

Міжнародна торгова палата

**Модельний контракт МТП
для великих проектів
«під ключ»**

Київ 2014

УДК 347.4:[338.45:624
ББК 67.404.2+65.315
М74

Модельний контракт МТП для великих проектів «під ключ» \ [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2014. – 184 с.

Дана публікація буде цікава, передусім, тим суб'єктам, які здійснюють свою діяльність у сфері промислового будівництва. МТП підготувала цей типовий міжнародний контракт «під ключ» для використання у великих проектах, маючи на меті забезпечити підрядників і замовників унікальною, збалансованою платформи, яка є справедливою для всіх сторін.

При укладенні подібного роду контрактів виникають питання щодо реалізації окремих їх положень на практиці. Дане видання, із коментарями відомих українських фахівців у галузі сучасних рішень у сфері проектного менеджменту та фінансування, допоможе суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності уникати труднощів та сприяти розвитку сучасним економічним взаємостосункам між замовниками і підрядниками.

ISBN 978-966-97155-4-8

ZED® є зареєстрованою торговельною маркою ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»

Copyright © 2007

Міжнародна торгова палата

Усі права захищені. ICC володіє всіма авторськими правами на цей документ, жодну частину якого не дозволяється відтворювати, копіювати, розповсюджувати, передавати, транслювати або адаптувати у будь-якій формі чи будь-якими засобами – графічними, електронними чи механічними, включаючи ксерокопіювання, сканування, запис на плівку чи магнітну стрічку або шляхом використання комп'ютера, Інтернету чи інформаційно-пошукових систем, не обмежуючись ними, – без письмового дозволу ICC Services-Publications.

ICC Services Publications

38 Cours Albert 1er
75008 Paris
France
www.iccbooks.com

Усі права захищені. Офіційний переклад публікації «Модельний контракт МТП для великих проектів «під ключ» Міжнародної торгової палати (International commercial transactions) на українську мову здійснений ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» у 2013 році.
www.incoterms.zed.ua, www.zed.ua

ISBN 978-966-97155-4-8

УДК 347.4:[338.45:624
ББК 67.404.2+65.315

© Міжнародна торгова палата (ICC) Публікація ICC № 659E
© ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД», переклад на українську мову, 2013

ПЕРЕДМОВА: МОДЕЛЬНИЙ КОНТРАКТ МТП ДЛЯ ВЕЛИКИХ ПРОЕКТІВ «ПІД КЛЮЧ» І ЙОГО МІСЦЕ В МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН У БУДІВНИЦТВІ

Треба все робити просто, наскільки це можливо, але не простіше за це.
Альберт Ейнштейн

ВСТУП

На сьогодні будівельна галузь України переживає загострення проблеми невиправданої кількості недобудованих об'єктів і значного спаду в обсягах робіт. Ця проблема пов'язана з невпевненістю інвесторів у тому, що цілі їхніх проектів будуть належним чином досягнуті. Суттєве перевищення фактичних витрат і строків будівництва над кошторисними (у деяких випадках – у рази) стало у вітчизняній будівельній галузі звичним явищем, а не винятком. Не рідкістю є і невідповідна вимогам якості об'єктів будівництва. Зазначені питання вимагають проведення державної реформи системи економічних взаємостосунків замовників і підрядників.

Модельний контракт МТП для великих проектів «під ключ» (ICC Model Turnkey Contract for Major Projects) покликаний обслуговувати інтереси інвесторів, замовників і підрядників, насамперед, в сфері промислового будівництва. Виробничі фонди в Україні сьогодні є дуже застарілими, а отже, потребують негайного оновлення і модернізації. Цього вимагає і потреба в підвищенні конкурентоздатності. Крім того, необхідною умовою інтеграції України у світовий економічний простір є забезпечення ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Важливою складовою для цього процесу є участь українських підприємств і будівельних підрядників у міжнародних проектах. І такі проекти часто реалізуються за використанням контрактів «під ключ», які знаходяться у фокусі уваги цієї публікації.

Застосування Модельного контракту МТП для великих проектів «під ключ» сприятиме залученню інвестицій у модернізацію та створення експортно орієнтованих підприємств, впровадженню новітніх технологій через механізм залучення передових міжнародних підрядників.

