

УДК 338.26: 332.821

*О.М. Галінський, к.т.н.; І.В. Вахович, к.е.н.;  
Т.Ю. Цифра, НДІБВ,  
м. Київ*

## МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН У БУДІВНИЦТВІ

### АНОТАЦІЯ

Проаналізовано зарубіжний досвід укладання та реалізації будівельних контрактів. Розглянуто особливості коригування ціни контракту при укладанні його за проформами FIDIC

Ключові слова: інвестиційно-будівельний проєкт, проформи FIDIC, ціна контракту, договірні відносини

З розвитком глобалізаційних процесів для розвинених зарубіжних країн постало питання уніфікації договірних відносин в сфері будівництва, інжинірингу, проектування тощо. Дієвим інструментом регулювання договірних відносин між суб'єктами взаємодії інвестиційно-будівельного проєкту при укладанні, виконанні та реалізації договорів підяду стали типові проформи контрактів. Так, у Великобританії існує професійний орган, що займається розробкою типових будівельних договорів для застосування в приватному, державному та муніципальному будівництві країни, — Об'єднаний комітет з контрактів (ОКК). ОКК являє собою національний незалежний орган, створений ключовими учасниками інвестиційно-будівельного бізнесу Великобританії, такими як [1]:

- Королівський інститут британських архітекторів
- Конфедерація замовників будівництва
- Королівський інститут акредитованих оцінювачів
- Асоціація Рад графств
- Асоціація органів управління Великого Лондона
- Асоціація районних Рад
- Національна федерація спеціалізованих підрядників
- Національна федерація субпідрядників
- Британська федерація власників нерухомості
- Шотландський комітет з контрактів

– Національна асоціація інженерів-консультантів (FIDIC).

Міжнародна федерація інженерів-консультантів (FIDIC)[2] розробляє та публікує типові умови контрактів для використання у всіх країнах світу і закликає до вироблення єдиної концепції та загальних правил проведення торгів (тендерів), розробки єдиних норм і типових форм контрактної документації, які можна було б застосовувати у всіх країнах світу. При цьому такі загальні правила і типові контрактні форми [4-12] не повинні суперечити законодавству країни їх застосування.

Договірні відносини в будівельному проєкті можна розглядати як системоутворюючий фактор, що дозволяє учасникам проєкту регламентувати і здійснювати узгоджену із зовнішнім оточенням діяльність для досягнення кінцевого результату проєкту [5]. Системоутворюючий характер договору в будівельному проєкті визначається наступними факторами:

– договір є документом, в якому міститься вся інформація про проєкт, починаючи від вимог замовника до об'єкта будівництва і закінчуючи договірною ціною та умовами виконання проєкту сторонами, в тому числі розподілом ризиків;

– договір служить засобом узгодження інтересів контрагентів і є єдиним документом, в якому описуються зобов'язання сторін одна перед одною та їх права;

– договір є засобом примусу виконання контрагентами своїх зобов'язань за будівельним проєктом.

Управління договірними відносинами є складовою частиною управління будівельним проєктом і включає такі елементи [3]:

– визначення методу реалізації будівельного проєкту, складу його учасників і прийняття рішення щодо типів та особливостей застосовуваних договорів;

– розподіл ризиків між сторонами кожного договору;

– складання умов договорів, проведення переговорів з контрагентами і узгодження умов;

– контроль над дотриманням контрагентами своїх зобов'язань за договорами в рамках оперативного управління підрядом;

– управління змінами в ході виконання будівельного проєкту;

– захист своїх інтересів з використанням механізмів, передбачених договорами, в тому числі шляхом висування вимог, позовів та звернення до арбітражу.

Управління договірними відносинами не повинно розглядатися у відриві від управління предметною областю проекту, тобто управління підрядом як таким. Проте більшість дослідників вважає, що контрактні відносини не обмежуються тільки фізичним створенням об'єкта, а повинні розглядатися в більш широкому аспекті, включаючи наступні області [3]:

- адміністрування контрактів, що забезпечує своєчасне і правильне виконання сторонами договірних умов та процедур;
- виконання правил документообігу по проекту;
- контроль витрат і вжиття заходів, передбачених договором для дотримання бюджету проекту;
- контроль відхилень і додаткових робіт;
- координація діяльності учасників проекту, які працюють за різними договорами;
- врегулювання спорів між учасниками проекту.

