Особенности международного договора на сооружение строительных объектов

**Содержание**

Введение

Глава 1. Правовая природа договора и особенности его предмета

1.1 Особенности договора строительства промышленных объектов

1.2 Особенности контракта на заключение строительства сложных промышленных объектов

1.3 Особенности урегулирования споров

Глава 2. Особенности заключения отдельных видов международных договоров на строительство промышленных объектов

Заключение

Список использованной литературы

# Введение

# Современный мир переживает большие изменения. Как никогда ранее государства становятся открытыми для сотрудничества, привлекается все большее количество иностранных фирм и компаний для участия в том или ином проекте. Данный процесс имеет свои плюсы и минусы. Если к первым относятся: развитие науки, техники, то ко вторым – конкуренция, уменьшение рабочих мест. Но несмотря на все минусы, следует признать, что международное сотрудничество позволяет компании выйти на совершенно иной уровень развития.

# Также одним из актуальных направлений сейчас является строительство промышленных объектов. Так как это достаточно сложное, но весьма перспективное направление работы.

Международные договоры на сооружение промышленных объектов заключаются между рядом участников, число и роль которых могут быть в различных случаях различными: заказчик, поставщики машинного оборудования или промышленных установок и подрядчики по строительным или инженерным работам. В некоторых странах в таких сделках участвуют конструкторское бюро или инженер – консультант. Иногда в качестве договаривающихся сторон выступают также предприятия, передающие технологию и документацию. Функции и ответственность участников завися от принятого типа договора.

Для строительных и инженерных работ Международной Федерацией европейских предприятий по строительству и общественным работам /МФЕПСОР/ и Международной Федерацией инженеров – консультантов /МФИК/ были разработаны «Международные условия выполнения инженерных работ». Советом экономической взаимопомощи так же были разработаны «Общие условия монтажа и оказания других технических услуг, связанных с поставками машин и оборудования между организациями, стран – членов СЭВ»[[1]](#footnote-1)

В соответствии с этими документами рекомендуется составлять международные договора на сооружение различных строительных объектов.

# Строительство сложных промышленных объектов выступает основным способом индустриализации страны и увеличения ее производственно-промышленного потенциала. Как и в любом другом случае, процесс такого строительства начинается с юридической формализации всех последующих действий, то есть с составления соответствующего договора. Причем не только для юриста, но и для каждого опытного хозяйственника очевидно, что успех задуманного в значительной мере обусловлен тем, насколько грамотно составлен упомянутый договор.

# Таким образом, становится понятна существенная роль юристов в данной работе. Их квалификация как в юриспруденции в целом, так и в конкретной области, в данном случае – строительство промышленных объектов. Также необходимо отметить большую роль знаниям международных законодательных актов, практики применения законов, общему кругозору и знанию иностранного языка.

# Все вышеперечисленное указывает на актуальность данной работы.

# Целью данной работы является рассмотрение особенностей международных договоров на строительство промышленных объектов.

# Задачами данной работы является:

# - анализ правовой природы договоров,

# - рассмотрение структуры договора,

# - анализ возможных путей решения споров,

# - рассмотрение международных договоров в данной области,

# - анализ российского законодательства.

# Глава 1. Правовая природа договора и особенности его предмета

##

## 1.1 Особенности договора строительства промышленных объектов

##

## Под сложными промышленными объектами обычно понимаются сооружения (сооружение), оснащенные технологическим оборудованием и предназначенные для производства продукции с соблюдением определенной технологии. Промышленные объекты как производственные единицы включают в себя множество элементов. Это здания и сооружения, оборудование, рабочая сила (персонал), технологии (права на объекты промышленной собственности и авторского права), природопользование[[2]](#footnote-2).

## Строительство промышленных объектов является дорогостоящим и долгосрочным процессом, включающим в себя несколько этапов: изыскания и исследования на площадке, проектирование, строительно-монтажные работы, поставку оборудования и материалов, проведение испытаний, пуск объекта, а также иногда гарантийную эксплуатацию объекта.

## В связи со сложной структурой рассматриваемого объекта, комплексностью работ по его сооружению столь же сложные структуру и содержание имеет контракт на его строительство. Указанный контракт будет смешанным, содержащим в себе предметы других видов гражданско-правовых договоров[[3]](#footnote-3).

## В целом контракт на строительство промышленного объекта можно определить как договор между заказчиком и подрядчиком, по которому последний принимает на себя комплекс (единый) обязательств. К ним можно отнести: разработку проектной документации на объект; выполнение строительных и монтажных работ; поставку основных и вспомогательных оборудования и материалов; пусконаладочные работы; передачу технологии эксплуатации объекта, включая права на объекты интеллектуальной собственности; обучение и подготовку персонала заказчика для работы на объекте. Приведенный перечень обязательств подрядчика не является исчерпывающим. Заказчик, в свою очередь, обязан предоставить строительную площадку, осуществить приемку и оплату всех выполненных подрядчиком работ.

## Сторонами контракта на строительство промышленного объекта выступают, как правило, крупные организации или объединения организаций. На стороне подрядчика может выступать несколько организаций, ответственность каждой из которых перед заказчиком определяется заключенным контрактом[[4]](#footnote-4).