У практиці розвинутої ринкової економіки існує декілька систем управління будівництвом об'єкта. Ці системи ґрунтуються на різних схемах укладання і виконання договорів у конкурентному середовищі інвестиційно-будівельного сектору економіки. Залежно від того, що для замовника (забудовника) у відповідному проекті є більш пріоритетним (строки, витрати, якість/цінність або певна комбінація цих факторів), обирається та чи інша система. На вибір, з іншого боку, впливає характер, складність і масштаби певного об'єкта будівництва. У результаті цього замовник у своєму проекті використовує ту систему, яка найбільш відповідає його інтересам, а підрядник ясно усвідомлює пріоритети відповідного проекту. Отже, у кінцевому підсумку вдається досягти більш повної відповідності результатів проекту визначеним цілям і цінностям замовника та інвесторів. У нас в державі сучасної системи відносин учасників інвестиційно-будівельного процесу поки немає; це важливе для інвесторів, замовників і підрядників питання залишається невирішеним. Учасники вітчизняного інвестиційно-будівельного комплексу певною мірою вже застосовують у практиці такі механізми, як управлінський контракт, управління проектами, або девелопмент, проте це відбувається скоріше на інтуїтивній основі, без ґрунтового усвідомлення відмінностей різних управлінських систем і особливостей певних договірних моделей. Крім того, вітчизняні замовники і підрядники зацікавлені в реалізації міжнародних проектів. Отже, актуальність висвітлення сучасних контрактних моделей і ринкових систем управління будівництвом з визначенням низки обставин, за якими доцільно обирати ту чи іншу з них, є, безумовно, дуже високою.

РИНКОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БУДІВНИЦТВОМ

Мета цього розділу – окреслити різні ринкові системи управління будівництвом, а також принципи визначення тієї з них, яку слід застосовувати при певній позиції замовника / інвесторів щодо співвідношення



Рис. 5. Каркас (framework) системи управлінського контракту

На відміну від системи окремих контрактів, яка застосовується у відносно нескладних та незначних за обсягами проектах, система управлінського контракту призначена для більш крупних і комплексних проектів. Проте стартовий рівень невизначеності тут помітно нижчий порівняно з випадками, коли доцільно застосувати систему поетапного девелопменту. Крім того, система управлінського контракту хоч і ставить доволі високі вимоги до якості, від проекту не вимагається, щоб він мав якісь відмінні ціннісні властивості. Тут немає потреби і в тому, щоб використати передовий (чи, скажімо, інноваційний) досвід комплексного підприємця, як це відбувається при застосуванні системи проектно-будівельного контракту. Натомість, система управлінського контракту доцільна, коли пріоритети стислих строків і контрольованих мінімальних витрат будівництва є доволі високими.

Зараз можна приступити до розгляду шостого підходу до організації управління будівництвом – системи проектного менеджменту (див. рис. 6).

