

12+

МИХАИЛ КРЕМНЁВ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА

СТРОЙКА ПО ГОСКОНТРАКТУ

цена, удорожание, изменения
и приёмка работ по 44-ФЗ

*Как не уйти в минус на объекте
и не оказаться в РНП*

Тринадцать лет в закупках
по обе стороны стола

Михаил Кремнёв

**Стройка по госконтракту.
Цена, удорожание, изменения
и приёмка работ по 44-ФЗ**

«Издательские решения»

Кремнёв М.

Стройка по госконтракту. Цена, удорожание, изменения и приёмка работ по 44-ФЗ / М. Кремнёв — «Издательские решения»,

Строительный госконтракт становится убыточным раньше, чем кажется: когда проект принят без проверки, цена посчитана без косвенных затрат, а дополнительные работы выполнены до их оформления. Пособие ведёт подрядчика по циклу объекта — от решения об участии и цены до изменения контракта, удорожания, приёмки, гарантии и одностороннего отказа.

16 приложений — шаблоны уведомлений, расчёты, чек-листы — помогают защитить оплату и срок и снизить риск включения в реестр недобросовестных поставщиков.

© Кремнёв М.

© Издательские решения

Содержание

Михаил Кремнёв	6
Аннотация	7
Как пользоваться книгой	8
Содержание	9
Введение	12
1.1. Контракт — система взаимосвязанных ограничений	14
Если вы подрядчик	17
Если вы заказчик	18
Типичные ошибки	19
Чек-лист главы	20
Если вы подрядчик	24
Если вы заказчик	25
Типичные ошибки	26
Чек-лист главы	27
3.3. Этап — юридический и финансовый рубеж	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Стройка по госконтракту Цена, удорожание, изменения и приёмка работ по 44-ФЗ

Михаил Кремнёв

© Михаил Кремнёв, 2026

ISBN 978-5-0071-4305-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Михаил Кремнёв

СТРОЙКА ПО ГОСКОНТРАКТУ

Цена, удорожание, изменения и приёмка работ по 44-ФЗ

Как подрядчику не уйти в минус на объекте и не оказаться в РНП

2026

Книга не является юридической консультацией. Нормы приведены по состоянию на 21 сентября 2026 года; перед решением по конкретному контракту проверьте актуальную редакцию и обратитесь к юристу. Примеры обобщены, совпадения с реальными организациями и лицами случайны.

Аннотация

Строительный госконтракт становится убыточным не в день роста цен и не в момент претензии. Потери обычно закладываются раньше — когда подрядчик принимает проект без междисциплинарной проверки, считает только прямую себестоимость, не связывает график с действиями заказчика и надеется оформить дополнительные работы после их выполнения. Книга проводит читателя по всему циклу объекта: от решения об участии и предельной цены до изменения контракта, приёмки, гарантии, одностороннего отказа и риска включения в реестр недобросовестных поставщиков. В центре — практическая система документов и решений, которая помогает подрядчику защищать оплату и срок, а заказчику получать законный и проверяемый результат.

Как пользоваться книгой

Если вы оцениваете закупку до заявки, начните с глав 1—4 и приложений 1—4. Они помогают проверить проект, график, цену, обеспечение и предел снижения до того, как предложение станет обязательством.

При обнаружении неучтённых работ, удорожания или задержки решения откройте главы 5, 6 и 11. Сначала квалифицируйте факт и основание, затем оформляйте расчёт и только после этого переводите решение в производство.

Для приёмки используйте главы 9 и 10 вместе с приложениями 10—12. Документы должны готовиться параллельно работам; электронный акт является финальным отражением уже собранного и проверенного комплекта.

Руководителю полезно внедрить приложения не как обязательные многостраничные формы, а как минимальный набор полей в действующей системе управления. Смысл не в количестве документов, а в сохранении причинной связи между фактом, решением, ценой, сроком и доказательством.

Содержание

Глава 1. Убыток начинается до заявки: карта рисков строительного контракта

- 1.1. Контракт — система взаимосвязанных ограничений
- 1.2. Пять групп риска: предмет, цена, срок, приёмка и сторона
- 1.3. Цена победы и цена исполнения — разные показатели
- 1.4. Встречные обязанности заказчика должны быть видны заранее
- 1.5. Решение об участии должно быть воспроизводимым
- 1.6. После победы карта риска превращается в план исполнения

Глава 2. Документация до торгов: проект, смета, график и строительная площадка

- 2.1. Проект проверяют на исполнимость, а не на наличие файлов
- 2.2. Ведомость объёмов не заменяет собственный расчёт
- 2.3. График должен показывать зависимости, а не только даты
- 2.4. Площадка и логистика могут определить экономику сильнее сметы
- 2.5. Запрос разъяснений должен вести к решению
- 2.6. Версия документации фиксируется на момент заявки

Глава 3. Цена и смета контракта: что оплачивается и в каком порядке

- 3.1. Твёрдая цена — не твёрдая себестоимость
- 3.2. Смета контракта — инструмент оплаты и контроля
- 3.3. Этап — юридический и финансовый рубеж
- 3.4. Фактический объём должен быть измерим и привязан к проекту
- 3.5. Платёжный календарь начинается с приёмки
- 3.6. Кассовый разрыв управляется до подписания субподрядов