## В настоящее время отсутствуют многосторонние международные договоры, регулирующие вопросы строительства промышленных объектов. Однако имеется множество документов международных организаций, содержащих рекомендации по составлению такого рода контрактов. Прежде всего, следует отметить руководства ЮНСИТРАЛ, в частности Руководство по составлению контрактов, касающихся комплексных строительных объектов, 1979 г. и Правовое руководство по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов, 1988 г. Большое значение в международной практике имеют Общие условия международного договора подряда в сфере строительства, разработанные Международной федерацией инженеров-консультантов (FIDIC) в 1999 г. [[5]](#footnote-5)

## Выбор метода договорных отношений при реализации инвестиционного замысла

## Можно выделить два основных метода установления контрактных отношений на строительство промышленных объектов[[6]](#footnote-6):

## заключение единого контракта;

## заключение нескольких контрактов.

## В некоторых случаях стороны создают совместное предприятие для строительства объекта, которое не является видом договора и в данной статье не рассматривается. В качестве вида договора стороны могут пожелать заключить договор о совместной деятельности (договор простого товарищества).

## При заключении одного контракта подрядчик обязан выполнить весь комплекс обязательств, необходимых для строительства объекта, координировать процесс строительства и в некоторых случаях его эксплуатации в течение согласованного срока.

## В зависимости от объема обязательств подрядчика различают несколько разновидностей единого контракта с условными наименованиями "под ключ", "под неполный ключ", "продукция на руки". При заключении контракта "под ключ" подрядчик должен обеспечить положительный результат испытаний объекта после завершения его строительства и передать его заказчику готовым для эксплуатации на заранее согласованной мощности. При заключении контракта "продукция на руки" подрядчик обязан кроме завершения строительства объекта передать заказчику технологические и другие умения для его эксплуатации, а также гарантировать его соответствие согласованным показателям (объемы выпуска продукции, потребления сырья, ресурсов)[[7]](#footnote-7).

## Разновидностью метода заключения одного контракта является случай, когда на стороне подрядчика выступает несколько лиц. Как правило, подрядчики отвечают солидарно за выполнение обязательств по такому контракту.

## Основное преимущество заключения единого контракта - обеспечение единой ответственности за конечный результат и выполнение обязательств по контракту. Среди недостатков обычно называют более высокую стоимость, более низкое использование национального научно-производственного потенциала. Кроме того, подрядчик не заинтересован в предложении инновационных технологий при строительстве объекта, технических новшеств и усовершенствований, существенно удорожающих строительство[[8]](#footnote-8).

## При заключении нескольких контрактов заказчик поручает выполнение составных работ, необходимых для строительства промышленного объекта, различным подрядчикам (поставщикам). При таком методе реализации инвестиционного замысла, естественно, некорректно вести речь о контракте на строительство промышленного объекта, поскольку предмет договора с каждым из поставщиков (подрядчиков) будет соответствовать более простым видам договоров.

## Что до недостатков и достоинств такого метода организации строительства, то они прямо противоположны вышеуказанным в отношении единого контракта. Преимуществом является более низкая стоимость, большие возможности для использования национального научно-производственного потенциала. Минусы: сложность координации для заказчика процесса строительства в части взаимосвязи различных подрядчиков и поставщиков; сложность установления ответственных за недостатки в ходе строительства и конечном результате. Заказчик может возложить на одного из подрядчиков обязанность по координации строительства (полностью или в части).

##

## 1.2 Особенности контракта на заключение строительства сложных промышленных объектов

### Под структурой контракта в данном разделе подразумевается содержание обязательств сторон контракта на строительство объекта, объединенных по предметному признаку.

### В качестве примера можно привести структуру Общих условий образцов договоров, разработанных FIDIC в 1999 г., которые включают следующие разделы: общие условия; заказчик; представители заказчика; подрядчик; проектирование подрядчиком; обязательства заказчика; сроки завершения работ; приемка работ; устранение недостатков; изменения и требования; договорные цены и оплата; неплатежи; риски и ответственность; страхование; разрешение споров[[9]](#footnote-9). Предложенная структура (включая подразделы) достаточно детальна и предназначена для использования контрагентами из стран с различными правовыми системами. Некоторые разделы (статьи) тесно взаимосвязаны, что может повлечь противоречивое формулирование обязательств или их дублирование.

### Целесообразно сгруппировать ряд однородных обязательств сторон по составным разделам контракта. В качестве варианта такой структуры можно предложить следующую[[10]](#footnote-10):

### 1. Общие положения контракта. Данный раздел должен включать термины и их определения, предмет контракта, вопросы применимого права.

### 2. Цена и порядок платежей. Помимо контрактной цены, графика платежей и порядка оплаты этот раздел может предусматривать способы пересмотра (изменения) цены. Цена контракта обычно устанавливается тремя основными способами: исходя из фактических (разумных) издержек подрядчика; посредством определения фиксированной цены за весь комплекс работ по контракту (с распределением по основным составляющим); путем согласования стоимости выполнения единицы работ. Каждый из указанных способов имеет свои преимущества и недостатки и в конкретном контракте может использоваться в сочетании с другими.

### 3. Общие обязательства сторон. Названный раздел содержит как взаимные обязательства сторон, так и обязательства каждой из них.

### 4. Строительная площадка. Материалы и оборудование. Строительная техника. Раздел определяет обязанность сторон по подготовке строительной площадки, обеспечению стройки техникой и механизмами, а также оборудованием и материалами.