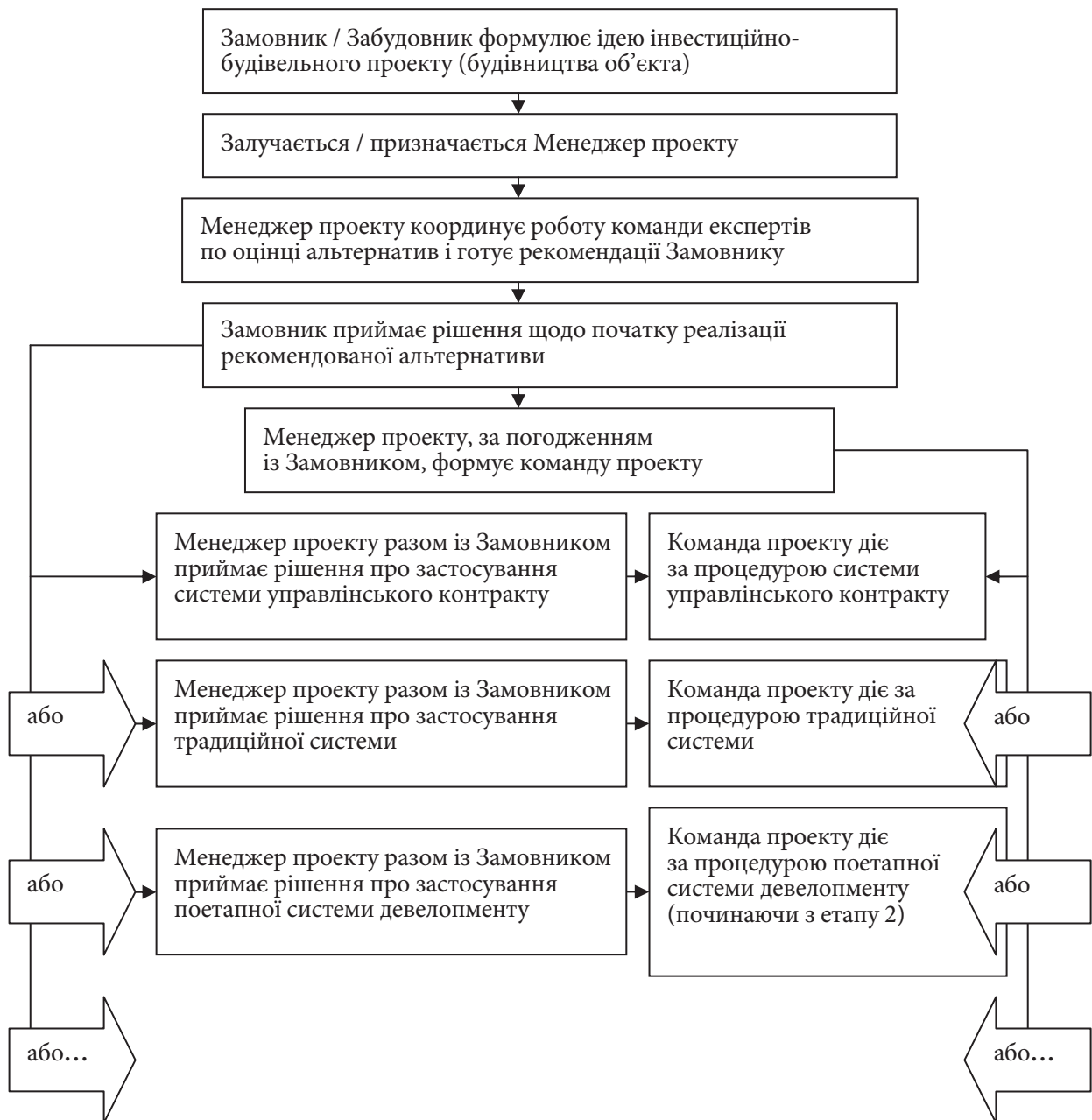


Рис. 6. Каркас (framework) системи проектного менеджменту

Характерними ознаками цієї системи є підвищена креативність у ході підготовки проекту і створення цінності, а також максимально надійна керування інвестиційно-будівельного процесу. Цей підхід доцільно застосовувати у різних випадках співвідношення пріоритетів, коли Замовник бажає досягти більш вагомих

результатів, ніж можна отримати, використовуючи іншу відповідну систему управління будівництвом. Можна сказати, що ця система є додатком до будь-якої з вище розглянутих нами систем; додатком, який потребує, звичайно ж, певних витрат, проте і надає вагомі вигоди.

Розглянувши принципи застосування методології ідентифікації пріоритетів замовника щодо цілей проекту для визначення доцільної системи управління будівництвом об'єкта, можна зробити такі висновки:

- Матрицю ідентифікації базових пріоритетів замовника доцільно формувати на основі ключових запитань щодо строків, витрат, цінності (якості, змісту) та ризиків проекту.
- Завдяки тому, що кожна з систем управління будівництвом має свої характерні переваги і недоліки, можна визначити, яку з них доцільно застосовувати при певному наборі ідентифікованих пріоритетів замовника щодо проекту (з урахуванням типу і складності проекту будівництва).
- Завдячуючи використанню найбільш доцільної системи управління будівництвом у ході зведення окремого об'єкта знижується ймовірність невідповідності результатів проекту його базовим цілям, зростає передбачуваність і контрольованість дій учасників інвестиційно-будівельного процесу.

Конкурентоздатність інвестиційно-будівельного проекту визначається здатністю вчасно надати споживачеві високу цінність за прийнятну ціну. Отже, вибір замовниками по кожному окремому проекту відповідної системи управління будівництвом, виходячи з матриці пріоритетів (строки, витрати, цінність) з урахуванням невизначеності і ризиків, сприяє підвищенню їх конкурентоздатності.

