

12+ ДОГОВОРНАЯ РАБОТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ключевые условия, риски
и практические решения



Актуально на 4 июня 2026 года

Григорьев Александр

Александр Григорьев

**Договорная работа
в строительстве.**

**Ключевые условия, риски
и практические решения**

«Издательские решения»

Григорьев А.

Договорная работа в строительстве. Ключевые условия, риски и практические решения / А. Григорьев — «Издательские решения»,

Практическое руководство по договорной работе в строительстве раскрывает ключевые аспекты составления и реализации строительных контрактов, анализирует правовые основы подряда, риски и механизмы их минимизации. Книга содержит практические решения по работе с договорами, ценообразованию, срокам и качеству работ. Предназначена для юристов, заказчиков, подрядчиков и специалистов строительной отрасли.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА	8
ЧАСТЬ 2. СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА	11
ЧАСТЬ 3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Договорная работа в строительстве Ключевые условия, риски и практические решения

Александр Григорьев

Текст создан при помощи DeepSeek

© Александр Григорьев, 2026

ISBN 978-5-0070-5470-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Строительство — это, пожалуй, единственный вид бизнеса, где итог работы можно потрогать руками спустя годы после того, как утихли все споры и забылись имена прорабов. Здание стоит. Мост держит нагрузку. Завод выдаёт продукцию. И кажется, что успех или провал определяются исключительно качеством бетона, квалификацией монтажников и погодой в день заливки фундамента. Но это лишь надводная часть айсберга. Под водой, в холоде и темноте, прячется настоящий массив, о который разбилось куда больше проектов, чем о скальные грунты и недобросовестных поставщиков. Имя этому массиву — договорная работа.

Почему-то принято считать, что договор — это такая скучная юридическая необходимость, которую можно доверить шаблону, быстрому взгляду юриста и подписать в последний момент перед выходом на площадку. Мол, главное — начать строить, а бумаги подтянутся. Практика, однако, кричит об обратном. Каждый второй спор, который доходит до арбитража, мог бы не родиться вовсе, если бы на старте кто-то потратил лишний час на вычитку пункта о порядке приёмки скрытых работ. Каждый третий сорванный срок имеет своим корнем не плохую погоду, а отсутствие в контракте механизма продления при задержке поставки материалов заказчиком. И почти каждый случай, когда за честно построенный объект подрядчик не может получить деньги, — это история про то, что в договоре была фраза «окончательный расчёт производится после завершения всех работ», а что считать «всеми работами» — стороны так и не договорились.

Это руководство родилось не из академического интереса. Оно выросло из многолетних наблюдений за тем, как умные, технически грамотные, опытные строители и заказчики наступают на одни и те же грабли, потому что относятся к договору как к формальности, а не как к главному инструменту управления проектом. Оно родилось из сотен часов, проведённых в переговорных, где после взаимных упрёков стороны наконец садились и переписывали спорные пункты так, как их следовало написать с самого начала. И из такого же количества часов в судах, где было уже поздно что-то переписывать, и приходилось судорожно искать спасительные формулировки в том, что есть.

Мы не ставили задачу создать пошаговую инструкцию. Строительство слишком живое, слишком непредсказуемое дело, чтобы загонять его в жёсткие алгоритмы. Вместо этого мы попытались высветить системные проблемы — те узлы, в которых договорная работа рвётся чаще всего, — и показать логику их решения. Это текст для тех, кто хочет понимать не только «как заполнить КС-2», но и «почему этот акт становится оружием в споре и как превратить его в защитный механизм». Для тех, кто готов воспринимать договор не как чужую навязанную бюрократию, а как собственный каркас безопасности, выстроенный ещё до того, как на площадку заедет первая единица техники.

Мой опыт говорит: стройка начинается не с экскаватора и даже не с геодезической разбивки осей. Она начинается с текста. И чем крепче этот текст, тем меньше потом придётся тратить на юристов, экспертов и нервные клетки. Это не означает, что нужно становиться параноиком и на каждую строчку отвечать тремя страницами протокола разногласий. Это означает — научиться видеть в договоре не врага, не обузу, а союзника. Непростого, требующего внимания, но преданного, если с ним правильно работать.