### 5. Проектные работы.

### 6. Организация работ. В данный раздел могут быть включены вопросы обеспечения строительства персоналом, привлечения субподрядчиков, контроля за качеством выполняемых работ, их сдачи-приемки, обеспечения охраны труда и техники безопасности, участия инженерной организации, проверок и испытаний в ходе выполнения работ по контракту.

### 7. Права на объекты интеллектуальной собственности и обеспечение конфиденциальности.

### 8. Страхование и гарантийные обязательства.

### 9. Ответственность сторон и порядок разрешения споров.

### 10. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор).

### 11. Срок действия, порядок изменения и расторжения контракта.

### Права и обязанности сторон контракта

### В силу сложности процесса возведения промышленных объектов комплекс прав и обязанностей сторон может быть весьма разветвленным. Остановимся только на основных обязанностях и правах.

### Как отмечалось, обязательства подрядчика по контракту на строительство сложных промышленных объектов во многом зависят от предмета контракта.

### К ним можно отнести подготовку площадки для проведения изыскательских и строительных работ. Стороны могут установить, что подготовка площадки и ее передача подрядчику осуществляется заказчиком.

### На подрядчика также обычно возлагаются: разработка проектной документации на объект; выполнение строительных и монтажных работ; пусконаладочные работы[[11]](#footnote-11). Стороны в контракте также определяют обязательства по комплектации строящегося объекта материалами и оборудованием. Такая обязанность может быть закреплена за одной из сторон. Но чаще сторонами согласовывается разделительная ведомость материалов и оборудования, подлежащих поставке подрядчиком и заказчиком, и график их поставки. Как правило, подрядчик обязан организовать на строительной площадке систему управления охраной труда и обеспечить безопасное выполнение работ своим персоналом и персоналом субподрядных организаций. После завершения строительства и передачи объекта заказчику подрядчик может быть обязан оказывать помощь в его эксплуатации, осуществлять техническое обслуживание и ремонт объекта, поставлять необходимые запасные части.

### Основными обязанностями заказчика выступают приемка выполненных этапов работ и законченного строительством промышленного объекта, а также финансирование работ по контракту. Среди других обязательств заказчика можно выделить: выдачу исходных данных для проектирования; получение по месту строительства необходимых разрешительных документов, требуемых по законодательству страны-заказчика; контроль за ходом и качеством выполняемых подрядчиком работ; организацию технического и авторского надзора; участие в приемке поставленного для монтажа оборудования.

### В связи с длительностью отношений сторон по контракту и сложностью обязательств по нему стороны назначают своих полномочных представителей для решения определенных технических вопросов непосредственно на строительной площадке. Также стороны периодически проводят совместные совещания (штабы) с целью решения организационных, финансовых и материально-технических вопросов, возникающих в ходе строительства.

### Часть своих обязательств заказчик вправе передать инженерной организации, уполномоченной на проведение технического надзора, приемку этапов работ, а также принятие ряда решений от имени заказчика. В некоторых странах к исполнению контракта часто привлекается инженерная организация с независимыми функциями, то есть выполняющая их не от имени заказчика, а самостоятельно. Такая организация, как правило, определяется совместным решением обеих сторон контракта. Ее основная задача состоит в установлении отдельных фактов и разрешении технических споров между сторонами[[12]](#footnote-12).

### Ответственность сторон и порядок разрешения споров

### В целом можно отметить, что нет специальных правовых норм, устанавливающих какие-либо особенности ответственности сторон по договорам подряда на строительство промышленных объектов и порядка разрешения споров между ними. Вместе с тем характер обязательств сторон и длительность отношений по контракту предопределяют специфику привлечения сторон контракта к ответственности.

### Сам факт невыполнения обязательств сторонами может стать предметом длительных дискуссий между ними. В связи с этим применение мер ответственности зависит от того, насколько четко стороны определили обязательства по контракту[[13]](#footnote-13).

### В любом случае обязательства подрядчика будут иметь сложный характер, а факт их невыполнения может быть выявлен спустя длительный период времени. Нарушения обязательств подрядчиком могут принимать различные формы, включая нарушения сроков или требований к качеству выполняемых работ, дефекты в работах, в свою очередь, могут быть устранимыми либо нет.

### Среди возможных мер ответственности подрядчика можно назвать снижение цены за выполняемые им работы в случае несоответствия характеристик объекта (его частей) указанным в контракте или лишение права требовать уплату части цены, соответствующей некачественно выполненным работам. Также подрядчик в некоторых случаях обязан возместить заказчику его расходы по устранению дефектов в выполненных работах. Одновременно заказчик вправе потребовать от подрядчика провести повторные испытания за его счет, а также нанять за свой счет нового подрядчика для устранения выявленных дефектов[[14]](#footnote-14).

### За нарушение сроков выполнения работ к подрядчику могут применяться такие традиционные меры ответственности, как уплата неустойки в форме пени или штрафа[[15]](#footnote-15). Преимуществом этого вида гражданско-правовой ответственности является отсутствие необходимости доказывать размер убытков, причиненных ненадлежащим выполнением обязательств. Вместе с тем все правовые системы, как правило, предусматривают возможность взыскания с виновной стороны и причиненных неисполнением обязательств убытков (в части, не покрытой неустойкой).