ПРОФІЛЮВАННЯ КОНТРАКТІВ ВІДПОВІДНО ДО ЦІЛЕЙ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

Створення цінності шляхом здійснення капітальних вкладень є одним з фундаментальних напрямів формування каркаса (framework) конкурентоздатності економіки. Останнім часом теорія вартості все більше схилиється до позиції, що економічні цінності в сучасних умовах створюються не стільки трудом, скільки завдяки знанням та інноваціям. Згідно з Р2М, проект – це прийняте зобов'язання створити цінність, основу на місії проекту, в рамках відведеного (або узгодженого) часу і обмежень, в т.ч. ресурсних та зовнішніх [1]. Не важко помітити, що це визначення цілком відповідає і економічній сутності контракту.

У країнах з розвинутою ринковою економікою є різні типи контрактів, з числа яких можна обрати той, який найкращим чином відповідає місії проекту, а отже, і сприятиме своєчасному створенню цінності за доцільну ціну. А у нашій державі практично є єдині загальні умови укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві, обов'язкові для врахування незалежно від джерел фінансування робіт, а також форми власності замовника та підрядника [2].

Мета цього розділу – визначити різні типи контрактів на капітальне будівництво, а також принципи вибору такого профілю контракту, який би найкращим чином відповідав місії проекту. Для досягнення цієї мети розкриті такі питання:

- принципи контрактного профілювання відповідно до цілей будівельних проектів у термінах цінності, строків, витрат і розподілу ризиків;
- класифікація (типологія) контрактів, яка враховує різноманітність зорієнтованості проектів капітального будівництва на досягнення своїх місій;
- інформація щодо того, в яких ситуаціях доцільно застосувати той чи інший тип/профіль контракту.

Практичний фокус цього розділу полягає в тому, що спрофільований відповідно до місії проекту контракт сприяє належному виконанню підрядником зобов'язання створити визначену цінність (об'єкт) у рамках відведеного часу і узгоджених витрат.

Останніми роками ринкові відносини в інвестиційно-будівельному комплексі України набули динамічного розвитку. У нашій державі порядок укладення та виконання договорів підряду на проведення будівельних робіт регулюється Цивільним кодексом України, а також відповідними «Загальними умовами...» [2], які затверджуються Кабінетом Міністрів України. Зазначені «Загальні умови...» передбачають низку альтернатив, наприклад:

- договірна ціна може бути або динамічною, або твердою;
- обов'язок щодо надання проектної документації може бути покладено або на замовника, або на підрядника;
- договір підряду може бути укладений або за результатами проведених торгів, або за результатами переговорів сторін тощо.

Проте регуляторні норми укладення і виконання договорів підряду в Україні є більш тісними (сковуючими) за відповідні правила, які існують у міжнародній практиці (наприклад, порівняно з системою контрактів Міжнародної федерації консультуючих інженерів – FIDIC), а також у країнах з розвинутою ринковою економікою. Незважаючи на деклароване покладання ризиків на підрядника (наприклад, див. п.4 або п.21 Загальних умов [2]), фактично ризики неточності кошторисних обсягів робіт і розцінок більшою мірою лежать на замовниках і дієвої альтернативи цьому у вітчизняній практиці немає. Ціноутворення і визначення договірної ціни у будівельній галузі України й досі спираються здебільшого на кошторисну документацію, а не, скажімо, списки/переліки обсягів робіт (bills of quantities), орієнтуючи тим самим на найбільш ризиковий для замовника тип ціни договору (cost-reimbursable) – компенсацію витрат підрядника та сплату належної йому винагороди. Нормативно передбачено затвердження лише одного «примірного» договору підряду (див. п.5 Загальних умов [2]), що, на нашу думку, явно замало для того, щоб вдало відповідати всьому розмаїттю можливих місій інвестиційно-будівельних проектів. Характерною рисою вітчизняної моделі підрядного договору, яка залишилась у спадок ще з радянських часів, є відсутність у ньому процедур дій Проектного менеджера або Інженера, ключова роль якого полягає в неупередженому вирішенні питань (щодо дотримання графіка будівництва, якості робіт та оплати їх виконаних обсягів) і розв'язанні конфліктних ситуацій. Натомість замовник зобов'язаний забезпечити здійснення технічного нагляду протягом усього періоду будівництва об'єкта. Отже, нормативне забезпечення цієї важливої сфери в нашій державі потребує подальшого вдосконалення. Крім того, потрібна належна обізнаність вітчизняних підрядників і замовників у сфері укладення міжнародних контрактів.