Здесь собраны не только нормы закона, но и реальные кейсы — иногда поучительные, иногда горькие, иногда почти анекдотические. Читатель встретит и конкретные формулировки, которые можно брать на вооружение, и предостережения, написанные ценой чьих-то убытков. Всё это упаковано в жанр, который я называю для себя «разговором с коллегой после планёрки»: без канцелярского пафоса, без попыток казаться умнее за счёт сложных оборо-

тов, но с уважением к читателю и к той колоссальной ответственности, которую несут все, кто строит.

Если после прочтения вы хоть раз остановитесь перед подписанием договора и скажете: «Подождите, давайте ещё раз посмотрим на этот пункт», — значит, руководство свою задачу выполнило. Потому что один непрочитанный пункт иногда стоит дороже, чем целый этаж. И это не метафора. Это, увы, бухгалтерский факт.

ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Если коробка здания — это бетон и арматура, то юридический каркас стройки — договор подряда. Только в первом случае несущая способность конструкции проверяется расчётами на нагрузку и ветер, а во втором — на жадность, глупость и невнимательность. И разрушаются эти каркасы, надо признать, с одинаковым грохотом. Мы часто обсуждаем срывы сроков, удорожание материалов, кривые руки субподрядчика, но почти всегда в эпицентре взрыва лежит не снаряд, а одна-единственная строчка, которую кто-то не дописал, или, напротив, дописал, но так хитро, что вторая сторона этого не заметила. Договор строительного подряда не терпит сослагательного наклонения. Здесь нет места формулировкам «стороны будут стремиться» и «подрядчик приложит все усилия». Либо есть жёсткая, однозначная, измеримая обязанность, либо её нет. И это понимание даётся, к сожалению, только через боль.

Правовая база, регулирующая строительный подряд, сама по себе напоминает многослойный пирог, который выпекали разные пекари в разное время, не слишком сверяя рецепты. Основа основ — глава 37 Гражданского кодекса, параграф, посвящённый строительному подряду, со статьями от 740-й до 757-й. Этот блок норм даёт нам общие правила игры: что такое предмет договора, как распределяются риски случайной гибели объекта, кто и когда обязан предупредить о непригодности документации, как фиксировать скрытые недостатки. Казалось бы, три страницы текста — бери и работай. Но на эту основу насаживается Градостроительный кодекс со своими требованиями к членству в саморегулируемых организациях, к составу проектной документации, к вводу в эксплуатацию. Отдельно нависают законы о госзакупках — 44-ФЗ и 223-ФЗ, превращающие договор из акта свободной воли в жёстко регламентированную процедуру с типовыми условиями и запретом на изменение существенных пунктов. Когда же речь заходит о долевом строительстве, в помещение входит 214-ФЗ и выставляет свои условия по эскроу-счётам и гарантиям. И никуда не деться от ведомственных актов: постановлений Правительства, технических регламентов, сводов правил, ГОСТов. Строительный договор как таковой — это не просто бумага с подписями. Это центр паутины, нити которой тянутся к десяткам нормативных пластов. Не знаешь всех — порвётся в самом неожиданном месте.

Отдельного упоминания заслуживает то, как законодатель определяет стороны. Стройка — дело коллективное, и путаница в терминах здесь способна породить многомиллионные убытки. Заказчик — это не всегда тот, кто будет жить в построенном доме или эксплуатировать цех. Это лицо, уполномоченное застройщиком или инвестором, наделённое правом подписывать акты, требовать устранения недостатков и, что принципиально важно, платить. Им может быть и профессиональная инжиниринговая компания, и муниципальный фонд, и производственное предприятие. Подрядчик — фигура центральная, но с оговоркой: он обязан не просто иметь руки и желание, а подтверждённый допуск СРО на те виды работ, которые вынесены в обязательный перечень. Работа без допуска — это игра в русскую рулетку, где патрон в стволе — ничтожность договора и невозможность взыскать оплату за уже построенное. Генподрядчик выстраивает под собой целую экосистему из субподрядчиков. И вот здесь кроется системная ловушка: перед заказчиком за всё отвечает генподрядчик, даже если конкретный кривой шов положил сварщик, нанятый третьим звеном кооперации. Закон разрешает переложить ответственность напрямую на субподрядчика только в том случае, если это прямо и недвусмысленно вытекает из договора. Без такой оговорки генподрядчик становится громоотводом, принимающим на себя все молнии. Спрятаться за «это не я, это они» не выйдет. Суд скажет: отвечай, а потом разбирайся с виновным в порядке регресса — если вообще разберёшься.

