

12+ Типовые ошибки в строительстве и способы их устранения

Договорные, документальные, финансовые
и юридические риски:
алгоритмы профилактики



Григорьев Александр

Александр Григорьев

**Типовые ошибки в строительстве
и способы их устранения.
Договорные, документальные,
финансовые и юридические
риски: алгоритмы профилактики**

«Издательские решения»

Григорьев А. С.

Типовые ошибки в строительстве и способы их устранения.
Договорные, документальные, финансовые и юридические риски:
алгоритмы профилактики / А. С. Григорьев — «Издательские
решения»,

Пособие систематизирует типовые ошибки в строительстве:
от предпроектного этапа до ввода в эксплуатацию. Рассмотрены договорные,
документальные, бухгалтерские, налоговые и юридические риски.
Для каждого случая приведены способы устранения и профилактики.
Содержит алгоритмы, чек-листы, глоссарий. Фокус на системные проблемы
и практические решения. Актуально на 2026 год.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
ЧАСТЬ 1. ОШИБКИ НА ПРЕДПРОЕКТНОМ И ДОГОВОРНОМ ЭТАПЕ	7
ЧАСТЬ 2. ОШИБКИ В ВЕДЕНИИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ	11
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Типовые ошибки в строительстве и способы их устранения Договорные, документальные, финансовые и юридические риски: алгоритмы профилактики

Александр Степанович Григорьев

© Александр Степанович Григорьев, 2026

ISBN 978-5-0071-2856-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Разработано: [Наименование вашей организации]

Согласовано: Юридический отдел, Производственно-технический отдел, Бухгалтерия,
Отдел качества, Служба безопасности

Утверждено: Приказом № ____ от «____» _____ 2026 года

Настоящее пособие носит рекомендательный характер. При применении необходимо учитывать актуальную редакцию нормативных правовых актов, условия конкретных договоров и региональные особенности. В спорных ситуациях рекомендуется получать письменные разъяснения уполномоченных органов или привлекать профильных юристов, аудиторов и строительных экспертов.

ВВЕДЕНИЕ

Строительная деятельность в Российской Федерации характеризуется высокой нормативной нагрузкой, длительным производственным циклом, множеством участников и жёсткими требованиями к качеству и безопасности. В таких условиях ошибки неизбежны, но их стоимость варьируется от незначительных административных задержек до многомиллионных финансовых потерь, судебных разбирательств, уголовного преследования и репутационного ущерба.

Настоящее пособие систематизирует наиболее распространённые ошибки на всех этапах строительного проекта, подробно описывает их последствия, предлагает проверенные способы оперативного устранения и закрепляет долгосрочные профилактические меры. Особое внимание уделено главе о юридических рисках, так как именно правовые последствия ошибок в строительстве чаще всего приводят к критическим финансовым и организационным последствиям.

Базовый принцип: дешевле и безопаснее предотвратить ошибку на этапе проектирования или документального оформления, чем устранять её на стадии сдачи объекта, в ходе налоговой проверки или в арбитражном суде.

ЧАСТЬ 1. ОШИБКИ НА ПРЕДПРОЕКТНОМ И ДОГОВОРНОМ ЭТАПЕ

Строительство начинается не с котлована. Оно начинается с бумаги. И если бумага врёт или молчит — котлован превращается в яму, из которой потом годами вычерпывают деньги, время и репутацию. Первая часть нашего разговора — о том, что происходит до того, как на площадку заедет техника. Точнее, о том, что должно происходить, но по разным причинам не происходит.

Начнём с земли. Точнее, с того, как с ней обращаются.

Ошибка первая — проверка градостроительных ограничений и статуса земельного участка. Звучит скучно, почти канцелярски. Но за этой формулировкой стоит сюжет, который повторяется из года в год с упорством, достойным лучшего применения. Представьте: инвестор, энтузиазм, деньги, эскизы, может быть, даже предварительное согласование с кем-то, кто «вроде бы сказал, что можно». А потом выясняется, что участок — в зоне с особыми условиями использования территории. Или что вид разрешённого использования не допускает ничего тяжелее ларька. Или что пятно застройки попадает в охранную зону газопровода, о котором никто не помнил. И вот уже проектировщики перерисовывают концепцию, сроки горят, а заказчик смотрит на подрядчика глазами человека, который только что узнал, что купил билет на поезд, который уже ушёл.