Профілювання контракту відповідно до місії проекту дозволяє визначити раціональну модель створення підрядником належної цінності в рамках відведеного часу, договірної ціни і узгодженого розподілу ризиків. Ґрунтуючись на аналізі досвіду економічно розвинених країн, ключовими профілями укладення та виконання будівельного контракту можуть бути визнані:

- профіль визначення договірної ціни і методу оплати робіт;
- профіль стратегії прок'юменту (конкурентного вибору підрядника);
- профіль рівня комплексності задач, які покладаються на підрядника;

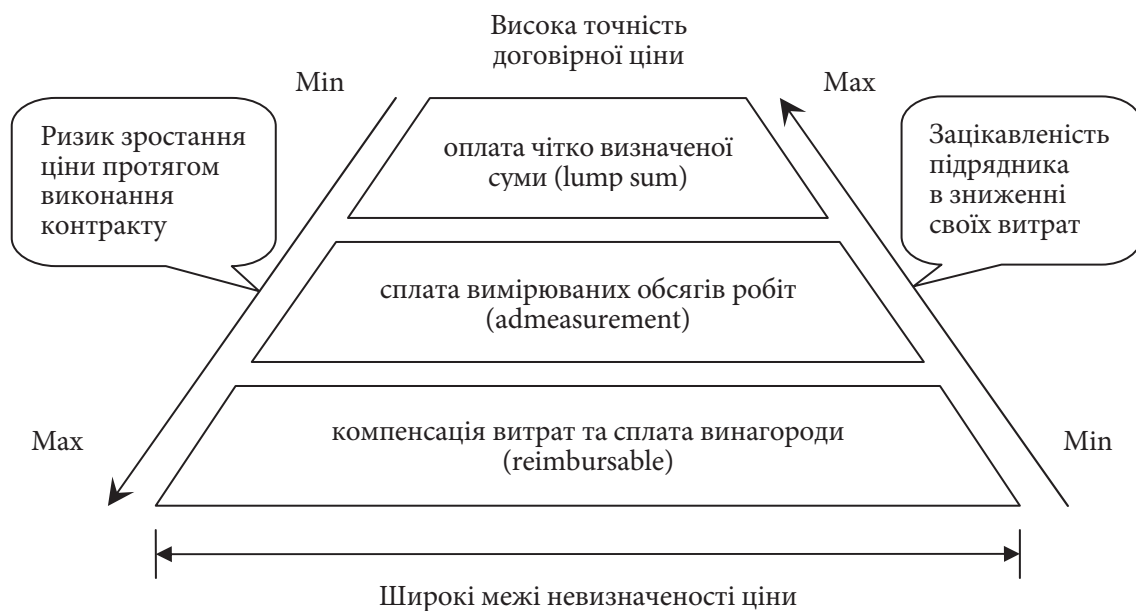


Рис. 7. «Піраміда» контрактних профілів ціни

ЗМІСТ

ВСТУП.....	27
ПЕРЕДМОВА	28
МОДЕЛЬНИЙ (ТИПОВИЙ) КОНТРАКТ ДЛЯ ВЕЛИКИХ ПРОЕКТІВ «ПІД КЛЮЧ», РОЗРОБЛЕНИЙ МТП.....	29
ОСНОВНА ФОРМА КОНТРАКТУ	30
УМОВИ КОНТРАКТУ	32
Розділ 1. ЗАГАЛЬНІ СТАТТІ І ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ.....	32
Розділ 2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН.....	40
Розділ 3. ВИКОНАННЯ УМОВ КОНТРАКТУ	44
Розділ 4. ПРОЕКТ РОБІТ (ПРОЕКТНА ДОКУМЕНТАЦІЯ) – ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І УПРАВЛІННЯ; ЗМІНИ	50
Розділ 5. ПОЧАТОК; ЧАС ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ-ПЕРЕДАЧІ ЗГІДНО З КАЛЕНДАРНИМ ПЛАНОМ І ХОДОМ РОБІТ	57
Розділ 6. ЦІНА КОНТРАКТУ І ОПЛАТА	62
Розділ 7. ЗАВЕРШЕННЯ РОБІТ І ПРИЙНЯТТЯ-ПЕРЕДАЧА РОБІТ ЗАМОВНИКОМ.....	65
Розділ 8. ПЕРІОД ВИПРАВЛЕННЯ НЕДОЛІКІВ.....	70
Розділ 9. РОЗПОДІЛ РИЗИКІВ І ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ, ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ...73	
Розділ 10. ФОРС-МАЖОР І РОЗІРВАННЯ КОНТРАКТУ	75
Розділ 11. СТРАХУВАННЯ	81
Розділ 12. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ.....	85
Розділ 13 .ПОЗОВИ, ВИРІШЕННЯ СПОРІВ І АРБИТРАЖ.....	90
Додаток 1. ЗРАЗОК ПЕРЕЛІКУ ДОПОВНЕНЬ ДО КОНТРАКТУ	92
Додаток 2. ІНСТРУКЦІЇ ЩОДО ОПЛАТИ І ГРАФІК ПЛАТЕЖІВ.....	93
Додаток 3. ФОРМА ЗАЯВКИ ЩОДО ОПЛАТИ.....	96
Додаток 4. ДОСТУП ПІДРЯДНИКА ПІСЛЯ ПРИЙНЯТТЯ-ПЕРЕДАЧІ	97
Додаток 5. КЕРІВНИЦТВО ЩОДО ПРОМИСЛОВИХ ВИПРОБУВАНЬ	99
Додаток 6. ВИМОГИ ЗАМОВНИКА	101
Додаток 7. ЗРАЗОК ГАРАНТІЇ ПОВЕРНЕННЯ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖУ	102
Додаток 8. ЗРАЗОК ГАРАНТІЇ ВИКОНАННЯ	104



ВСТУП

Комісія МТП з Комерційного Права і Практики, як і сама МТП, займається бізнесом для потреб бізнесу і діє як фокус-група для всіх сторін міжнародних угод.