### Что касается ответственности заказчика, то при просрочке уплаты им цены стороны могут определить в качестве его ответственности уплату неустойки или процентов, соответствующих размеру учетной ставки в согласованном сторонами месте. При неуплате заказчиком в установленный срок цены за выполненные работы подрядчик по контракту может быть уполномочен приостановить выполнение работ до момента выполнения заказчиком своих обязательств.

### Также стороны в контракте, как правило, определяют ответственность за не обеспечение сохранности материалов и оборудования, задержку в передаче заказчиком подрядчику строительной площадки, приемке выполненных подрядчиком работ.

### Таким средством правовой защиты сторон, как расторжение контракта, в рассматриваемом случае следует пользоваться только в исключительных случаях, поскольку его применение, безусловно, приведет к убыткам и негативным последствиям для обеих сторон. Желательно также, чтобы расторжению контракта предшествовали обязательное направление претензии и переговоры по ее рассмотрению.

### Говоря о порядке разрешения споров, возникающих при исполнении контрактов на строительство промышленных объектов, остановимся только на тех особенностях, которые связаны со спецификой обычно возникающих между сторонами споров[[16]](#footnote-16).

### Как отмечалось выше, ряд организационных и технических вопросов в ходе строительства разрешается полномочными представителями сторон непосредственно на строительной площадке, а также на периодически проводимых совещаниях (штабах), рассматривающих ход работ, поставки оборудования и материалов, сложности в координации деятельности субподрядчиков. Комплексность, длительность и сложность отношений сторон при строительстве предопределяют необходимость установления обязательного претензионного порядка разрешения возникающих споров.

### В случае, когда сторонам самостоятельно не удалось урегулировать спор, возникший по контрактам на строительство промышленных объектов, он обычно передается не институционному арбитражу, а арбитражу. Объясняется это тем, что споры по таким контрактам отличаются большой сложностью, длительностью, необходимостью использовать специальные познания, большим объемом документальных доказательств. В ходе процесса обычно требуются назначение и проведение ряда экспертиз, выезд на строительную площадку. Обеспечить разрешение такого рода споров постоянно действующему арбитражному суду часто бывает проблематично.

### Можно отметить: чем лучше предусмотрены обязательства сторон в контракте, тем меньше вероятность возникновения не разрешимых во внесудебном порядке споров между ними.

### 1.3 Особенности урегулирования споров

В некоторых договорах стороны ограничиваются указанием на то, что невыполнение договора одной стороной налагает на нее обязательство возместить другой стороне фактически нанесенный ущерб, однако такого общего положения недостаточно, следует фиксировать в договоре определенную общую сумму ущерба, либо размеры неустоек в качестве санкций при невыполнении договорных обязательств.

Положения об ущербе или неустойке, позволяющие выносить санкции, разрабатываются в зависимости от характера невыполнения договора[[17]](#footnote-17). Когда речь идет о договорах на сооружение промышленных объектов, невыполнение договора сводится главным образом к просрочке платежей со стороны заказчика, нарушению сроков строительства со стороны контрагента заказчика. Когда санкции выражаются в выплате процентов с суммы задолженности, то принимая во внимание расхождение в процентной ставке за просрочку в различных странах, сторонам было бы целесообразно руководствоваться решением, принятым по этому вопросу в Общих условиях поставок и монтажа промышленного оборудования, и зафиксировать в своем договоре применяемую процентную ставку.

В договорах на сооружение промышленных объектов, наряду с положением о неустойке за просрочку, содержатся положения о неустойке за недостижение предусмотренных в договоре параметров. Основная обязанность поставщика объекта, который должен обеспечить определенные эксплуатационные качества, но которому при первом испытании не удается добиться их, состоит в том, чтобы произвести за свой счет необходимые улучшения и ремонт для достижения предусмотренных в договоре результатов. Исходя из вышеуказанного, стороны во многих случаях стремятся определить в своих договорах условия и последствия расторжения договора. Независимо от решения, которое будет принято сторонами по этому вопросу, расторжение договора имеет самые серьезные последствия для контрагента заказчика, они могут быть так же катастрофическими для заказчика, если размеры возмещения ущерба определяются каким либо максимальным пределом.

Стороны заинтересованы заранее знать закон, который будет применен в случае возникновения разногласий. Они должны уточнить этот вопрос в договоре.

Иногда стороны указывают, что к договору применяется закон страны контрагента заказчика, но подобное решение может противоречит императивным нормам закона страны, где расположен промышленный объект.

Иногда стороны принимают закон местонахождения объекта, такое решение является неудобным поскольку контрагент заказчика может плохо знать этот закон и юриспруденцию.

Альтернативным решением является разделение договора, с тем чтобы для различных поставок и услуг применимые законы соответствовали месту осуществления различных операций. Недостаток такого решения в том, что применение различных законов может создавать противоречивые ситуации[[18]](#footnote-18).

Бывают такие случаи, если это допускается в силу применимых законов или международных конвенций, когда стороны уполномочивают арбитров вынести свое решение в качестве дружеских посредников.

В комплексных договорах или договорах «под ключ» главный контрагент заинтересован в том, чтобы применимым законом в его отношениях с заказчиком являлся тот же закон, что и в его отношениях с субподрядчиком и другими контрагентами, с которыми он разделяет ответственность.