Суть ошибки — не в злом умысле. Она в привычке доверять памяти, устным заверениям и выпискам, которым «уже год, но там ничего не менялось». В российском правовом поле статус участка может измениться быстрее, чем вы успеете согласовать планировку этажа. Правила землепользования и застройки — это не статичный документ, а живой организм, который местные власти периодически правят. Зоны с особыми условиями использования территорий — это вообще отдельный жанр: они появляются, меняются в границах, и далеко не всегда кто-то считает нужным об этом уведомлять всех, кто уже что-то начал.

Последствия? Отказ в разрешении на строительство — это ещё мягкий вариант. Хуже, когда объект уже возведён, а потом суд признаёт его самовольной постройкой по статье 222 Гражданского кодекса. И тогда — демонтаж за свой счёт. Или приведение в соответствие с параметрами, которые делают проект экономически бессмысленным. А ещё судебные издержки, потеря инвестиций, уголовные риски для руководителя, если в деле усмотрят умысел или небрежность. Словом, сценарий, после которого впору менять профессию.

Что делать, если уже вляпались? Первое — остановиться. Не «притормозить», не «продолжить, но осторожно», а именно остановиться. Каждый новый куб бетона, уложенный на проблемном участке, увеличивает цену будущего демонтажа. Второе — идти в орган местного самоуправления не с жалобой, а с запросом: какие ограничения действуют, какие регламенты применяются, что можно изменить. Это не всегда приятный разговор, но он дешевле суда. Третье — если ограничения непреодолимы, инициировать процедуру изменения правил землепользования и застройки. Долго, муторно, но иногда это единственный путь сохранить проект. Параллельно — корректировка проектной документации, если пятно застройки можно сдвинуть, уменьшить, развернуть. Иногда спасает именно это: не борьба с системой, а гибкость в её рамках.

Профилактика здесь проста до банальности, но именно её игнорируют чаще всего. До подписания договора — свежая выписка из ЕГРН, актуальные ПЗЗ, карта градостроительного зонирования, сведения о ЗОУИТ. Не «у меня есть знакомая в кадастре», а официальный документ. Результаты проверки — не в голове, а в служебной записке, с приложением всех выписок. И — это ключевое — в договоре должно быть условие о гарантиях заказчика относительно правового статуса участка. Если заказчик утверждает, что земля чистая, пусть отвечает за это рублём. Не потому, что вы ему не доверяете. А потому, что память подводит всех, а документ — нет.

Теперь о деньгах. Точнее, о том, как они незаметно превращаются в убытки.

Ошибка вторая — отсутствие механизма индексации цены в договоре подряда. Это классика жанра. Стороны договариваются о твёрдой цене, жмут руки, пьют шампанское. А через полгода выясняется, что металл подорожал на сорок процентов, цемент — на тридцать, а логистика изменилась так, что поставщики сами не рады. Подрядчик смотрит в смету и понимает: он работает в убыток. Причём не в теоретический, а в самый что ни на есть реальный, когда каждый день на площадке — это минус в кассе.

Откуда берётся эта ошибка? Из иллюзии, что рынок предсказуем. Из желания заказчика зафиксировать бюджет. Из нежелания подрядчика выглядеть «негибким партнёром». И из общей российской привычки надеяться на авось. Но авось в строительстве не работает. Точнее, работает — но против того, кто на него понадеялся.

Что происходит дальше? Подрядчик пытается экономить. На материалах, на людях, на темпах. Качество падает. Заказчик недоволен. Начинаются споры. Или подрядчик просто отказывается от исполнения — и тогда стройка встаёт. А за ней — субподрядчики, поставщики, рабочие, которые не получили денег. Цепная реакция, в которой виноватых нет, а пострадавшие есть.

Если индексации в договоре нет, а цены уже выросли — что делать? Первое: не молчать. Молчание здесь — не золото, а цемент, который застывает в смете. Нужно оформлять дополнительное соглашение с пересчётом цены. Основание — официальные индексы: Минстрой России, Росстат, региональные центры сметного ценообразования. Не «я посчитал на калькуляторе», а документ, который можно предъявить. Если заказчик отказывается — фиксировать акты простоя. Каждый день, когда работы не ведутся из-за отсутствия согласованной цены, — это документально подтверждённый факт. И дальше — досудебная претензия с требованием компенсации. Возможно, суд. Возможно, арбитраж. Но это лучше, чем продолжать работать себе в убыток, надеясь, что «как-нибудь рассосётся».