Глава 4. Снижение цены, антидемпинг и обеспечение: стоимость победы

- 4.1. Порог антидемпинга меняет не только размер обеспечения
- 4.2. Обеспечение исполнения — замороженный ресурс проекта
- 4.3. Аванс не равен свободным деньгам подрядчика
- 4.4. Низкая цена усиливает каждую ошибку графика
- 4.5. Предел снижения устанавливают до аукциона
- 4.6. После торгов бюджет пересобирают немедленно

Глава 5. Удорожание и изменение условий: коридоры статьи 95

- 5.1. Рост затрат сам по себе не изменяет контракт
- 5.2. Изменение объёма и видов строительных работ по пункту 1.3
- 5.3. Крупные и длительные контракты требуют решения Правительства, субъекта или муниципалитета

- 5.4. Изменение срока — не автоматическое следствие задержки
- 5.5. Сметная стоимость после экспертизы и пункт 11
- 5.6. Что меняется с 1 октября 2026 года

Глава 6. Объёмы, виды и дополнительные работы: как не строить бесплатно

- 6.1. Неучтённая работа начинается с уведомления, а не с наряда
- 6.2. Дополнительная работа и исправление ошибки подрядчика — не одно и то же
- 6.3. Проектировщик объясняет технологию, но не изменяет контракт
- 6.4. Срочная работа требует отдельного досье необходимости
- 6.5. Цена дополнительного объёма не берётся из свободной калькуляции
- 6.6. Изменение должно попасть во все документы объекта

Глава 7. Субподряд и малый бизнес: управляемая цепочка исполнения

- 7.1. Генподрядчик не передаёт заказчику свою ответственность

- 7.2. Специальное условие о привлечении СМП и СОНКО выполняется документами
- 7.3. Субподряд должен повторять критические условия основного контракта
- 7.4. Интегрированный график показывает интерфейсы между пакетами
- 7.5. Качество и исполнительная документация принимаются одновременно
- 7.6. Замена субподрядчика — отдельный проект

Глава 8. Аванс, казначейское и банковское сопровождение: деньги объекта

- 8.1. Режим финансирования изучают вместе с проектом контракта
- 8.2. Бюджет аванса связывается с критическим путём
- 8.3. Поставщик с авансом должен быть проверен жёстче
- 8.4. Раздельный бюджет объекта показывает реальное состояние
- 8.5. Задержка оплаты фиксируется до кризиса ликвидности
- 8.6. Ранние финансовые сигналы превращаются в решения

Глава 9. Исполнительная документация и приёмка: работа должна стать доказуемой

- 9.1. Исполнительная документация создаётся вместе с работой
- 9.2. Уведомление о готовности запускает процедуру, а не завершает её
- 9.3. Электронный документ о приёмке должен совпадать с приложениями
- 9.4. Мотивированный отказ разбирают по каждому замечанию
- 9.5. Односторонний акт по статье 753 ГК РФ — не автоматическая оплата
- 9.6. Приёмочная комиссия и экспертиза должны видеть один комплект

Глава 10. Строительный контроль, экспертиза и замечания: как закрывать несоответствия

- 10.1. Строительный контроль проверяет, но не переписывает обязательство
- 10.2. Реестр замечаний заменяет спор о памяти
- 10.3. Несоответствие и улучшение — разные правовые ситуации
- 10.4. Экспертное заключение отвечает на поставленный вопрос
- 10.5. Повторный дефект требует анализа причины
- 10.6. Замечание закрывается доказательством, а не обещанием

Глава 11. Просрочка и вина заказчика: уведомления, приостановка и перенос срока

- 11.1. Препятствие должно быть конкретным и своевременно раскрытым
- 11.2. Причинная связь строится через критический путь
- 11.3. Приостановка по статье 719 ГК РФ требует дисциплины
- 11.4. Снижение последствий — часть убедительной позиции
- 11.5. Перенос внутренней операции и изменение срока контракта различаются
- 11.6. Досье просрочки собирают по периодам, а не одной папкой

Глава 12. Односторонний отказ и РНП: защита до разрыва контракта

- 12.1. Риск расторжения виден раньше формального решения
- 12.2. Ответ на претензию — это факты, а не обещания
- 12.3. Процедура в ЕИС требует ежедневного контроля
- 12.4. Устранение нарушения должно быть полным и доказуемым
- 12.5. Досье для вопроса о РНП формируется до заседания
- 12.6. Контролируемый выход иногда дешевле хаотического продолжения

Глава 13. Гарантия после сдачи: дефекты, сроки и обеспечение

- 13.1. Гарантийный период готовят до приёмки
- 13.2. Первое сообщение о дефекте не равно признанию вины
- 13.3. Дефект работы и нарушение эксплуатации различаются доказательствами
- 13.4. Обеспечение гарантийных обязательств связано с документом о приёмке
- 13.5. Гарантийный субподряд должен пережить основной расчёт

