Урок № 2

**Внесение изменений в проект контракта строительного подряда**

Общие принципы составления договора строительного подряда.

В большинстве случаев подрядчики на договор практически не обращают внимание. Их увлекала борьба за выигрыш в аукционе, и теперь они с удивлением видят, что все это придется выполнять.

Даже при хороших отношениях с заказчиком часто возникают спорные ситуации. Например:

1. заказчик просто тупо отказывается платить за то, что он не тот, на которого рассчитывал заказчик, чтобы другим «не повадно» было браться за их «корову».
2. заказчик просто тупо отказывается платить в расчете на то, что подрядчик не будет готов отстаивать свои результаты работы, а эти деньги он потратит на другие объекты и потом уже через суд оплатит их в меньшем размере этому «горе-подрядчику».
3. со стороны заказчика появляется в процессе выполнения работ множество замечаний или претензий, причем не по существу, а так для «сугреву», «чтобы жизнь медом не казалась»
4. со стороны заказчика появляется в процессе выполнения работ множество предложений о проведении дополнительных работ, которые не входили в состав аукционной документации, но без них Заказчик не подпишет формы КС-2.
5. со стороны заказчика появляются в процессе выполнения работ всякие придирки, которые нужно исправлять, а в результате сроки выполнения контракта будут несоблюдены и можно выставить неустойку, а там глядишь и в списки недобросовестных поставщиков затолкать.

И только тогда вдруг подрядные организации вспоминают о духе и букве контрактных условий. Тем более, что в суде предпочтение отдается интересам заказчика и особенно, если он государственный или муниципальный, потому что одна ветвь власти не хочет рьяно бороться с другой ветвью власти и об этом нужно помнить подрядчикам. Следовательно, требуется уделять больше внимания **своевременному** оформлению документов, чтобы эффективно отстаивать свои права в случае возникновения разногласий, невозможности их разрешить в рабочем порядке. Не надо идти по принципу «ввяжемся, а потом посмотрим». Обычно такие «Чапаи» попадают на большие штрафы.

**Заключение договора строительного подряда**

В качестве основы обычно берется проект договора или контракта, предоставляемые заказчиком, по шаблонам, которые ранее использовались в текущей деятельности Заказчика и по предложениям вышестоящих организаций, типа юридических служб различных министерств. И это хорошо с одной стороны, потому что эти юристы ездят по своей колее и в строительстве не очень-то понимают. Они могут только Вас «задолбать» процессуальными действиями, в которых Вы не очень-то сильны. Но у Вас на этот случай должен быть свой адвокат, которому Вы уже будете рассказывать все премудрости строительных технологий и материалов

Вы должны осознать, что все шаблоны – это только **примерный о**бразец, универсальных договоров подряда практически не бывает. Когда Вы берете за основу какой-либо шаблон, то его **необходимо обязательно корректировать**, а не просто вставлять реквизиты сторон, сроки выполнения работ, порядок приемки и порядок оплаты.

Причины, по которым Вам требуется корректировать договор до его подписания

1. **В контракте должны быть обязательные для него пункты и условия. Иначе его могут признать недействительным.** Вопрос в том-кто может, когда и где признать его недействительным? Сам Заказчик, который предоставил такой договор или Вы в зависимости от того, как у Вас прошла или не прошла оплата? Если не прошла оплата и у Вас возникли проблемы по ее оплате, то Вы можете неожиданно вспомнить, что договор то, может быть признан недействительным. И тогда в суде его таковым признают и должностным лицам Заказчика «вломят» штрафные санкции за ненадлежащим образом подготовленную аукционную документацию. А деньги Вам заплатят по результатам строительно-технической экспертизы. Помните, что по ст. 37 п. Гражданского Кодекса всякая работа или оказанная услуга, которая выполнена с надлежащим качеством должна быть оплачена.
2. **В контракте должны быть указаны обязанности заказчика**. Не надлежащее исполнение заказчиком, своих же взятых, замечу, обязательств, закономерно приводит к срыву сроков работ, и вот уже подрядчик «виноват во всех грехах», и приходится оплачивать пени и штрафы. Но и подрядчик, выиграв контракт, должен понимать, что встал «на тропу войны» с Заказчиком за свои деньги и свою дальнейшую производственную жизнь.
3. Контракт не должно быть неопределенности или дополнительных условий типа «оплата производится по мере поступления денежных средств…», которые позволяют заказчику манипулировать результатами работы Подрядчика. Следовательно, контракт или договор можно и нужно корректировать до их подписания

Давайте рассмотрим, какие именно условия могут быть в контракте, которые неприемлемы для подрядчика, и как их изменить в наших интересах.

Условия:

* Заказчики, как правило, сами считают и вписывают пункт о том, что «…проект контракта (или договора) не подлежит изменениям, потому что он в составе аукционной документации, а «указанная в пункте № настоящего контракта цена является твердой, неизменной в течение всего срока его действия». Таким образом, формулируется мысль о неизбежности того, что Подрядчик, видя проект контракта на официальном сайте уже обязан с ним согласиться, якобы на основании закона (вопрос- какого Закона?) и на каком основании (на основании их утверждения, что это госконтракт, а его менять невозможно…потому что он и есть закон, потому как государственный».
* Формулировок таких пунктов много, но смысл остается один: Подрядчик видел, что подписывал, дал согласие своей электронной подписью, а потому теперь не имеет права что-либо менять. Наши контраргументы в том, что а) Подрядчик соглашался на проект контракта, **именно на проект контракта**. В проекте обычно нет ни реквизитов, ни цены, часто нет сроков выполнения и т.д.…», б) Подрядчик не бывал на объекте и не мог предвидеть условий, которые могут повлиять на сроки и качество выполнения контракта. А у него есть право дать в течение 3-х дней свои замечания, перед тем как приступить к исполнению контракта, согласно СП 48.13330.2011 «Организация строительства» и, возможно отказаться от исполнения контракта ввиду того, что Заказчик намеренно исказил информацию о своем объекте. И на этой основе направить письмо в УФАС и Заказчику об одностороннем отказе от исполнения контракта, тем самым вынудив Заказчика умерить свой пыл в постановке Подрядчика под свои правила. У нас с Вами одни правила и ответственность одинакова, что Заказчика, что подрядчика.

Лечение Заказчика

1. В состав документации Заказчиком включается только ПРОЕКТ гос. контракта, и этот проект перед подписанием **можно менять и нужно менять** в свою пользу или к уменьшению будущих возможных затрат.

• В № 44­ФЗ предусмотрен специальный механизм, а именно отправка протокола разногласий Заказчику через официальный сайт. Кстати, если Вы не готовы быстро приступить к работе, то обязательно направьте протокол разногласий, соответственно, это продлит срок заключения контракта. Ведь Вам с Заказчиком нужно договориться, но этим только не злоупотребляйте- 3-5 рабочих дней не более.