Профилактика — формула индексации в договоре. Не общая фраза «цена может быть пересмотрена», а конкретный механизм: какие индексы применяются, за какой период, при каком пороге изменения стоимости ключевых материалов цена пересматривается. Обычно этот порог — десять-пятнадцать процентов. Всё, что ниже, — риск подрядчика. Всё, что выше, — основание для переговоров. Это не бюрократия. Это страховка от того, что через год вы будете объяснять заказчику, почему вместо прибыли у вас — долговая яма.

Третий сюжет — про бумаги, которые никто не хочет подписывать.

Ошибка третья — размытые условия приёмки работ и сроки подписания актов. Здесь поле битвы — не стройплощадка, а стол переговоров. Акт КС-2, справка КС-3, мотивированный отказ, сопроводительное письмо, система электронного документооборота. Скучные слова, за которыми — живые деньги и живые нервы.

Как это выглядит на практике? Подрядчик сдаёт работы, направляет акты. Заказчик молчит. День, два, неделя. Подрядчик звонит. «Да, мы смотрим, там есть вопросы». Какие вопросы? Непонятно. Когда будут ответы? Неизвестно. А тем временем у подрядчика кассовый разрыв. Зарплату платить нечем. Налоги — по графику. Поставщики — с напоминаниями. И всё это потому, что в договоре не написано, что заказчик обязан в течение пяти-десяти рабочих дней либо подписать акт, либо направить письменный мотивированный отказ с перечнем конкретных несоответствий.

Почему так происходит? Потому что на этапе заключения договора все хотят поскорее начать. Приёмка кажется чем-то далёким, почти нереальным. И стороны отделиваются общими формулировками: «работы принимаются в порядке, установленном законодательством». А законодательство, если в нём не разбираться, — это бездонный колодец, из которого каждый черпает то, что ему удобно.

Последствия — не только задержка оплат. Это и невозможность признать доходы в налоговом учёте. И рост дебиторской задолженности, которая давит на баланс. И споры о моменте перехода права собственности на результат работ — а от этого зависит, кто отвечает за случайную гибель объекта. И если объект сгорит или его повредит третье лицо, выяснится, что непонятно, чей это был объект в момент происшествия. Судебная перспектива такого спора — туманная, а затраты на юристов — вполне конкретные.

Что делать, если акты уже зависли? Направлять их заказной почтой с уведомлением или через систему ЭДО, фиксируя дату и способ доставки. Если в договоре есть условие об автоматическом принятии работ при молчании заказчика — применять его. Если нет — переходить к претензионному порядку с расчётом неустойки за каждый день просрочки. Иногда достаточно самого факта, что подрядчик начал считать неустойку, чтобы заказчик вспомнил о своих обязанностях.

Профилактика — конкретные сроки в договоре. Не «разумный срок», а пять-десять рабочих дней на рассмотрение актов. Обязанность заказчика направить мотивированный отказ — только в письменной форме, с указанием конкретных несоответствий. Не «нам не понравилось качество», а «в осях три-четыре отклонение от вертикали составляет столько-то миллиметров, что превышает допуск по такому-то пункту такого-то документа». И штрафные санкции за необоснованную задержку подписания. Это не недоверие к партнёру. Это правила игры, которые работают в обе стороны.

И четвёртый сюжет — про тех, кого привлекают, не глядя.

Ошибка четвёртая — привлечение субподрядчиков без проверки допуска СРО и финансовой устойчивости. Это та ошибка, которая любит маскироваться под здравый смысл. «Мы давно работаем, у нас есть проверенные люди». «Они дали хорошую цену». «У них есть бригада, я видел». Слова, слова, слова. А потом выясняется, что организация исключена из реестра СРО. Или что против неё в арбитраже висит иск на сумму, превышающую её годовой оборот. Или что банкротство уже началось, просто пока не опубликовано. И вот генеральный подряд-

чик смотрит на договор, в котором он подписался отвечать за всё, и понимает, что отвечать теперь придётся за чужую несостоятельность.

Почему так происходит? Потому что проверка — это время. А время — деньги. И потому что все мы люди, и всем нам хочется верить, что партнёр — порядочный. Но в строительстве порядочность без финансовой устойчивости — это просто красивое слово. Проверять нужно не только репутацию, но и цифры. Выписка из реестра СРО — на сайте Минстроя. Финансовая отчётность — хотя бы за последний год. Карточка арбитражных дел. База Федеральной службы судебных приставов. Если организация недавно сменила директора или адрес — это повод насторожиться. Если у неё нет собственных кадров, а только «привлекаемые специалисты» — это ещё один звонок.