13.6. Заккрытие гарантии — отдельная процедура

Глава 14. Система управления строительным контрактом: роли, ритм и документы

14.1. У контракта должен быть один владелец

14.2. Недельный контрактный штаб связывает площадку и документы

14.3. Единый реестр обязательств предотвращает пропущенные сроки

14.4. Версионность документов — часть производственной безопасности

14.5. Панель раннего предупреждения показывает связи рисков

14.6. Заккрытие проекта сохраняет доказательства и высвобождает ресурсы

Заключение

Практические приложения

Приложение 1. Паспорт решения об участии в закупке

Приложение 2. Матрица предзаявочной проверки проекта и контракта

Приложение 3. Расчёт минимально допустимой цены

Приложение 4. Реестр допущений и рисков

Приложение 5. Каркас уведомления о препятствии

Приложение 6. Каркас уведомления о неучтённых или изменённых работах

Приложение 7. Лист решения о приостановке работ

Приложение 8. Протокол технического совещания

Приложение 9. Карта изменения контракта по статье 95

Приложение 10. Реестр исполнительной документации

Приложение 11. Чек-лист готовности этапа к приёмке

Приложение 12. Матрица ответа на мотивированный отказ

Приложение 13. Навигатор по досье просрочки и РНП

Приложение 14. Панель денежного потока объекта

Приложение 15. Гарантийный паспорт объекта

Приложение 16. RACI-матрица строительного контракта

Нормативные источники

Об авторе

Введение

Стройка по государственному контракту редко разрушается одним событием. Обычно сначала появляется небольшая коллизия в проекте, затем — ожидание решения, перестановка бригад, незапланированная закупка, отставание исполнительной документации и кассовый разрыв. Каждый эпизод кажется управляемым отдельно. Их совокупность превращает прибыльный расчёт в объект, который подрядчик финансирует за свой счёт и всё равно рискует не сдать вовремя.

Главная ошибка — считать юридическую работу отдельной от производства. На площадке решение принимают инженер, мастер или снабженец, но его последствия проявляются в цене, сроке, приёмке и ответственности. Если технический факт не переведён в предусмотренный контрактом документ, руководству позднее приходится доказывать то, что можно было спокойно зафиксировать в день обнаружения.

Обратная ошибка встречается у заказчика: формальный запрет изменения условий воспринимается как обязанность игнорировать любую объективную проблему. Закон действительно ограничивает свободу сторон после торгов. Но он также предусматривает специальные механизмы для изменения строительных контрактов, приёмки, взаимодействия и расторжения. Их применение требует не общего согласия, а точного основания, фактов, расчёта и процедуры.

В книге используется взгляд с двух сторон стола. Когда автор руководил контрактной службой заказчика, главным вопросом было, можно ли объяснить решение контролёру и подтвердить достижение закупочного результата. На стороне поставщика тот же эпизод выглядит иначе: решение заказчика определяет загрузку людей, поставки, кассовый разрыв и риск просрочки. Понимание обоих мотивов помогает не приписывать стороне злой умысел там, где проблема вызвана полномочиями, бюджетом или неполным комплектом.

Материал построен по жизненному циклу. Сначала рассматриваются решение об участии, проект, цена и снижение. Затем — изменения, дополнительные работы, субподряд, денежный контур, приёмка и контроль. Последние главы посвящены сроку, одностороннему отказу, гарантийному периоду и системе управления, которая связывает технические, юридические и финансовые решения.

Нормативная основа изложена по редакции законодательства, действующей на 21 сентября 2026 года. Изменения Федерального закона от 4 августа 2026 года № 279-ФЗ вступают в силу поэтапно: основная часть — с 1 октября 2026 года, отдельные положения — с 1 января 2027 года. Они выделены отдельно. Для практического решения всегда открывайте актуальный текст нормы на дату действия: строительный контракт может исполняться несколько лет, а процедура оформления меняется в течение этого срока.

Книга не обещает устранить любой убыток. Она даёт другой результат: делает риск видимым до того, как он станет необратимым, и формирует доказательственную цепочку на случай, если стороны не смогут договориться. Решение остаётся за руководителем, но оно принимается на основе документов, а не надежды.

Книга — практическое пособие и не является юридической консультацией по конкретной ситуации. Нормы приведены по состоянию на 21 сентября 2026 года; перед применением сверяйте актуальную редакцию и условия вашего контракта. Решения по конкретному объекту принимайте с учётом его документации и при необходимости — после консультации с юристом.

Глава 1. Убыток начинается до заявки: карта рисков строительного контракта

Подрядчик выигрывает закупку с приемлемым снижением, выводит людей на объект и только после мобилизации обнаруживает: часть решений в проекте не детализирована, график не учитывает фактическую последовательность, а цена не содержит запаса на организационные разрывы. Формально контракт ещё не нарушен. Экономический убыток уже заложен.

Практический результат главы 1. Читатель научится рассматривать закупку как связанную систему цены, проекта, сроков, обязанностей заказчика, приёмки и доказательств, а не как отдельный аукцион.

1.1. Контракт — система взаимосвязанных ограничений

На совещании финансовый директор видит только цену, производственный блок — объём, а юрист — ответственность. Решение об участии принимается по трём разным картинам одной закупки.

Части 1 и 2 статьи 34 Закона №44-ФЗ связывают условия контракта с извещением об осуществлении закупки (включая входящий в его состав проект контракта), документацией о закупке и заявкой участника, а цену по общему правилу делают твёрдой на весь срок исполнения. Изменять существенные условия можно лишь в предусмотренных законом случаях.

Заказчику нужен результат в параметрах опубликованной закупки; он не может после торгов свободно перераспределить риски, которые не были заложены в документацию.

До подачи заявки сведите в одной таблице предмет, цену, этапы, сроки, проектные исходные данные, порядок приёмки, обеспечение и ответственность.