Теперь — о том, без чего любой самый подробный контракт превращается в набор ни к чему не обязывающих фраз. О принципах. Назовём их аксиомами договорной работы, которые практикующий юрист в стройке вбивает себе в подкорку после первых двух-трёх проигранных дел.

Письменная форма. Звучит банально, но именно на устных договорённостях ловятся до сих пор. Приходит руководитель, бьёт по рукам: «мужики, сделаем, всё по-честному». А потом выясняется, что дополнительные объёмы, которые обсудили на планёрке под дым сигарет, так и не оформили дополнительным соглашением. И бригада работала, и бетон заливали, а оплаты нет. И не будет. Потому что в суде действует железобетонное правило: нет бумаги — нет работ. Никакие фотографии, переписка в мессенджерах и показания прораба не заменят двух подписей на едином документе.

Определённость условий. Договорной текст — это не эссе на вольную тему. Формулировка «выполнить отделочные работы качественно» является пустышкой. Качественно — это как? Ссылка на проектную документацию, на конкретный лист рабочего чертежа, на пункт СП или ГОСТа должна быть явной и недвусмысленной. Размытость условия — это как компас с плавающей стрелкой. Каждая нечёткая фраза — потенциальный спор, в котором экспертное заключение будет стоять как половина этих работ, а истина так и останется где-то посередине, то есть нигде. Сроки, объёмы, цена, порядок приёмки — всё это должно быть измеримо. Если в договоре написано «работы выполняются поэтапно», а что считать этапом — не сказано, поздравляю, вы заложили мину с часовым механизмом.

Баланс интересов. Или, если угодно, справедливое распределение рисков. На моей памяти один застройщик в типовом договоре пытался переложить на подрядчика не только риск случайной гибели стройматериалов, но и риск изменения курса валюты, удорожания металла на бирже, а также риск аномальных снегопадов и вандализма со стороны местной детворы. Условия, при которых все риски мира перекладываются на одну сторону, а вторая лишь принимает результат, суды склонны признавать ничтожными как кабальные. Но до суда ещё нужно дожить и потратить на это год-полтора. Поэтому разумный заказчик понимает: подрядчик, загнанный в угол неподъёмными штрафами и не обеспеченный авансом, либо бросит объект, либо начнёт экономить на материалах так, что это вылезет трещинами через сезон. Баланс — это не благотворительность. Это техника безопасности.

Документирование изменений. В строительстве никогда ничего не идёт по плану. Заказчик передумал, проект скорректировали, выяснилось, что грунты не те, что в изысканиях. И вот тут наступает момент истины: любое отступление от первоначального договора, каждый новый объём, каждый перенос срока фиксируется дополнительным соглашением. Причём подписанным до того, как экскаватор зачерпнул первый ковш изменённого котлована. Я видел десятки случаев, когда подрядчик, понадеявшись на заверения технадзора «мы потом всё подпишем», выполнял дополнительные работы, а заказчик в суде заявлял: вышли за смету самовольно, значит, сделали это в подарок. И знаете, суд с этим часто соглашался. Бумага, скреплённая подписью уполномоченного лица, — единственная страховка. Всё остальное — от лукавого.

И, наконец, императивные нормы. Договор не может быть умнее закона. Как бы стороны ни договаривались, установить неустойку в размере, превышающем ограничения, введённые постановлениями Правительства для госконтрактов, не получится — суд срежет до разрешённого. Как бы ни хотелось заказчику прописать полное освобождение от ответственности за задержку передачи площадки — такая оговорка будет ничтожна, потому что противоречит существу обязательства. Игнорирование императива — это строительство на заведомо незаконном фундаменте. Рано или поздно конструкция рухнет, погребая под собой все инвестиции.

Теперь посмотрим на архитектуру самих договорных конструкций. В строительстве не существует одного универсального шаблона, и выбор типа договора предопределяет всю систему управления проектом. Самая привычная иерархия — генподряд. Заказчик передаёт весь комплекс работ одному юридическому лицу, и у него болит голова только об одном контрагенте. Генподрядчик получает свободу маневрировать: привлекает субподрядчиков, координирует их, отвечает перед заказчиком за всех скопом. Это как нанять капитана корабля — он сам разберётся с матросами, а вам останется только следить за курсом. Минус очевиден: вы зависите от компетенции генподрядчика, и если он провалит организацию, то даже самые сильные субподрядчики не спасут.