Последствия? Административные штрафы по статье 9.5.1 КоАП. Признание договоров ничтожными в части работ, требующих допуска СРО. Солидарная ответственность генерального подрядчика перед заказчиком за срыв сроков и качество. А если субподрядчик исчез с авансом — это уже не просто убытки, а уголовное дело, в котором генеральный подрядчик будет проходить свидетелем, а может, и подозреваемым.

Если ошибка уже совершена — заменять субподрядчика. Немедленно. Переоформлять работы либо силами собственных бригад, либо через надёжного партнёра, проверенного уже по полной программе. Фиксировать замену через дополнительное соглашение. Уведомлять заказчика, если это предусмотрено договором. И готовиться к тому, что заказчик может потребовать перерасчёта сроков и стоимости. Это неприятно, но лучше, чем продолжать работать с тем, кто в любой момент может исчезнуть.

Профилактика — проверка до подписания договора. Не после. И не «на словах». Выписка из реестра СРО, финансовая отчётность, проверка по картотеке арбитражных дел и сайту ФССП. Включение в договор гарантийных положений о соответствии требованиям и праве на односторонний отказ при выявлении недостоверных сведений. Если субподрядчик отказывается предоставить документы — это не партнёр, это лотерейный билет. А строительство — не казино. Здесь выигрывает не тот, кто рискует, а тот, кто считает.

Предпроектный и договорный этап — это фундамент. Не в переносном, а в самом прямом смысле. Если фундамент треснул, стены можно сколько угодно штукатурить — они всё равно упадут. Ошибки, о которых мы говорили, — это те самые трещины. Их можно заделать, но дешевле и надёжнее — не допускать. Проверять землю до того, как купили. Считать деньги до того, как подписали. Договариваться о приёмке до того, как начали работу. Проверять партнёров до того, как пустили их на объект. Это не бюрократия. Это профессиональная гигиена. И в следующей части мы поговорим о том, что происходит, когда ошибки допущены уже на площадке — в процессе производства работ.

ЧАСТЬ 2. ОШИБКИ В ВЕДЕНИИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Если предпроектный этап — это фундамент, то исполнительная документация — нервная система стройки. Она не производит бетон, не крутит арматуру, не укладывает асфальт. Но без неё невозможно доказать, что бетон вообще был, а арматура стоит именно там, где ей положено. Исполнительная документация — это память объекта. Пока всё идёт гладко, она кажется скучной формальностью. Когда начинается спор, проверка или суд, она становится главным действующим лицом. И вот тут выясняется, что память у многих строек — короткая, выборочная и местами поддельная.

Ошибка первая — подписание актов освидетельствования скрытых работ постфактум. Звучит как техническая мелочь. На деле — одна из самых дорогих привычек в строительстве. Работы выполнены, конструкции закрыты, доступ к ним перекрыт бетоном, грунтом, слоями изоляции. А акт освидетельствования скрытых работ либо не подписан, либо подписан задним числом. Даты в нём не совпадают с фактическим выполнением. Фотофиксации нет. Или есть, но сделана она в другой день, при другом освещении, с другого ракурса. И вот уже невозможно понять: то ли арматура уложена по проекту, то ли её там вообще нет.

Внешне это выглядит почти невинно. Прораб говорит: «Да мы всё сделали, потом оформим». Специалист ПТО кивает: «Главное — объёмы, а бумаги догоним». А потом приходит государственный строительный надзор. Или заказчик, у которого вдруг испортились отношения с подрядчиком. Или налоговая, которая проверяет расходы. И выясняется, что скрытые работы — недоказанные. Не потому, что их не делали. А потому, что доказать это нечем.

Цена такой ошибки — не только замечания ГАСН. Это отказ в приёмке этапа. Это снятие расходов при налоговой проверке. Это судебный спор о качестве, где подрядчик выглядит человеком, который сначала построил, а потом придумал, как это объяснить. Самое неприятное: восстановить правду иногда можно, но это стоит времени, денег и нервов. Хронология собирается по крупицам: общие и специальные журналы работ, фото- и видеофиксация, переписка в мессенджерах, наряды, исполнительные схемы. Если и это не помогает, остаётся независимая строительная экспертиза. Она может подтвердить фактическое выполнение, но не всегда — соответствие проекту. А без соответствия проекту работа не считается выполненной.

Что делать, если акты уже подписаны задним числом или не подписаны вовсе? Первое — не паниковать, но и не тянуть. Нужно восстановить хронологию. Не придумать, а именно восстановить. По журналам, по фото, по переписке. Если дата в акте не соответствует фактической, лучше оформить акт о фактическом выполнении работ с приложением заключения независимой экспертизы, чем оставить документ, который при проверке рассыплется. Иногда честное признание ошибки в оформлении дешевле, чем попытка её замаскировать. Маскировка в строительной документации вообще плохо работает: слишком много следов, слишком много участников, слишком длинная память у надзорных органов.