Матрица условий, протокол предзаявочного анализа, реестр расхождений между извещением, проектом, сметой и графиком, решение уполномоченного руководителя.

Рабочий порядок для главы 1 строится так: собрать все документы закупки; определить приоритетные условия; отметить противоречия; оценить их влияние на цену и срок; принять письменное решение об участии.

Ошибкой будет считать, что техническая документация имеет значение только для инженеров, а проект контракта — только для юриста. Убыток возникает именно на стыке этих документов. Документ должен отвечать на три вопроса: какое обстоятельство возникло, почему оно препятствует согласованному исполнению и что именно сторона предлагает сделать в пределах контракта и закона.

1.2. Пять групп риска: предмет, цена, срок, приёмка и сторона

Компания проверяет ведомость объёмов и не замечает, что доступ на площадку зависит от третьего лица, а приёмка этапа привязана к документу, который готовит заказчик.

Риск строительного контракта следует раскладывать как минимум на пять блоков: что строить, за какую цену, в какой последовательности, каким документом сдавать и чьё действие запускает следующий этап.

Для заказчика нарушение любой из этих связей означает угрозу не только сроку, но и возможности подтвердить достижение цели закупки перед финансовым и строительным контролем.

Подрядчику необходимо назначить владельца каждого риска и заранее определить событие, при котором риск переходит из наблюдаемого в требующий официального уведомления.

Карта рисков, реестр зависимостей, перечень исходных данных заказчика, схема согласований, список внешних допусков и разрешений.

Действуйте по порядку: описать обязательство; установить зависимое действие; назначить владельца; определить ранний индикатор; установить документ реакции; включить риск в цену или отказаться от участия.

Общий резерв «на непредвиденное» не заменяет анализа. Он может скрыть слабую закупку, но не покажет, какой риск нельзя компенсировать деньгами — например, отсутствие фронта работ. Сметчик, руководитель проекта, инженер ПТО и юрист должны пользоваться одной хронологией и одной версией условий, иначе заказчик получает несколько противоречивых объяснений одного события.

1.3. Цена победы и цена исполнения — разные показатели

Смета показывает положительную маржу, пока в неё не включены стоимость обеспечения, финансирование аванса субподрядчикам, зимние мероприятия, простои и содержание площадки при задержке решений.

Твёрдая цена контракта означает, что обычные колебания собственных затрат подрядчика не переносятся автоматически на заказчика. Законные основания изменения цены являются исключениями, а не способом исправить слабый расчёт.

Заказчик исходит из того, что участник профессионально оценил документацию до торгов и предложил цену, по которой способен исполнить обязательство.

Рассчитывайте не только прямую себестоимость, но и стоимость календарного риска: месяцы мобилизации, обеспечение, кредитный ресурс, содержание ИТР, повторные испытания и документооборот.

Финансовая модель по месяцам, план движения денежных средств, расчёт стоимости обеспечения, сценарии задержки приёмки и оплаты, лимиты по субподряду.

Алгоритм: построить базовую себестоимость; добавить обязательные накладные расходы; рассчитать кассовые разрывы; проверить сценарии задержки; определить минимально допустимую цену; зафиксировать стоп-фактор для торгов.

Опасно ориентироваться только на итоговую рентабельность. Проект может быть прибыльным на бумаге и неплатёжеспособным в середине исполнения из-за отрицательного денежного потока. Сильная позиция появляется там, где подрядчик одновременно сохраняет темп на доступных участках и документирует препятствие на критическом пути.

1.4. Встречные обязанности заказчика должны быть видны заранее

В графике указан старт работ, но не установлены даты передачи площадки, рабочей документации, точек подключения и решений по обнаруженным коллизиям.

Гражданско-правовые правила о подряде связывают возможность исполнения с содействием заказчика (статья 718 ГК РФ), передачей технической документации и сметы (статья 743 ГК РФ) и обеспечением строительства земельным участком, зданиями, энергией и коммуникациями (статья 747 ГК РФ). Инструменты реакции подрядчика — предупреждение об обстоятельствах, угрожающих годности работы (статья 716 ГК РФ), и приостановка при неисполнении заказчиком встречных обязанностей (статья 719 ГК РФ) — работают только тогда, когда конкретная обязанность и её влияние своевременно зафиксированы.

Заказчик может считать, что обязанность исполнена фактически: доступ открыт, документы размещены в общей папке, представитель на объекте присутствует. Формальная неопределённость позже порождает спор о дате и объёме передачи.

Внесите встречные действия заказчика в интегрированный график и свяжите каждое с операцией подрядчика, которая без него не может начаться или завершиться.

Акт передачи площадки, ведомость исходных данных, журнал запросов, протоколы проектных решений, письма о доступе и допусках, актуальный критический путь.

Последовательность действий: перечислить исходные действия заказчика; запросить даты и форму передачи; включить их в график; подтвердить получение; при задержке уведомить о влиянии; предложить доступные меры смягчения.

Нельзя объявлять препятствием любую неудобную ситуацию. Подрядчик должен показать, что именно отсутствие действия заказчика объективно мешает согласованной работе и что доступные альтернативы были оценены. Задача проектного управления — не допустить такой серой зоны.

1.5. Решение об участии должно быть воспроизводимым

Через четыре месяца руководство спрашивает, почему компания вошла в контракт с очевидным разрывом в графике. Ответ «тогда казалось, что успеем» не позволяет установить, какие допущения оказались неверными.