Слід також зазначити, що управління договірними відносинами є прерогативою управлінців. Нам здається, що велику помилку роблять керівники, які зводять всі аспекти управління договорами до роботи юристів і юридичних відділів. У відповідності з рекомендаціями FIDIC основну роль у складанні будівельних договорів, а також управлінні ними в ході реалізації будівельних проектів грають управлінці, а саме – інженери-консультанти, юристи в свою чергу виступають у ролі експертів, тобто осіб, які надають послуги другого рівня, що не пов'язані з управлінням [9]. Хочеться підкреслити, що випереджальний розвиток будівельної галузі та збільшення масштабів інвестицій в будівництво, яке спостерігається зараз в Україні, стимулює реалізацію все нових мегапроектів. У зв'язку з цим практичні та теоретичні питання управління договірними відносинами між суб'єктами інвестиційно-будівельного процесу та адаптація типових проформ контрактів FIDIC є вкрай актуальними, а практика залучення інженерів-консультантів, що має широке поширення в європейських країнах, а також в США, повинна бути успадкована інженерними організаціями України. Призначення інженера-консультанта є обов'язко-

вою умовою фінансування об'єктів капітального будівництва за рахунок кредитів міжнародних банків та фінансових агентств (Світовий банк, Міжнародний та Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Азіатський та Японський банки), а також отримання урядових грантів європейських держав. На міжнародному ринку будівництва працює велика кількість компаній, що спеціалізуються на наданні послуг інженера-консультанта. Український, як і російський, білоруський, казахський ринок консультаційних послуг в даний час знаходиться в стадії становлення, тому для реалізації великих інвестиційно-будівельних проектів поки доводиться звертатися до послуг закордонних консультантів. Так, в реалізації проекту будівництва офісно-ділового центру "Охта" в Санкт-Петербурзі бере участь закордонна керуюча компанія і іноземний інженер-консультант, які перемогли в конкурсі на право надання управлінських послуг російському замовнику-забудовнику. В Україні при реалізації проекту в аеропорті "Бориспіль" був залучений інженер-консультант з Японії. Передовий досвід залучення інженерів-консультантів має дорожня галузь. Сьогодні за результатами міжнародного тендера, проведеного Укрзалізницею, для виконання завдання "Проектування та будівництво Бескидського тунелю" було взято до уваги пропозицію одностадійного тендера, яку надала компанія – БА "Інтербудмонтаж" (Україна). Її цінова пропозиція становила 102,7 млн євро. Відповідно до тендерної пропозиції виконання проектних робіт передбачається субпідрядною організацією ПрАТ "ПІ Укрспецтунельпроект" (Україна), будівельних робіт – ПОРР Технобау унд Умбелгт Акциенгезельшафт (Австрія). Після погодження з ЄБРР кандидатури компанії ПрАТ "Інтербудмонтаж" для проектування і будівництва Бескидського тунелю між ДТГО "Львівська залізниця" та ПрАТ "Інтербудмонтаж" підписаний Договір підряду №FPTP/CON/VT на проектування і будівництво Бескидського тунелю.

Сучасна українська практика договірних контрактних відносин у будівництві показує, що укладачі договорів не повною мірою розуміють важливість загальних та особливих умов книг "веселки" FIDIC [4-12], що призводить до завищення договірної ціни контракту. FIDIC рекомендує прописувати в Особливих умовах постатейну корекцію ціни контракту на протигагу індексації

ціни в цілому. Проблемаю застосування стандартної формули FIDIC для коригування ціни контракту відповідно до зміни вартості робочої сили, обладнання та матеріалів, а також будівельного устаткування є те, що вона не адаптована для умов України.

За оцінками FIDIC [2] перевищення фактичної ціни контракту над акцептованою, яке можна вважати прийнятним, залежить від характеру об'єкта і умов укладеного договору підряду; на практиці воно може досягати 15%. Основні фактори, що визначають різницю між акцептованою та фактичною ціною контракту:

- 1) Різниця в розрахункових та фактичних об'ємах робіт (збільшення вартості до 3%).
- 2) Корекція складових елементів ціни для обліку зміни їх вартості (до 7%).
- 3) Компенсація підряднику витрат, через невраховані витрати (фактори) (до 5%).

При цьому доцільно використовувати керовану корекцію договірної ціни на основі відповідних положень контракту та змін обсягів фактично виконаних робіт. Нижче описаний запропонований нами механізм корекції договірної ціни. Найбільш часто корекції за договором підряду можуть піддаватися як приблизна, так і тверда ціна, за винятком "фіксованої" ціни, що є різновидом твердої ціни, що застосовується в договорах підряду, які укладаються на короткий термін (де ризики, пов'язані із зовнішніми впливами на вартість робіт, мінімальні і тому не враховуються) або на умовах "під ключ" (де всі ризики, пов'язані із зовнішніми впливами на вартість робіт, бере на себе підрядник)[3].

У відповідності з правилами, що застосовуються в зарубіжній і міжнародній практиці (FIDIC, ЄІБ, ЄБРР, Світовий банк і т.д.), існують дві підстави для корекції ціни контракту, а саме:

1. Зміна вартості товарів і послуг, що застосовуються в будівельному проекті (корекція у зв'язку зі зміною у вартості).
2. Зміни в законодавстві, які вплинули на стан хоча б однієї сторони за контрактом (корекція у зв'язку із зміною в законодавстві). Корекція у зв'язку із змінами в законодавстві, зазвичай, вводиться в дію включенням в Особливі умови контракту відповідного пункту, і її процедура полягає в перерахунку ціни з урахуванням фактора впливу

на неї зміни того чи іншого закону. Найчастіше ціни підрядних договорів схильні до впливу змін у податковому законодавстві.