Профилактика здесь простая, но требует дисциплины. Акт освидетельствования скрытых работ подписывается в день выполнения работ. Не «в течение недели», не «когда соберутся все подписи», а в тот же день. Сегодня это можно делать через мобильные приложения с автоматической привязкой даты, времени и геолокации. Фотофиксация — не «для себя»,

а как часть доказательной базы. Ежедневное ведение общих и специальных журналов работ — не формальность, а страховка. Если культура ежедневной фиксации не приживается, никакие штрафы не помогут. Но когда люди понимают, что журнал — это их собственная защита, отношение меняется.

Ошибка вторая — отсутствие паспортов, сертификатов и протоколов испытаний на материалы. Стройка — это не только труд, но и вещество. Бетон, металл, кирпич, кабель, трубы, утеплитель. У каждого материала есть документ о качестве. Паспорт, сертификат соответствия, протокол лабораторных испытаний. И у каждого из этих документов есть срок, партия, производитель. Проблема в том, что собирать их начинают в лучшем случае к сдаче объекта. А в худшем — когда надзор уже стоит на пороге.

Как это выглядит на практике? Материал привезли, разгрузили, смонтировали. Сертификат «будет позже». Поставщик «вышлет по электронке». Через месяц выясняется, что партия была другая, сертификат — на предыдущую, а протокол испытаний вообще отсутствует. Или того хуже: материал применён, но подтвердить его качество нечем. Журнал входного контроля либо не ведётся, либо заполняется одной строкой «материалы поступили, претензий нет». А потом — штрафы надзорных органов. Приостановка работ. Отказ в выдаче заключения о соответствии. Доначисление налогов, потому что расходы не подтверждены. И самое страшное — риски аварийных ситуаций при эксплуатации. Потому что если неизвестно, какой именно материал заложен в конструкцию, никто не может гарантировать, что она выдержит.

Что делать, если документов нет? Запрашивать у поставщиков. Срочно, письменно, с уведомлением. Если поставщик исчез или не может предоставить документы, остаётся независимое лабораторное испытание. За счёт подрядчика. Это дорого. Но дешевле, чем демонтаж или авария. Параллельно нужно переоформить акты входного контроля. Не «задним числом», а с пояснением, как и когда материал фактически проверялся. Если проверка не проводилась, честно зафиксировать это и провести её сейчас. Лучше поздняя проверка, чем её отсутствие.

Профилактика начинается с договора с поставщиком. В нём должно быть условие: комплект документов о качестве передаётся в день отгрузки. Не «в течение месяца», не «по запросу». В день отгрузки. Журнал входного контроля ведётся с привязкой к каждой партии. Не «металл — хороший», а номер партии, дата, поставщик, результаты визуального и инструментального контроля. Штрафные санкции за непоставку документов — не жадность, а необходимость. Потому что сертификат, полученный через полгода после монтажа, уже не сертификат, а сувенир.

Ошибка третья — расхождения в объёмах между проектной документацией, исполнительной документацией и актами КС-2. Здесь начинается арифметика стройки, которая иногда напоминает бухгалтерию, а иногда — детектив. Проект говорит одно. Исполнительная документация — другое. Акт КС-2 — третье. Объёмы завышены или занижены. Позиции дублируются. Материалы и работы по монтажу не сходятся между собой. Вместо детализации — укрупнённое описание: «монтаж металлоконструкций — сто тонн». А каких конструкций, в каких осях, на какой отметке — непонятно.

Чем это грозит? Споры по оплате. Отказы в вычетах по НДС. Назначение строительной экспертизы, которая чаще всего встаёт на сторону заказчика, потому что подрядчик не может объяснить, откуда взялась та или иная цифра. Финансовые потери. Репутационные риски. И

самое неприятное — ощущение, что ты сам не знаешь, что построил. А если ты сам не знаешь, как это докажешь другому?

Что делать, если расхождения уже обнаружены? Немедленная сверка. Не «в конце месяца», не «после сдачи». Сейчас. Корректировка актов с пояснительной запиской. Не молчаливое исправление, а письменное объяснение: почему объём изменился, на каком основании, какие документы это подтверждают. Согласование изменений с заказчиком. Если заказчик не согласен — независимый эксперт. Он дорог, но объективен. И лучше заплатить ему, чем проиграть суд.

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.