Требований к форме внутреннего решения об участии Закон №44-ФЗ не содержит: он регулирует отношения участника с заказчиком, а не внутренние процедуры компании. При этом уже на стадии исполнения часть 2 статьи 94 требует своевременно предоставлять заказ-

чику достоверную информацию о ходе исполнения и возникающих сложностях, и внутреннее досье — единственный способ эту информацию воспроизвести.

Заказчик будет оценивать действия подрядчика по внешним документам и условиям закупки, а не по внутренним мотивам, которые не были обозначены до заключения контракта.

Оформляйте паспорт решения: факты, допущения, незакрытые вопросы, чувствительность цены, ответственные и предел снижения. Такой документ не предназначен для оправдания; он задаёт дисциплину торгов.

Протокол тендерного комитета, лист допущений, согласование сметчика, производственного блока, юриста и финансового директора, версия расчёта на момент подачи.

Практический порядок: отделить факты от допущений; запросить недостающие сведения; оценить чувствительность; определить условия отказа; утвердить предел снижения; сохранить комплект решения вместе с заявкой.

Воспроизводимость не означает бюрократию. Достаточно короткого документа, если он показывает, какие риски приняты сознательно, а какие должны были привести к отказу от участия. Одновременно не следует обесценивать фактическое поведение заказчика: его указания, допуски, контроль и использование результата включаются в общую доказательственную картину.

1.6. После победы карта риска превращается в план исполнения

Тендерный отдел передаёт производству только подписанный контракт и цену. Допущения, вопросы к проекту и обещания поставщиков остаются в переписке сотрудников, которые больше не участвуют в объекте.

Рабочее правило — сначала установить факт и полномочие, затем переходить к действию. Часть 2 статьи 94 Закона № 44-ФЗ обязывает подрядчика своевременно сообщать достоверную информацию о ходе исполнения и возникающих сложностях. Выполнить эту обязанность невозможно без организованной передачи закупочного досье команде проекта.

Заказчик ожидает, что победитель немедленно перейдёт к исполнению и будет взаимодействовать через предусмотренные контрактом каналы, а не повторно изучать базовые условия после подписания.

Проведите обязательный стартовый разбор: контрактные границы, цена, график, исходные данные, порядок уведомлений, приёмка, обеспечение и критические риски.

Акт внутренней передачи, реестр обязательств, календарь контрактных событий, контактная матрица, журнал решений, перечень открытых вопросов из тендерной стадии.

Порядок работы: назначить руководителя контракта; передать исходный пакет; подтвердить версии документов; распределить роли; открыть журналы; согласовать первую контрольную дату; закрыть критические вопросы до мобилизации.

Если допущение не передано производству, оно превращается в скрытый риск. Если передано без владельца и срока проверки, оно остаётся только информацией и не управляет проектом.

Если вы подрядчик

Смотрите на закупку как на инвестиционное решение. Ваш вопрос до заявки — не только «можем ли мы выполнить работы», но и «какими исходными данными, в какой последовательности, за чей счёт и каким документом будет подтверждён результат».

Если вы заказчик

Чем яснее заказчик описывает исходные данные, этапы, точки принятия решений и порядок приёмки, тем выше вероятность получить исполнимые предложения. Неопределённость редко экономит бюджет: она возвращается претензиями, простоями и попытками изменить контракт.

Типичные ошибки

- Решение об участии принято по одной итоговой цифре без сценариев.
- Проект, смета и проект контракта проверялись разными сотрудниками без общего протокола.
- Стоимость обеспечения и финансирования не включена в денежный поток.
- Действия заказчика отсутствуют в календарном графике.
- Предположения выданы за подтверждённые исходные данные.
- Тендерное досье не передано команде исполнения.

Чек-лист главы

- ☐ Получены все версии документов закупки.
- ☐ Проверены противоречия между проектом, сметой, графиком и контрактом.
- ☐ Определена минимально допустимая цена.
- ☐ Посчитан денежный поток по месяцам.
- ☐ Описаны встречные обязанности заказчика.
- ☐ Назначены владельцы критических рисков.
- ☐ Утверждены предел снижения и стоп-факторы.
- ☐ Подготовлен комплект передачи после победы.

Вывод по главе 1. Читатель научится рассматривать закупку как связанную систему цены, проекта, сроков, обязанностей заказчика, приёмки и доказательств, а не как отдельный аукцион.

Глава 2. Документация до торгов: проект, смета, график и строительная площадка

Ведомость объёмов выглядит полной, но на чертежах отсутствует узел примыкания, график начинается до освобождения помещений, а место складирования не определено. Каждый недостаток по отдельности можно исправить. Вместе они меняют технологию, цену и срок.

Практический результат главы 2. Читатель получит порядок предзаявочной проверки документации и поймёт, какие вопросы нужно задать до окончания подачи заявок.

2.1. Проект проверяют на исполнимость, а не на наличие файлов

Архив проектной документации открыт и формально доступен, но часть листов ссылается на отменённые решения, спецификации не совпадают с планами, а разделы подготовлены в разные даты.