Альтернатива — прямые договоры. Заказчик собственными руками нарезает проект на лоты и заключает отдельные контракты с каждым исполнителем: земляные работы — одной компании, монтаж металлоконструкций — другой, инженерия — третьей. Управленческая нагрузка колоссальная, требуется выстроить собственную службу заказчика, способную скоординировать этот оркестр. Но зато вы не кормите прослойку в виде маржи генподрядчика и получаете прямой контроль над каждым подрядчиком. Правда, на стыке зон ответственности между разными прямыми подрядчиками часто заводится та самая неучтённая работа, про которую каждый говорит «это не ко мне», и на таких стыках проекты теряют и время, и деньги.

Отдельная история — договор проектно-строительного подряда, или так называемый «проектируй и строй». Подрядчик берёт на себя и изыскания, и разработку документации, и последующее возведение. Для заказчика это выглядит заманчиво: одно окно, единая ответственность, не надо разбираться, почему в проекте заложили одну толщину утеплителя, а по факту вышла другая. Но здесь возникает риск «сам нарисовал — сам построил»: подрядчик может заложить в проект решения, удобные и дешёвые ему, а не оптимальные для объекта с точки зрения жизненного цикла. Нужен очень мощный строительный контроль со стороны заказчика и прописанная процедура приёмки каждого раздела проектной документации.

Вершина пирамиды — договор «под ключ», или контракт с полной ответственностью подрядчика. Он сдаёт объект, готовый к эксплуатации, когда заказчику остаётся только повернуть ключ в замке и запустить оборудование. Все риски, включая получение разрешительной документации и ввод в эксплуатацию, висят на подрядчике. Но это штучный товар. Подрядчиков, способных реально выполнить такой объём обязательств и обладающих достаточным финансовым резервом, чтобы пережить непредвиденные сложности, на рынке единицы. И цена их услуг соответствующая. К тому же даже самый жёсткий контракт «под ключ» не освобождает заказчика от его суверенных обязанностей — например, своевременно предоставить земельный участок, очищенный от обременений. Если этого не сделать, никакой «ключ» не спасёт от встречных претензий.

Вот так выглядит правовая природа строительного подряда, если смотреть на неё не через розовые очки учебника, а через пыльное окно бытовки на стройплощадке. Каркас, собранный из норм Гражданского и Градостроительного кодексов, стянут хомутами императивных правил и утеплён принципами разумности и письменности. Он может выдержать огромные нагрузки, если спроектирован с умом. А может дать трещину при первом же порыве ветра, если при его создании пренебрегли деталями. В следующих разделах мы спустимся с высоты общих положений к конкретике: что заливать в этот каркас — условия о цене и порядке расчётов, сроки, гарантии, и как сделать так, чтобы за этой конструкцией можно было спокойно работать, а не оглядываться каждую минуту, ожидая обрушения.

ЧАСТЬ 2. СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Существенные условия — это позвоночник контракта. Если их нет или они сформулированы так, что понять ничего нельзя, договор не просто «плохой». Он с юридической точки зрения мёртв. Незаключён. А незаключённый договор — это как фундамент, залитый не в тех осях: работы идут, бетон схватывается, но здание стоит в никуда. Можно месяцами выполнять объёмы, возводить этажи, а потом в суде услышать: никаких прав и обязанностей у вас не возникло. Было устное джентльменское соглашение, а джентльмен, как выяснилось, уже сменил телефон.

В строительном подряде таких условий три ключевых, и каждое из них тянет за собой шлейф оговорок, приложений и подводных камней. Предмет. Цена. Сроки. И да, закон разрешает добавить к ним иные, если стороны прямо договорятся считать их существенными, но базовый треугольник должен быть выверен до миллиметра. Начнём с самого важного — с того, что именно мы строим и на основании чего.

Предмет договора — это не просто строчка «построить склад». Это уникальный идентификатор будущего результата, который должен быть описан так, чтобы ни один эксперт, ни один судья, ни один прораб не смог спутать его с другим объектом. Здесь любая небрежность стреляет на поражение. В моей практике был случай, когда в договоре написали «выполнить работы по реконструкции здания по адресу... согласно проекту». Проект же существовал в трёх версиях: стадия «П», стадия «Р» и ещё более поздняя корректировка, которую главный инженер заказчика хранил у себя в столе. Подрядчик работал по одной версии, заказчик принимал по другой, а технадзор и вовсе руководствовался третьей. Когда встал вопрос об оплате дополнительных работ, суд схватился за голову: предмет не согласован. Три проекта, каждый из которых мог считаться «проектом», превратили договор в фикцию. Стороны получили неосновательное обогащение, зачёт встречных требований и три года арбитражных разбирательств.