Практически как и во всех международных договорах, договоры на сооружение промышленных объектов, как правило, содержат статьи об арбитраже на случай урегулирования возможных споров между различными участниками. Практика международной торговли предоставляет в этом отношении заинтересованным сторонам достаточное количество арбитражных форм, с тем чтобы они могли выбрать наиболее подходящую для данного конкретного случая процедуру.

# Глава 2. Особенности заключения отдельных видов международных договоров на строительство промышленных объектов

Для строительных и инженерных работ Международной Федерацией европейских предприятий по строительству и общественным работам /МФЕПСОР/ и Международной Федерацией инженеров – консультантов /МФИК/ были разработаны «Международные условия выполнения инженерных работ». Советом экономической взаимопомощи так же были разработаны «Общие условия монтажа и оказания других технических услуг, связанных с поставками машин и оборудования между организациями, стран – членов СЭВ»[[19]](#footnote-19)

В соответствии с этими документами рекомендуется составлять международные договора на сооружение различных строительных объектов.

Международные договоры на сооружение промышленных объектов заключаются между рядом участников, число и роль которых могут быть в различных случаях различными: заказчик, поставщики машинного оборудования или промышленных установок и подрядчики по строительным или инженерным работам. В некоторых странах в таких сделках участвуют конструкторское бюро или инженер – консультант. Иногда в качестве договаривающихся сторон выступают также предприятия, передающие технологию и документацию. Функции и ответственность участников завися от принятого типа договора.

Основное различие между вариантами договоров, которые можно предусмотреть в данной области, заключаются в том, что заказчик может заключить с другими участниками[[20]](#footnote-20):

* отдельные договоры на поставку и монтаж промышленных установок, с одной стороны, и на выполнение строительных и инженерных работ, с другой стороны,
* комплексный договор как на выполнение строительных и инженерных работ, так и на поставку и монтаж оборудования, когда контрагент заказчика берет на себя ответственность за комплекс поставок и работ, хотя их часть он может передать субподрядчикам,
* договор «под ключ» на все услуги.

Рассмотрим особенности заключения различных видов договоров.

Начнем с заключения отдельных договоров.

Метод заключения отдельных договоров на строительство промышленных объектов, а также на строительные и инженерные работы используется когда заказчик является одновременно автором технологии производства, которая будет применена в строящемся объекте.

Заказчик заключает договор отдельно с каждым из своих контрагентов, используя для этого обычную договорную форму. Эти контрагенты несут ответственность за свою работу или услуги в соответствии с нормами, применимыми для данной сделки. Ответственность в целом за успешное завершение проекта лежит на заказчике с оговоркой о том, что он может предъявить встречные требования своим контрагентам в той мере, в какой эта возможность предусмотрена в отдельных договорах.

Таким образом, заказчик будет нести материальную ответственность за недостатки установки в том случае, когда невозможно точно установить ответственность за это одного из его контрагентов.

То же положение существует в отношении последствий, вызванных недостаточной координацией работ, в частности влияния задержки по вине одного из контрагентов на работу других контрагентов в общем комплексе работ.

Поэтому заказчик, помимо тщательного уточнения обязанностей и ответственности своих различных контрагентов на основе отдельных договоров, будет крайне заинтересован в составлении планов и программ предстоящих работ, а также в организации материальной стороны дела, координации и наблюдения за работами с целью уменьшения опасности задержек, неувязок, и недоделок при выполнении работ, необходимых для сооружения промышленных объектов.

Заказчик может поручить своему проектно-конструкторскому бюро, если таковое имеется, организацию и координацию работ, или же заручиться содействием инженера – консультанта[[21]](#footnote-21).

Как бы не было сформулировано положение относительно организации работ и наблюдения за ними, юридическая сторона отношений между заказчиками и его контрагентами от этого в принципе не изменится. В общих международных условиях договора между заказчиком и инженером – консультантом, а так же в условиях, сформулированных различными национальными ассоциациями инженеров – консультантов, обычно предусматривается, что инженер – консультант несет ответственность лишь за последствия его доказанных ошибок, причем в пределах получаемого им вознаграждения.

Положение еще более осложняется в случае, если технологический процесс производства не разработан заказчиком, а предоставлен ему третьей стороной. В своих отношениях с другими контрагентами заказчик берет на себя ответственность за данный технологический процесс производства.

Что касается отношений между заказчиком и поставщиком этого технологического процесса, то они могут быть урегулированы на основе обычных положений о передаче или уступке лицензий на производство, включая патенты, производственный опыт из знания.

Комплексные договора предусматривают ситуацию, в которой строительные и инженерные работы, с одной стороны, и поставка и монтаж промышленных установок, с другой стороны, объединены. Именно это особое положение должно быть рассмотрено в первую очередь, до обсуждения проблем комплексных договоров.

Возможно объединение договоров о поставках и услугах, не связанных со строительными или инженерными работами:

Если заказчик получает от третьей стороны технологический процесс производства и поручает все поставки одному предприятию, монтаж объекта – другому, а строительные и инженерные работы – третьему, ничто существенно не изменится в формуле «отдельные договоры» ни в отношении ответственности заказчика, ни в отношении его обязанностей по координации работ.