За останні роки Комісія МТП з Комерційного Права і Практики видала модельні (типові) форми контрактів. Хоча ці форми охоплюють широкий спектр міжнародних трансакцій, включаючи й угоди щодо будівництва промислових об'єктів «під ключ», вони усі вирізнялись категоричністю у своєму прагненні до справедливості щодо всіх сторін угоди, тому що МТП представляє всі сторони у всіх трансакціях.

Не існує єдиного визначення терміну «під ключ». Основна концепція полягає в тому, що підрядник повинен надати роботи (об'єкт будівництва) готовими до використання за погоджену ціну. З іншого боку, в реальності замовник бажає і має бути залучений до активної участі у проекті на всіх його етапах. Незважаючи на те, що цей контракт є контрактом «під ключ», він містить статті, що дозволяють змінювати обсяг контракту, ціну і час (строки) виконання робіт.

У ході підготовки цієї модельної форми контракту МТП мала на меті створити для сторін збалансований контракт проектів будівництва «під ключ», розуміючи їх бажання чітко визначити ціну та обсяг (перелік та зміст робіт), потребу у швидкому та ефективному вирішенні спорів, а також у повному і обґрунтованому розподілі ризиків.

Баланс досягався завдяки низці способів складання документа:

1. У деяких випадках мета Статті викладена на початку самої статті. Це зроблено для того, щоб чітко визначити зазначену мету і запобігти інтерпретаціям Статті поза контекстом.
2. Обидві Сторони мають рівноправні і дзеркально відображені зобов'язання всюди, де це можливо; і
3. Як і в інших модельних (типових) контрактах МТП, у цьому контракті містяться зобов'язання щодо добросовісного виконання обов'язків кожною із Сторін.

Саме в цьому дусі Робоча група, що працювала над угодами «під ключ» (над контрактом будівництва «під ключ» щодо великих проектів), наблизилася до предмета міжнародного контракту «під ключ» в інтересах належного функціонування та існування будівельної індустрії, зокрема її ролі в міжнародному розвитку.

Робоча група скористалась сприятливою можливістю адресувати деякі правові та практичні питання своїм членам, які займались відповідними проблемами. Планувалось, що контракт чітко і стисло з'ясує усі питання, які звичайно виникають, а це дасть змогу звести до мінімуму використання національного права. Форма контракту теж була інноваційною. Зважаючи на підвищення важливості інформаційних технологій, було природнім передбачити в контракті детальні положення, що стосуються питань програмного забезпечення. Ми також звернулись до питань хабарництва і корупції на користь прозорості, відповідно до підходу МТП.