Правила корекції у зв'язку із змінами у вартості передбачає проходження декількох етапів:

**Етап 1.** Визначення необхідності і можливості корекції у зв'язку із змінами у вартості. Корекції повинна піддаватися не вся ціна контракту, а тільки ті статті витрат, що погоджені сторонами в якості статей за контрактом, що підлягають корекції (наприклад, вартість всіх або окремих будівельних матеріалів, конструкцій, елементів обладнання; вартість машин і механізмів, робочої сили, послуг консультантів тощо).

**Етап 2.** Виділення статей витрат, які потребують вартісної корекції, і розробка правил її проведення. Правилами цінової корекції передбачається використання коефіцієнта коригування, який відображає дію зовнішніх факторів, що впливають на вартість ресурсів, що використовуються в проекті і зазначених у контракті і підлягають коригуванню.

**Етап 3.** Включення відповідних положень в текст умов договору підряду.

На даному етапі відбувається формулювання й включення в текст умов контракту положення, що містить правило корекції ціни контракту і (за необхідності) формулу, а також індекси, базові показники та інші дані, що дозволяють однозначно індексувати показники ціни.

**Етап 4.** Механізм формування фактичної ціни контракту.

Фактична ціна будівельного контракту (дохід підрядника від проекту) формується з платежів замовника підряднику відповідно до контракту. До складу таких платежів за контрактами на середніх і великих будівельних проектах, як правило, входять:

- 1) Авансовий платіж (або кілька таких), зазвичай становить 10 і більше відсотків ціни контракту і підлягає поступовому погашенню шляхом пропорційних відрахувань з проміжних платежів відповідно до встановленого коефіцієнтом погашення;

2) Проміжні платежі (проміжні платіжні сертифікати), що здійснюються, як правило, щомісяця або за іншими погодженими сторонами графіком;

3) Платіж після завершення будівництва;

4) Остаточний розрахунок, здійснюваний після повного виконання сторонами своїх зобов'язань за контрактом (звичайно має місце після завершення гарантійного періоду) (остаточний платіжний сертифікат).

Успіх інвестиційно-будівельного проекту багато в чому визначається ефективністю контролю за витратами на етапі будівництва. Корекція акцептованої ціни контракту повинна бути керованою і здійснюватися на основі умов укладеного договору та обсягів фактично виконаних робіт і максимально відповідати критеріям ефективності договірних відносин у будівництві.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. *Building Britain. Center for Strategic Studies in Construction, University of Reading, Reading 1999.*

2. *Официальный сайт Международной федерации инженеров-консультантов FIDIC. Электронный ресурс, адрес в интернете [www.fidic.org](http://www.fidic.org).*

3. *Поздняков В.Б., Смирнов Е.Б. Управление стоимостью инвестиционно-строительного проекта на этапе строительства. /Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму, 2008: Сб. науч. ст. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008.*

4. *"Умови контракту на спорудження об'єктів цивільного будівництва" ("Червона книга") – "Conditions of Contract for Works in Civil Engineering Construction" ("Red Book").*

5. *"Умови субдоговора на спорудження об'єктів цивільного будівництва" – "Conditions of Subcontract for Works in Civil Engineering Construction".*

6. *"Типовий договір між замовником і консультантом на надання послуг" ("Біла книга") – "Client / Consultant Model Services Agreement" ("White Book").*

7. *"Умови контракту на проектування, будівництво і здачу об'єктів" під ключ ("Помаранчева книга") – "Conditions of Contract for Design-Build and Turnkey" ("Orange Book").*

8. *"Умови контракту на електромонтажні роботи і роботи з монтажу механічного устаткування" ("Жовта книга") – "Conditions of contract for Electrical and Mechanical Works" ("Yellow Book").*

9. *"Умови контракту на будівництво" – "Conditions of Contract for Construction, First Edition", 1999.*

10. *"Умови контракту на поставку обладнання, проектування і будівництво" – "Conditions of Contract for Plant and Design and Build, First Edition", 1999.*

11. *"Умови контракту для проектів, виконуваних під ключ" – "Condition for Contract for EPC Turnkey, First Edition", 1999.*

12. *"Коротка форма контракту" ("зелена книга") – "Short Form of Contract, First Edition", 1999.*

#### АННОТАЦІЯ

Проаналізовано зарубіжний досвід заключення і реалізації будівельних контрактів. Розглянуті особливості корекції ціни контракту при заключенні його проформами FIDIC.

Ключові слова: інвестиційно-будівельний проект, проформи FIDIC, ціна контракту, договірні відносини.

#### ANNOTATION

The analysis of foreign experience in concluding and carrying out construction contracts. Features of adjusting the contract price at the conclusion of its pro forma FIDIC.

Keywords: investment and construction project proforma FIDIC, the price of the contract, the contractual relationship.