Тем не менее, будут существовать некоторые различия между формулой, когда однородные поставки и услуги объединяются вместе и подряд на них сдается одному контрагенту, и формулой отдельных договоров в их крайнем виде, когда заказчик распределяет подряд на поставки различного оборудования между несколькими контрагентами. В случае заключения договоров, предусматривающих объединение однородных поставок и услуг по частям, задача общей координации и материальной организации работ, которую осуществляет заказчик, в обоих случаях была бы упрощена настолько, насколько программа работ и их выполнение были бы связаны с меньшим числом контрагентов заказчика.

Соответствующие преимущества и недостатки двух этих видов договоров на поставку оборудования должны тщательно взвешиваться в каждом конкретном случае, с тем чтобы позволить заказчику выбрать решение, которое представляется ему наиболее целесообразным[[22]](#footnote-22).

Другим методом, направленным на достижение той же цели, является деление промышленного объекта там, где это технически возможно, на ряд отдельных установок или цехов, причем на сооружение каждой из такой единиц заключается отдельный договор. Контрагент, которому дается подряд на сооружение такой установки или цеха, будет нести полную ответственность за порученную ему часть работы, причем заказчик по прежнему берет на себя координацию деятельности поставщиков, ответственных за сооружение различных установок или цехов. В данном случае на контрагента, которому сдается подряд на проектирование, поставку и монтаж установки или цеха, будет возложена ответственность не только за соответствие поставляемого оборудования предъявляемым требованиям или за качество монтажа, но и за обусловленные в договоре эксплуатационные качества строящейся единицы, в той мере, в какой они не будут зависеть от проекта или функционирования объекта. Такая ответственность за производительность установок предоставляет заказчику дополнительную гарантию в отношении каждой производственной единицы. Чтобы иметь возможность перенести часть ответственности за объект на одного или нескольких своих контрагентов, заказчик не может ограничиться лишь объединением однородных поставок и услуг, он должен решиться сдать подряд одному и тому же контрагенту на поставки и услуги разного характера.

Также иногда заключают комплексные договоры:

Трудная ситуация складывается когда приходится сочетать поставки и услуги, и она еще более осложняется, когда эти поставки и услуги должны сочетаться со строительными и инженерными работами. Между каждой из этих двух категорий имеются существенные различия в отношении определяющих их договорных положений. Таковы договорные положения, касающиеся следующих факторов[[23]](#footnote-23):

* Характер гарантии: общая гарантия выполнения строительных и инженерных работ, с одной стороны, и гарантия в отношении поставки машин и оборудования для промышленного объекта в целом – с другой стороны.
* Гарантийные сроки: различные на строительные и инженерные работы, с одной стороны, и на поставки и монтаж промышленного оборудования, с другой стороны.
* Начало действия гарантии: окончание строительных и инженерных работ, с одной стороны, и приемка промышленной установки, поставка последней необходимой части оборудования или любая другая дата, установленная сторонами, с другой стороны.
* Переход рисков: регулируется не одинаково по строительным и инженерным работам, с одной стороны, и по поставкам и монтажу промышленного оборудования, с другой стороны.

Материальные последствия допущенной ошибки:

Возможное увеличение или сокращение возмещения за причиненный ущерб не обязательно определяется одинаковым образом при поставках и монтаже промышленной установки, с одной стороны, и при выполнении строительных и инженерных работ, с другой.

Условия платежа: могут быть различными в зависимости от конкретных случаев.

Следовательно, было бы разумно предусмотреть в договорах, охватывающих одновременно поставки промышленных установок и строительные и инженерные работы, отдельные разделы для каждой из этих операций. Таким образом, сторонам легче будет соблюсти общие принципы, цель которых состоит в том, чтобы обратить внимание сторон на целесообразность не налагать на главного контрагента заказчика и на подрядчиков этого главного контрагента ответственность, не соответствующую той работе, которую они должны выполнять. Составление комплексных договоров в соответствии со всем вышеизложенным упростит в конечном итоге отношения между главным контрагентом и его субподрядчиками.

Остается рассмотреть вопрос о том, может ли этот метод деления комплексного договора на отдельные разделы по однородным видам операций, входящих в общий договор, также найти применение в договоре «под ключ», характеризующемся, на первый взгляд, глобальной ответственностью главного контрагента.

Остановимся на рассмотрении правовой основы договоров «под ключ».

В полном договоре «под ключ», то есть в сделке, где контрагент заказчика берет на себя по отношению к заказчику ответственность за сооружение промышленного объекта и заменяет заказчика по отношению к другим лицам, участвующим в сооружении объекта, ответственность не может делиться в зависимости от различного характера операций, которые контрагент в договоре «под ключ» должен выполнить, с тем чтобы «передать в руки» заказчика промышленный объект, готовый к эксплуатации, согласно договорным условиям, спецификациям и гарантиям[[24]](#footnote-24).

Контрагент в договоре «под ключ» может быть освобожден от этой ответственности, если только докажет, что возможные недостатки вызваны невыполнением или ненадлежащим выполнением заказчиком своих договорных обязательств или наступления форс-мажорных обстоятельств. Для формулирования форс-мажорных договорных оговорок стороны могут основываться на решениях, принятых в различных Общих условиях рекомендаций, разработанных под руководством Европейской экономической комиссии.