Как этого избежать? Предмет нужно отцентровывать с маниакальной точностью. Рекомендуемая формулировка не должна быть просто «подрядчик обязуется выполнить, а заказчик принять и оплатить». Она обязана содержать полное наименование объекта — именно то, что фигурирует в разрешении на строительство и в государственной экспертизе, если она была. Адрес, желательно с кадастровым номером земельного участка или координатами в системе привязки. И обязательно реквизиты проектной документации: её номер, дата утверждения, гриф заказчика. Только такая цепочка идентификаторов спасает от путаницы версий. Если проектная документация корректируется в ходе работ, каждое изменение должно вноситься в реестр и утверждаться дополнительным соглашением, которое автоматически становится неотъемлемой частью договора. Это не бюрократия. Это страховка на тот случай, когда через год после сдачи объекта вылезут трещины и возникнет вопрос: а по какой, собственно, схеме вы армировали эту плиту?

Но мало назвать объект. Предмета договора без приложений не существует. Я бы даже сказал так: в строительном подряде договор — это лишь шапка, а тело его живёт в приложениях. Первое и главное — реестр проектной документации. Это перечень с указанием номеров чертежей, дат утверждения и версий. Не поленитесь сделать его подробным. Второе — ведомость объёмов работ или локальная смета с детализацией по видам работ и применяемым материалам. Именно этот документ впоследствии ответит на вопрос, должен ли подрядчик укладывать пароизоляцию или это «не его объём». Без поставочной ведомости, без техзаданий на отдельные узлы предмет превращается в тыкву. Отдельно хочу предостеречь от общих

фраз вроде «выполнить строительные работы согласно проекту». Каждый раз, когда я вижу эту строчку в контракте, я знаю: здесь будет спор. Либо о том, что считать «строительными работами» — входит ли туда пусконаладка, временные ограждения, вывоз мусора? Либо о том, какая именно редакция проекта является приоритетной. Не создавайте себе проблем на ровном месте. Укажите конкретно: проектная документация шифр такой-то, утверждена приказом заказчика номер такой-то от даты такой-то, передана подрядчику по акту приёма-передачи тогда-то. И всё. Никакой воды.

Теперь о деньгах. Цена договора — второй слон, на котором держится вся конструкция. Вариантов определения цены всего три, но дьявол прячется не в названиях, а в том, как стороны договариваются реагировать на непредсказуемость. А стройка, как известно, штука настолько непредсказуемая, что любой прогноз по стоимости, сделанный с точностью до рубля, — это скорее гадание на кофейной гуще, чем инженерный расчёт.

Твёрдая цена. Звучит как крепость, как незыблемый принцип: ударили по рукам — ни копейкой больше. Для заказчика это манна небесная, способ зафиксировать бюджет и не разориться на удорожании металла. Но эта медаль имеет две стороны, и подрядчик, загнанный в твёрдую цену без права на пересмотр, рано или поздно начинает искать способы выжить. Он либо режет качество — ставит арматуру потоньше, цемент подешевле, — либо встаёт в позу при любой мелочи, выходящей за букву сметы. Любой дополнительный объём, не прописанный в твёрдой цене, превращается в отдельный коммерческий бой. Парадокс: желая определённости, заказчик получает войну на каждом чихе. Поэтому, выбирая твёрдую цену, нужно прямо в договоре прописать исчерпывающий перечень оснований для её изменения: удорожание материалов на определённый процент от базового уровня, изменение объёмов по инициативе заказчика, обнаружение скрытых работ, которые не могли быть учтены на стадии проекта. Иначе крепость может стать тюрьмой для проекта.