Часть 6 статьи 110.2 Закона №44-ФЗ относится к контрактам, предметом которых являются строительство и реконструкция объектов капитального строительства: объём и содержание работ по ним определяются проектной документацией объекта и иной технической документацией, предусмотренной контрактом. Для капитального ремонта, сноса и благоустройства это специальное правило не установлено — там объём и содержание работ задают описание объекта закупки и техническая документация контракта. Следовательно, проверяется не количество файлов, а возможность однозначно определить результат и технологическую последовательность.

Заказчик может считать проект достаточным, если он прошёл предусмотренные процедуры и размещён в составе закупки. При этом конкретная коллизия может проявиться только при детальном производственном чтении.

Организуите междисциплинарную проверку: конструктив, инженерные системы, архитектура, организация строительства, спецификации и доступность решений на площадке.

Реестр документов с датами и версиями, лист коллизий, скриншоты отсутствующих или повреждённых файлов, запросы разъяснений, протокол технического чтения.

Рабочий порядок для главы 2 строится так: составить опись проекта; проверить целостность; сопоставить взаимосвязанные разделы; выделить критические коллизии; оценить стоимость и срок; направить точечные запросы до подачи заявки. Механизм ограничен: участник вправе направить не более трёх запросов о разъяснении положений извещения и не позднее чем за три дня до окончания срока подачи заявок, а заказчик размещает разъяснение не позднее двух дней со дня, следующего за днём поступления запроса, причём разъяснение не должно

изменять суть извещения (часть 5 статьи 42 Закона №44-ФЗ). Поэтому коллизии выявляют в первые дни срока подачи, а не накануне его окончания.

Не каждая неточность делает закупку неисполнимой. Приоритет получают расхождения, которые влияют на предмет, объём, технологию, обязательные материалы, разрешения или критический путь.

2.2. Ведомость объёмов не заменяет собственный расчёт

Участник умножает объёмы из документации на рыночные цены и получает приемлемую себестоимость. После заключения контракта выясняется, что сопутствующие операции и временные мероприятия в расчёт не попали.

Сметные материалы заказчика служат основой закупочного расчёта, но коммерческое решение участника остаётся его ответственностью. Смета контракта — самостоятельный документ: она составляется в пределах цены контракта, по методике уполномоченного Правительством федерального органа (часть 7 статьи 110.2) и без использования предусмотренных проектной документацией сметных нормативов и сметных цен строительных ресурсов (часть 6.1 статьи 110.2). Твёрдая цена не корректируется из-за того, что подрядчик не учёл обычную технологическую операцию.

Заказчик предполагает, что профессиональный участник понимает состав работ и необходимые ресурсы, даже если не каждая организационная операция выделена отдельной строкой.

Постройте собственную калькуляцию по технологии исполнения: основные работы, сопутствующие операции, временные сети, механизация, лаборатория, безопасность, исполнительная документация и демобилизация.

Коммерческая калькуляция, карта ресурсов, расчёт временных сооружений, перечень допущений по логистике, сопоставительная ведомость с закупочной сметой.

Порядок такой: разбить результат на технологические пакеты; определить ресурсы; добавить сопутствующие операции; проверить сезонность; оценить индексацию поставщиков; сравнить с ведомостью заказчика; объяснить каждое существенное расхождение.

Опасно механически переносить позиции сметы заказчика в бюджет проекта. Внутренняя калькуляция отвечает на иной вопрос: сколько компании реально стоит исполнение с учётом её технологии и цепочки поставок.

2.3. График должен показывать зависимости, а не только даты

В приложении к контракту есть календарная таблица, но из неё не видно, что монтаж начинается после поставки оборудования, согласования образцов и завершения скрытых работ.

Часть 6 статьи 110.2 Закона №44-ФЗ устанавливает, что работы по контрактам, предметом которых являются строительство и реконструкция объектов капитального строительства, выполняются в соответствии с графиком выполнения строительно-монтажных работ — обязательным приложением к такому контракту; методика его составления утверждается уполномоченным Правительством федеральным органом (часть 7 той же статьи). Для управления нужен график с логикой зависимостей, а не только перечень контрольных дат.

Заказчик использует график для контроля срока и финансирования, поэтому будет сопоставлять фактический прогресс с формальными этапами, даже если внутренняя производственная последовательность подрядчика сложнее.

До заявки проверьте критический путь, даты передачи исходных данных, закупку длинноциклового оборудования, сезонные ограничения, испытания, приёмку и ввод.

Сетевой график, список вех, календарь решений заказчика, план поставок, ресурсная загрузка, перечень резервов времени и оснований для их расходования.

Алгоритм: перенести контрактные даты; добавить технологические зависимости; встроить действия заказчика; отметить внешние разрешения; рассчитать критический путь; проверить ресурсные пики; зафиксировать невозможные сочетания.

График, созданный после победы, не исправляет ошибочную оценку срока до заявки. Он лишь показывает, в какой момент ошибка проявится и какие обязательства уже невозможно совместить.

2.4. Площадка и логистика могут определить экономику сильнее сметы

Работы рассчитаны для свободной площадки, но фактически объект действует, доступ разрешён в ограниченные часы, складирование запрещено, а доставка крупногабаритных элементов требует отдельного маршрута.

Условия доступа, передачи площадки, размещения временной инфраструктуры и взаимодействия с пользователем объекта должны оцениваться как фактические исходные данные исполнения. Их отсутствие не следует автоматически восполнять самым удобным для подрядчика предположением.

Заказчик может исходить из обычного режима объекта и не считать логистические ограничения изменением предмета работ, особенно если они упомянуты в проекте организации строительства или правилах площадки.