Представляется существенно важным, чтобы стороны четко указали в договоре, какую систему договорных отношений они намереваются применить. Ввиду отсутствия твердо установленной практики определения договора «под ключ», можно было бы рекомендовать сторонам точно устанавливать в договорах распределение ответственности между заказчиком и контрагентом в договоре «под ключ». Следует так же обратить внимание сторон на тот факт, что в интересах контрагента в договоре «под ключ» следить за организацией и координацией работ, поскольку на нем лежит ответственность за последствия недостаточной координации.

Следует отметить, что даже в самом широком толковании договоров «под ключ» известная ответственность остается на заказчике.

При сооружении целого промышленного комплекса за границей в договорах «под ключ» зачастую предусматривается, что заказчик предоставляет в распоряжение контрагента в договоре «под ключ» вспомогательную рабочую силу, необходимую для строительства, рабочую силу, занятую в эксплуатации объекта, а так же сырье, услуги и другое снабжение, необходимые для испытаний, связанных с приемкой объекта, и его работы в течении гарантийного срока.

В связи с этим, если контрагент в договоре «под ключ» может доказать, что недостатки объекта обусловлены одним из факторов, за которые несет ответственность заказчик, то он сможет снять с себя или по крайней мере уменьшить свою ответственность.

Положение контрагента в договоре «под ключ» сходно с положение заказчика применяющего форму отдельных договоров, но заказчик может рассчитывать покрыть связанные с риском расходы за счет прибыли от длительной эксплуатации объекта, который станет его собственностью, в то время как единственная компенсация за аналогичный риск, на которую может надеяться контрагент в договоре «под ключ», заложена в прибыли, которую он может извлечь из выполнения договора[[25]](#footnote-25).

К этим соображениям прибавляются другие факторы, затрудняющие применение формы полного договора «под ключ» в международных сделках на сооружение промышленных объектов. Например, в ряде стран часть работ, связанных с сооружением крупных промышленных объектов, относящихся, в частности, к некоторым инженерным работам, а так же иногда и к поставке отдельных видов оборудования, оставляется преимущественно за национальными предприятиями этой страны. Это ограничение свободы выбора субподрядчиков может побудить контрагента в договоре «под ключ» ограничить свою ответственность за работы, поставки и услуги, которые он в определенных случаях будет вынужден поручать предприятиям страны, где строится объект, дееспособность которых он не имел возможности оценить.

Однако, несмотря на указанные выше трудности, не следует забывать, что принятия на себя контрагентом в договоре «под ключ» дополнительных обязательств, в частности, по координации поставок и работ, а так же переход риска, связанного со строительством объекта за границей от заказчика к контрагенту в договоре «под ключ» является для заказчика решающими преимуществами, ради которых он может быть готов платить более высокую цену. К тому же эти трудности можно смягчить путем разделения риска между заказчиком и контрагентом в договоре «под ключ», например, когда в договоре предусматривается предел – в виде неустойки или заранее зафиксированной суммы компенсации – последствий общей ответственности, которую по условиям договора несет контрагент в договоре «под ключ».

При сооружении промышленных объектов за границей, в том числе и по договорам «под ключ», важное значение имеют субподряды и есть необходимость рассмотреть некоторые аспекты проблем этих субподрядов.

Особого внимания заслуживают субподрядные договоры.

В своей самой простой форме субподряд является договорной связью между контрагентом и субподрядчиком, при которой контрагент полностью свободен в выборе субподрядчика, причем заказчик не вмешивается в этот выбор или в последующие договорные отношения. В таком случае вполне закономерно, что по договору контрагент один несет ответственность перед заказчиком не только за свои собственные действия или упущения, но и за действия или упущения своего субподрядчика. Иногда заказчик, оставляя за контрагентом право выбора субподрядчика, требует от него информации о заключенных субподрядных договорах. Заказчик может даже указать своему контрагенту субподрядчика. В таком случае, на практике, в договорах между заказчиком и контрагентом обычно предусматривается, что контрагент заказчика может отвергнуть это назначение или сделать оговорку по этому поводу. Договорными отношениями будут всегда связаны, с одной стороны, заказчик с контрагентом, а с другой стороны контрагент с субподрядчиком, при этом нет никакой юридической связи между заказчиком и субподрядчиком[[26]](#footnote-26).

В практике иногда встречается другой метод субподряда, согласно которому субподрядчик непосредственно несет вместе с контрагентом заказчика солидарную ответственность перед заказчиком за часть субподрядных работ. При этой системе заказчик получает дополнительную гарантию, поскольку для части субподрядных работ он может непосредственно сослаться, на основании договора, на ответственность не только одного своего контрагента, но и одновременно и своего контрагента и субподрядчика.

Таким образом, представляется, что в договорах «под ключ»

Контрагент заказчика может быть иногда лишен возможности перенести соответствующую часть общей ответственности на своих субподрядчиков. Следовательно, иногда может быть целесообразно выйти за рамки простого субподряда и предусмотреть более комплексные формы – такие, как образование объединения предприятий.

Проанализируем возможность объединения предприятия для строительства промышленного объекта.