Приблизительная цена — вариант для тех, кто строит не по типовому проекту, а на старых фундаментах, в сложных грунтах или с пониманием, что в процессе неизбежно вылезут сюрпризы. Она фиксирует отправную точку, но допускает корректировку. Корректировка эта, однако, не должна отдаваться на откуп устным заверениям. В договоре должно быть прописано: когда и как пересчитывается цена, на основании каких индексов — Минстроя, Росстата, биржевых котировок, — и главное, кто утверждает окончательную цифру. Без формулы индексации и чёткого порядка согласования удорожания приблизительная цена превращается в бескрайнее поле для мутных переговоров. Заказчик будет настаивать на снижении, подрядчик — на увеличении, и объект встанет. Приблизительная цена требует доверия, но доверие в бизнесе должно быть поверено бумагой.

Цена по факту выполненных объёмов — дитя долгостроев и объектов, где заранее невозможно посчитать точное количество тонн металла или кубометров бетона. Подрядчик работает, а окончательную стоимость определяют по завершении на основании фактически выполненных объёмов и согласованных единичных расценок. Эта схема даёт гибкость, но одновременно лишает заказчика главного — понимания, во что ему обойдётся объект через год. Тут нужна особая система контроля: промежуточные обмеры, журналы учёта работ, скреплённые подписями технадзора с обеих сторон. Иначе получается картина маслом: подрядчик выкатывает итоговый акт, где объёмов вдвое больше, чем можно было предположить, и начинаются поиски крайнего. Я рекомендую использовать такой механизм только тогда, когда заказчик имеет свою сильную техническую службу, способную верифицировать каждый погонный метр.

Отдельная строчка — НДС и то, как цена сформулирована в договоре. Достаточно не указать, включает ли цена налог, и вот вы уже спорите: сумма твёрдая или сверху накручивается двадцать процентов? Прописывайте буквально: «цена составляет столько-то рублей, в том числе НДС по ставке такой-то». Так вы снимете этот вопрос напрочь.

Сроки выполнения работ замыкают треугольник существенных условий. Без них договор не просто незаключён, но и лишён коммерческого смысла. Заказчику склад нужен к сезону хранения урожая, а не «когда получится». Однако дата в календаре — это условность, если не определить точку отсчёта. Одно дело — «подрядчик обязуется завершить работы до 31 декабря». Другое — «срок выполнения работ составляет 210 календарных дней с даты подписания акта о допуске на объект». Разница колоссальная. Пока заказчик не передал стройплощадку, не оформил ордер на земляные работы, не подключил временное электроснабжение, часы не тикают. И если подрядчик не закрепит это в договоре, он рискует попасть в патовую ситуацию: срок сдачи прошёл, заказчик начисляет неустойку, а на объект вас ещё не пустили.

Поэтому грамотные юристы настаивают на триаде: дата начала, дата окончания и, что критически важно, промежуточные сроки, привязанные к контрольным точкам — этапам, которые можно физически проверить: завершение нулевого цикла, монтаж каркаса, закрытие теплового контура. Промежуточные сроки нужны не для галочки. Они превращают проект в управляемую историю, где отставание видно не постфактум, а тогда, когда его ещё можно нагнать, не срывая общий дедлайн. Срыв промежуточного срока — это красная лампочка на приборной панели, сигнал заказчику: что-то пошло не так, пора вмешиваться. При этом прописывайте не только сроки, но и процедуру подтверждения дат начала и окончания. Лучший вариант — акт о допуске на объект фиксирует старт, акт приёмки этапа — финиш этапа, а итоговый акт — завершение всего комплекса. Без этих бумаг любой календарный график останется лишь благим намерением.

График выполнения работ, он же календарный план, должен быть не просто табличкой с датами. В идеале это диаграмма Ганта или иная визуализация, увязанная с поставками материалов и работой субподрядчиков. Но на бумаге это приложение, где для каждого этапа указаны даты начала и окончания, а также взаимосвязь этапов. Если этап «монтаж окон» не может начаться до завершения «кладки стен», это должно быть видно из графика, иначе на площадке воцарится хаос. И ещё один момент, упускаемый из виду: сроки должны быть рабочими или календарными? Если не уточнить, суд по умолчанию считает календарные. Но строители живут в реалиях погодных условий и технологических перерывов. Поэтому если вы указываете «рабочие дни», пропишите, что это за дни и исключаются ли праздники, простойные дни из-за погоды или иных обстоятельств. Иначе каждый снегопад будет рождать спор: это форс-мажор или обычный русский январь, к которому нужно быть готовым?