Запросите схему доступа, режим работы, места подключения, складирования и бытового городка; оцените пропускную способность маршрутов и ограничения действующего объекта.

Протокол осмотра, фотографии с привязкой, схема движения, требования пропускного режима, перечень доступных мощностей, согласования с эксплуатирующей организацией.

Действия по порядку: изучить проект организации строительства; запросить осмотр; проверить маршруты; определить зоны хранения; оценить сменность и ограничения шума; включить логистику в калькуляцию; обозначить критические неизвестные.

Осмотр не освобождает заказчика от обязанности дать необходимые исходные данные, но снижает риск ссылок на очевидные условия площадки, которые профессиональный участник мог и должен был оценить.

2.5. Запрос разъяснений должен вести к решению

Участник направляет длинное письмо со списком замечаний. Заказчик отвечает общей фразой о необходимости руководствоваться документацией, а срок подачи подходит к концу.

Механизм разъяснения извещения полезен, когда вопрос точно указывает на противоречие, объясняет его влияние и просит подтвердить конкретный вариант чтения. Он не заменяет жалобу на условие, которое участник считает незаконным или объективно неисполнимым.

Заказчик стремится не переписать документацию в ответе и избегает формулировок, которые могут быть восприняты как изменение условий вне установленной процедуры.

Формулируйте один вопрос на одну коллизию: документ и лист, две конфликтующие нормы, практическое последствие и ожидаемое разъяснение либо изменение.

Текст запроса, подтверждение направления, ответ заказчика, внутренняя оценка ответа, решение об участии, при необходимости материалы для обжалования.

На практике это выглядит так: выбрать существенную коллизию; процитировать оба условия; описать влияние; задать закрытый вопрос; оценить ответ; проверить изменение извещения; принять решение до подачи заявки.

Нельзя строить цену на надежде, что заказчик после заключения контракта выберет удобное толкование. Если ответ не устранил неопределённость, она должна быть оценена как риск или причина отказаться от участия.

2.6. Версия документации фиксируется на момент заявки

Проект и смета скачаны в начале срока подачи. Заказчик позже размещает изменения, а рабочая группа продолжает считать по старой версии и не замечает новый срок или заменённый раздел.

Заявка и последующий контракт формируются по актуальной редакции закупочных материалов. Внутренний контроль версий — обязанность участника, поскольку система хранит публикации, но не предотвращает использование устаревшей копии внутри компании.

Заказчик вправе ожидать, что участник учёл официально опубликованные изменения и продление сроков, если они доведены предусмотренным способом.

Назначьте одного владельца комплекта закупки. После каждого изменения он должен обновить опись, отметить затронутые расчёты и получить подтверждение от ответственных.

Архив версий, журнал изменений, контрольные хэши или даты файлов, лист рассылки, повторные согласования цены и технического решения.

Как организовать работу: назначить владельца версии; ежедневно проверять публикации; архивировать комплект; сравнивать изменения; определять затронутые расчёты; повторно согласовывать решение; замораживать версию перед отправкой заявки.

Самая дорогая ошибка версии — не пропущенный файл сам по себе, а уверенность команды, что все работают с одним документом. Поэтому контроль должен подтверждаться, а не предполагаться.

Если вы подрядчик

Не ограничивайтесь юридической проверкой проекта контракта. До заявки нужен единый производственно-правовой разбор: проект отвечает на вопрос «что строить», смета — «как рассчитана цена», график — «в какой последовательности», площадка — «в каких фактических условиях».

Если вы заказчик

Качественная документация не устраняет все риски стройки, но делает их распределение понятным. Ответ заказчика на точный вопрос до торгов обычно дешевле изменения проекта, простоя и спора после заключения контракта.

Типичные ошибки

- Проверено наличие файлов, но не их согласованность.
- Смета заказчика принята как готовая коммерческая калькуляция.
- График не содержит действий заказчика и поставок.
- Ограничения площадки не включены в стоимость.
- В одном запросе смешано множество разных коллизий.
- Последние изменения извещения не попали в расчёт.

Чек-лист главы

- ☐ Составлена опись актуальных файлов.
- ☐ Проведено междисциплинарное чтение проекта.
- ☐ Есть собственная ресурсная калькуляция.
- ☐ График содержит критический путь и внешние зависимости.
- ☐ Проверены доступ, складирование и подключения.
- ☐ Существенные коллизии вынесены в разъяснения.
- ☐ Каждое изменение документации проанализировано.
- ☐ Версия комплекта заморожена перед подачей.

Вывод по главе 2. Читатель получит порядок предзаявочной проверки документации и поймёт, какие вопросы нужно задать до окончания подачи заявок.

Глава 3. Цена и смета контракта: что оплачивается и в каком порядке

На площадке выполнен необходимый объём, инженер заказчика подтверждает результат, но в смете контракта нет строки, по которой его можно предъявить. Подрядчик говорит о фактической работе, заказчик — об отсутствии основания для оплаты.

Практический результат главы 3. Читатель разберёт различия между твёрдой ценой, сметой контракта, фактическими объёмами, этапами и денежным потоком.

3.1. Твёрдая цена — не твёрдая себестоимость

Поставщик материалов повышает цену, логистика усложняется, а производительность на объекте оказывается ниже расчётной. Подрядчик ожидает, что заказчик компенсирует объективный рост расходов.