Какую бы юридическую форму ни приняло объединение предприятий, созданное для строительства промышленного объекта, будь то юридическая форма, свойственная национальному праву данной страны, будь то юридическая форма, определяемая простым договором, объединяющем ряд предприятий в ассоциацию, в основе этого объединения всегда будет лежать стремление его участников найти возможность наилучшего выполнения поставок и работ, а так же распределения риска при осуществлении операций между участвующими предприятиями, тогда как по отношению к заказчику это объединение будет всегда нести ответственность за весь риск, принятый в соответствии с договором. Внутри объединения рекомендуется распределять ответственность между его членами, что позволит объединению взять на себя, при меньшем риске для каждого из его членов, общую ответственность, в том числе и по договору «под ключ», которую одному предприятию нести было бы труднее.

Поскольку даже наилучшим образом составленные договоры не могут помешать возникновению трудностей в ходе выполнения операций, сложность которых во всех отношениях – техническом, финансовом и юридическом – кажется очевидной, представляется необходимым предусмотреть во всех этих договорах, особенно тщательно разработанные процедуры урегулирования возможных споров.

# Заключение

### Безусловно, в рамках одной небольшой по объему работы невозможно охватить все аспекты, знание которых необходимо для составления и заключения международного контракта, который учитывал бы все возникающие проблемы при организации и реализации проекта на строительство определенного промышленного объекта. Очень коротко остановимся на других важных моментах, которые никак нельзя упустить при составлении такого контракта.

### Сторонам контракта на строительство промышленного объекта, прежде всего, следует определиться с применимым к контракту правом. При этом нужно учитывать действующие в государстве каждой из сторон контракта императивные нормы, устанавливающие правила проведения валютных операций, получения различных разрешительных документов, соблюдения требований по охране труда и технике безопасности. Необходимо будет также выяснить, заключено ли между государствами сторон контракта соглашение об избежании двойного налогообложения. Вероятно, деятельность подрядчика в стране заказчика будет признаваться его постоянным представительством с вытекающими отсюда налоговыми последствиями.

### Сторонам при заключении контракта потребуется решить и множество других вопросов, в частности определить: порядок и условия привлечения к работам субподрядчиков; момент перехода права собственности и риска случайной гибели оборудования, материалов, строительной техники и объекта; ответственного за страхование строительно-монтажных рисков; случаи, порядок и условия приостановления строительства и консервации объекта.

### В целом можно отметить, что международный контракт на строительство промышленных объектов является одним из наиболее сложных видов гражданско-правовых договоров, требующих при его составлении глубоких технических, правовых и экономических знаний.

# Список использованной литературы

1. Действующее международное право: В 3-х т. / Сост. Ю.М. Колосов и Э.С. Кривчикова. Т.1. М.: Изд-во Московского независимого института международного права, 2002.
2. Звеков В.П. Международное частное право. М: ИНФРА - М, 2009. – 937с.
3. Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА, 2008 – 495 с.
4. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право – М., 2008 – 639 с.
5. Калалкарян Н.А. Мигачев Ю.И. Международное право. - М.: "Юрлитинформ", 2002 – 839с.
6. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть. - М: БЕК, 2007 – 583с.
7. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. В 2 томах. Том 1. Заключение международных договоров. – М., 2008 – 942 с.
8. Международное право. Учебник для вузов. Отв. Ред. Г.В. Игнатенко. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА, 2009. - 392с.
9. Сальникова Л. В. Договоры в строительстве с комментариями – М., 2009 – 394 с.
10. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с.
1. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право – М., 2008 – 639 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Действующее международное право: В 3-х т. / Сост. Ю.М. Колосов и Э.С. Кривчикова. Т.1. М.: Изд-во Московского независимого института международного права, 2002. [↑](#footnote-ref-5)
6. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право – М., 2008 – 639 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть. - М: БЕК, 2007 – 583с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. В 2 томах. Том 1. Заключение международных договоров. – М., 2008 – 942 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Калалкарян Н.А. Мигачев Ю.И. Международное право. - М.: "Юрлитинформ", 2002 – 839с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Международное право. Учебник для вузов. Отв. Ред. Г.В. Игнатенко. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА, 2009. - 392с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. В 2 томах. Том 1. Заключение международных договоров. – М., 2008 – 942 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть. - М: БЕК, 2007 – 583с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право – М., 2008 – 639 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Сальникова Л. В. Договоры в строительстве с комментариями – М., 2009 – 394 с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА, 2008 – 495 с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА, 2008 – 495 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-19)
20. Калалкарян Н.А. Мигачев Ю.И. Международное право. - М.: "Юрлитинформ", 2002 – 839с. [↑](#footnote-ref-20)
21. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. В 2 томах. Том 1. Заключение международных договоров. – М., 2008 – 942 с. [↑](#footnote-ref-21)
22. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право – М., 2008 – 639 с. [↑](#footnote-ref-22)
23. Звеков В.П. Международное частное право. М: ИНФРА - М, 2009. – 937с. [↑](#footnote-ref-23)
24. Международное право. Учебник для вузов. Отв. Ред. Г.В. Игнатенко. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА, 2009. - 392с. [↑](#footnote-ref-24)
25. Современное право международных договоров. В 2 тт. Т. 2. Действие международных договоров – М., Волтерс Клувер, 2006 – 496 с. [↑](#footnote-ref-25)
26. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. В 2 томах. Том 1. Заключение международных договоров. – М., 2008 – 942 с. [↑](#footnote-ref-26)