Теперь несколько слов о так называемых «иных существенных условиях». Закон разрешает сторонам по своему соглашению придать статус существенных любым пунктам, без которых, по их мнению, договорённость невозможна. На практике это значит: хотите, чтобы вопрос обеспечения материалами был не технической деталью, а краеугольным камнем — прямо напишите в договоре, что условие о порядке передачи давальческого сырья является существенным, и без его согласования договор не считается заключённым. То же касается распределения обязанностей по получению разрешительной документации. Кто получает разрешение на строительство? Кто продлевает ордер на земляные работы? Без ответа на эти вопросы можно оказаться в ситуации, когда на площадке тишина, потому что формально заказчик думал, что это задача подрядчика, а подрядчик искренне полагал, что всё сделает заказчик. Чтобы этого избежать, вносите эти условия в раздел существенных и прописывайте конкретно.

Условия страхования рисков — отдельная песня. В идеале необходимо зафиксировать: какая сторона и на какой период страхует строительно-монтажные риски, ответственность перед третьими лицами, грузы, возможно, жизнь и здоровье рабочих. Отсутствие страховки не делает договор незаключённым, но если вы договорились считать это существенным условием, у вас появляется рычаг: нет полиса — нет допуска на площадку, нет оплаты. И, наконец, порядок разрешения споров. Это не просто арбитражная оговорка, это выбор оружия: где, по каким правилам и в какие сроки вы будете выяснять, кто прав, когда проект пойдёт под откос.

Претензионный порядок, подсудность, возможность медиации — стоит обсудить на берегу, а не когда грянул гром.

Всё это — не бюрократическая прихоть. Когда я вижу договор, в котором предмет, цена и сроки прописаны так, что их можно прочесть тремя разными способами, я понимаю: передо мной не инструмент управления проектом, а мина замедленного действия. И взорвётся она, скорее всего, не в начале, когда ещё можно всё исправить малой кровью, а на финишной прямой, когда отступать некуда, а деньги уже потрачены. Проверка на наличие всех существенных условий перед подписанием — это не формальность, а момент истины. Если в этот момент вам говорят: «да ладно, потом досогласуем», знайте — скорее всего, не досогласуете никогда. И будете жить в мире, где договора нет, а объект есть. А что может быть страшнее для строителя, чем объект без права и без защиты?

ЧАСТЬ 3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ

Деньги на стройке — это не просто строка в бюджете. Это кровь проекта. Пока она бежит по сосудам договорённостей равномерно и без тромбов, объект растёт. Но стоит случиться спазму — задержке платежа, нестыковке в расчётах, неожиданному скачку цен — и весь организм начинает лихорадить. А тромбы, как известно, образуются именно там, где стенки сосуда шероховаты, где формулировки расплывчаты, а детали отданы на откуп устным заверениям. Давайте посмотрим на систему ценообразования и расчётов без иллюзий, так, как она выглядит из окна строительной бытовки, а не из кабинета теоретика.

Структура цены договора — это анатомический атлас вашего проекта. Если его нет, любой дополнительный объём, любое изменение материала становятся поводом для переговоров, больше похожих на игру в напёрстки. Что именно входит в цену? Стоимость строительно-монтажных работ — это только вершина айсберга. Дальше идут материалы и оборудование, и вот тут критически важно зафиксировать, чьи они: давальческие, то есть предоставленные заказчиком, или закупочные, приобретаемые подрядчиком. Без этой пометки вы рискуете обнаружить в смете двойной учёт. Проектные и изыскательские работы, если подрядчик ведёт объект от пятна застройки до ключа, выделяются отдельной строкой — ибо там своя кухня согласований и экспертиз. Накладные расходы и сметная прибыль — вещь столь же необходимая, сколь и туманная для непосвящённых: это плата за организацию процесса, за мобилизацию, за непредвиденные мелочи. И, конечно, НДС. Тот самый налог, который, будучи не прописанным прямым текстом, способен превратить твёрдую цену в резиновую. Формулировка «цена составляет N рублей, в том числе НДС по ставке 20 процентов» отсекает вопросы мгновенно. Если подрядчик работает по упрощённой системе, это тоже должно быть явно оговорено, иначе заказчик, привыкший к вычетам, получит неприятный сюрприз.