Часть 2 статьи 34 Закона №44-ФЗ закрепляет твёрдую цену на весь срок исполнения, кроме прямо установленных законом случаев. Главное исключение названо в той же норме: если объём работ невозможно определить, контракт заключается по ценам единиц работ с указанием максимального значения цены контракта (часть 24 статьи 22), и расчёты, привязанные законом к начальной (максимальной) цене, ведутся от этого максимального значения. Это означает стабильность обязательства заказчика по цене, но не стабильность внутренних затрат подрядчика.

Заказчик не может оплачивать каждое изменение рынка как отдельное событие: иначе результат торгов и сопоставимость предложений потеряют смысл.

Отделите обычный предпринимательский риск от обстоятельств, для которых закон допускает изменение. По обычным колебаниям управляйте закупками, запасами, заменами в допустимых пределах и резервом.

Базовые предложения поставщиков, срок их действия, договоры фиксации цены, график закупок, расчёт резервов, документы о независимых обстоятельствах при обращении по статье 95.

Рабочий порядок для главы 3 строится так: классифицировать рост затрат; проверить источник; определить контрактную позицию; оценить меры снижения; проверить основание статьи 95; подготовить расчёт последствий; не выполнять изменение до оформления.

Фраза «рынок изменился» сама по себе не создаёт права на увеличение цены. Одновременно заказчику опасно игнорировать документально подтверждённое обстоятельство, если закон предусматривает специальный механизм его урегулирования.

3.2. Смета контракта — инструмент оплаты и контроля

Коммерческий бюджет подрядчика содержит одну структуру затрат, проектная смета — другую, а смета контракта формируется после снижения цены и используется при оплате этапов. Распределение снижения не произвольно: если контракт предусматривает отдельные

этапы, цена каждого этапа устанавливается в размере, сниженном пропорционально снижению начальной (максимальной) цены контракта (часть 2 статьи 34).

Для строительных контрактов оплата производится в пределах цены и по правилам контракта; статья 110.2 связывает исполнение с проектной документацией, графиком и поэтапной оплатой. Смета контракта не должна восприниматься как свободный внутренний бюджет подрядчика.

Заказчик проверяет соответствие предъявленного объёма структуре сметы контракта и результату, предусмотренному документацией. Он не обязан возмещать фактические расходы подрядчика построчно.

Сопоставьте смету контракта с производственными пакетами и внутренним бюджетом. Определите, какими документами закрывается каждая позиция и в какой момент возникает право предъявить её к оплате.

Утверждённая смета контракта, таблица соответствия работ, этапов и первичных документов, журнал фактических объёмов, прогноз закрытия по месяцам.

Шаги здесь такие: проверить состав сметы; связать строки с чертежами; распределить по этапам; назначить подтверждающие документы; установить правила измерения; ежемесячно сверять план и факт; не допускать работ без платёжного маршрута.

Даже очевидно полезная работа может остаться неоплаченной, если не входит в предмет и не оформлена допустимым способом. Поэтому вопрос оплаты решается до начала спорного объёма, а не после его физического завершения.

3.3. Этап — юридический и финансовый рубеж

Производство считает этап завершённым после окончания работ на участке, а контракт связывает оплату с испытаниями, исполнительной документацией и приёмкой определённого результата.

Часть 5 статьи 110.2 требует включать условие о поэтапной оплате выполненных подрядчиком работ исходя из объёма таких работ и цены контракта в контракты, предметом которых являются строительство и (или) реконструкция объектов капитального строительства. Сама оплата производится в пределах цены контракта в соответствии с его сметой, с учётом графика выполнения строительно-монтажных работ и фактически выполненных работ (часть 6.1 статьи 110.2). Конкретное содержание этапа определяется контрактом, поэтому производственный процент готовности не всегда равен юридически завершённому этапу.

Заказчик не может оплатить результат, который не соответствует условиям этапа или не прошёл предусмотренную экспертизу и приёмку.

Разложите этап на критерии готовности: физический объём, испытания, исполнительные схемы, сертификаты, устранение замечаний, электронный документ о приёмке.

Паспорт этапа, календарь закрытия, перечень исполнительной документации, протокол предварительной готовности, акт устранения замечаний, документ о приёмке в ЕИС.

Алгоритм: прочитать определение этапа; установить измеримый результат; перечислить обязательные документы; назначить внутреннюю проверку; уведомить о готовности; передать полный комплект; контролировать срок мотивированного ответа.

Дробление внутренних работ на более мелкие пакеты помогает управлению, но само по себе не создаёт права на частичную оплату: оплата производится в пределах цены контракта в соответствии с его сметой, в сроки и размерах, установленных контрактом или графиком оплаты выполненных работ, с учётом графика выполнения строительно-монтажных работ и фактически выполненных работ (часть 6.1 статьи 110.2).

3.4. Фактический объём должен быть измерим и привязан к проекту

Подрядчик заявляет объём по своим журналам, а заказчик принимает меньше, ссылаясь на исполнительную схему и контрольные замеры.

Объём оплачиваемых работ устанавливается не одним документом, а согласованной системой измерения: проектная документация, смета контракта, исполнительные материалы, акты освидетельствования и результаты контроля.

Заказчик обязан исключить двойную оплату, превышение предусмотренного объёма и предъявление операций, которые входят в комплексную расценку.

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.