Но сама по себе итоговая цифра ничего не стоит, если она не расшита до нитки. Локальная смета, ведомость объёмов работ с единичными расценками — это не прихоть бухгалтерии. Это та самая карта, по которой стороны будут ориентироваться, когда проект пойдёт не по плану. А он пойдёт не по плану. Изменилась глубина котлована? Умножаем кубометры вынутого грунта на утверждённую расценку — и получаем сумму доплаты без споров. Появилась дополнительная перегородка? Открываем расценку на кирпичную кладку, берём метраж — и спокойно подписываем допсоглашение. Без такой детализации любое изменение превращается в торговлю на восточном базаре: «давай договоримся», «а давайте за половину». А когда базар заканчивается, одна сторона чувствует себя обманутой. Это не бизнес. Это авантюра.

Теперь о том, как эта кровь движется. Порядок оплаты — это ритм, в котором живёт стройка. Сбился ритм — остановилось сердце.

Аванс. Заказчик перечисляет часть цены до начала работ или этапа. Для подрядчика это кислородная подушка, без которой не закупить материал, не вывести технику, не заплатить людям. Но аванс — это ещё и акт безграничного доверия, а доверие, как известно, должно быть поверено расчётом. Главный риск аванса не в том, что подрядчик с ним убежит — для этого существуют банковские гарантии. Риск в том, что про аванс забудут. Классическая история: подрядчик получил тридцать процентов предоплаты, выполнил первый этап, выставил акт и справку КС-3 на полную стоимость этапа, не зачтя аванс, а заказчик, не глядя, оплатил. Вуаля — двойная оплата, неосновательное обогащение, суд. Лечится это формулой, вшитой в договор: «Аванс подлежит пропорциональному зачёту при подписании каждого акта КС-2 и отражается в справке КС-3». Точка. Никаких «забудем», никаких «потом пересчитаем». Только жёсткая арифметика.

Поэтапная оплата — маятник, который качается между приёмкой и деньгами. Она идеальна для долгих проектов: сдал бетонную подготовку — получил деньги, смонтировал каркас

— получил транш. Но чтобы маятник не застревал в мёртвой точке, нужно прописать сроки подписания актов. И вот здесь, пожалуйста, отнеситесь к этому серьёзно. Я не раз видел, как заказчик, получив акт КС-2, уходил в глухую несознанку. Не подписывал, не отклонял, просто молчал. Формулировка в договоре «в разумный срок» позволяет такому заказчику держать деньги неделями: инженер в отпуске, главный механик заболел, подпись ставит только генеральный, а он, представьте, в командировке. Подрядчик же в это время сидит без оборотки, срывает платежи субподрядчикам и обростаёт неустойками. Спасение — конкретика. Пять рабочих дней с даты получения акта на подписание либо направление мотивированного отказа. Если заказчик молчит, акт считается подписанным в одностороннем порядке. Многие юристы боятся этой формулировки, считая её агрессивной, но она не агрессивна — она симметрична. Право подрядчика на оплату не может быть заложником чужой лени или бюрократических игр.

Документальное оформление — это лицо платежа. Акт о приёмке выполненных работ по форме КС-2, справка о стоимости по форме КС-3, счёт или счёт-фактура, а при электронном документообороте — универсальный передаточный документ. Эти бумаги могут показаться архаикой, но именно они превращают физическую работу в юридический факт. Нет правильно оформленного акта — нет доказательств выполнения. И заказчик, который годами не подписывает закрывающие документы, на самом деле не просто тянет время, а накапливает против себя долг, который потом аукнется неустойкой за просрочку оплаты. Поэтому разумный баланс — это когда заказчик обязан в сжатый срок либо принять работы и подписать акты, либо дать письменный перечень недостатков с указанием сроков их устранения. И тогда уже этот перечень становится основанием для диалога, а не для игры в одни ворота.

Окончательный расчёт — финишная прямая. Полная оплата происходит после завершения всех работ и подписания акта приёмки объекта. Но тут заказчик включает режим «все или ничего»: пока нет полного комплекта исполнительной документации, пока не устранены все недоделки, указанные в дефектной ведомости, пока объект не получил заключение о соответствии — денег не видать. Это справедливо, потому что заказчику нужна не груда бетона, а готовый к эксплуатации актив. Но и подрядчик должен защититься от затягивания этого финального шага. Пропишите: если заказчик безосновательно уклоняется от приёмки, подрядчик по истечении определённого срока вправе подписать акт в одностороннем порядке и требовать окончательного расчёта. Без такого предохранителя финиш может превратиться в бесконечный марафон с невидимой ленточкой.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.