Ця форма є придатною для використання як для публічних, так і для приватних контрактів, незважаючи на те, чи укладені вони на підставі тендеру, чи на підставі індивідуальної домовленості, як частина «БЕП» (будівництво – експлуатація – передача) проектної документації, або в проектах, які мають зовнішнє фінансування.

Ми будемо вдячні за коментарі і пропозиції від користувачів контракту, надіслані на адресу turnkeyfeedback@iccwbo.org для подальшого вдосконалення контракту.

УМОВИ КОНТРАКТУ

Розділ 1

Загальні статті і визначення термінів

Стаття 1. **ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ**

1.1. Зазначені в Контракті терміни мають значення, визначені нижче. Слова, які використовуються для позначення осіб або сторін, включають корпорації і інші юридичні особи, а також спільні підприємства, що не мають статусу юридичної особи, окрім випадків, коли з контексту зрозуміло інше.

«Додаток» або «Додатки» означають додаток або додатки до Контракту, на які є посилання в цих Умовах Контракту та які описують окремі аспекти Робіт.

«Стаття» означає будь-яку статтю або пункт цих Умов Контракту, як цього вимагає контекст.

«Припущення» – це письмові заяви будь-якої із Сторін, що містить її припущення (якщо такі є) стосовно Робіт, які можуть бути надані до підписання Головної форми Контракту.

«Робочий день» означає, якщо інше не погоджено, День в Країні, або у випадку встановлення місцевого Робочого Дня в країні, про яку йдеться, день, у який банки працюють у звичайному режимі.

«ОРВС» означає Об'єднану Раду по вирішенню Спорів, яка призначена за цим Контрактом.

«Сертифікат про Завершення» – це Сертифікат, що видається після Завершення Будівництва або Механічного Завершення у деяких можливих випадках.

«Сертифікат остаточного Прийняття-Передачі» – це Сертифікат, що видається відповідно до Статті 49.14.

«Завершення» означає Завершення Будівництва або Механічне Завершення.

«Завершення Будівництва» або «Механічне Завершення», якщо інше не визначено в цьому документі, – це момент, коли Роботи є фізично завершеними тією мірою, якою це необхідно для початку здачі об'єкта в експлуатацію.

«Умови Контракту» означає ці умови контракту.

«Контракт» означає Головну Форму Контракту, включаючи Перелік Доповнень до Контракту і цих Умов Контракту разом зі всіма Додатками і наступними змінами та доповненнями, погодженими в письмовому вигляді, як це встановлено більш точно в Статті 7.

«Дата Контракту» означає дату підписання Контракту і набрання ним чинності, як це встановлено в Статті 2.

«Ціна Контракту» – це ціна, встановлена в цьому Контракті за виконання «під ключ» Робіт, включаючи постачання товарів і послуг, визначених у цьому Контракті з врахуванням таких доповнень до ціни або вирахувань з неї, які можуть бути зроблені відповідно до положень цього Контракту.

«Підрядник» означає юридичну або фізичну особу (осіб), названих підрядниками в Контракті, її агентів, правонаступників, погоджених Замовником, і правонаступників такої особи або осіб.

«Документи Підрядника» – це всі документи, програмне забезпечення і будь-яка інша форма запису і передачі інформації, що подає Підрядник Замовнику відповідно до цього Контракту, включаючи, але не обмежуючись, проектною документацією, інструкцією з користування і експлуатації, а також виконавчими кресленнями, як встановлено в цьому Контракті, або, якщо не встановлено, як це може бути визначено, виходячи із вимог Статті 33.

«Обладнання Підрядника» – це Обладнання, надане Підрядником для Робіт і/або як може бути встановлено в Додатку.

«Персонал Підрядника» означає фізичні особи, які знаходяться у трудових відносинах з останнім, або підлеглі Підряднику і діють від його імені, або інші особи, вповноважені діяти від імені Підрядника щодо Робіт.

«Пропозиція Підрядника щодо змін» має значення, встановлене в статті 35.9.

«Контрактні експлуатаційні показники/характеристики» означає експлуатаційні характеристики Робіт (Об'єкта будівництва) (якщо такі є), які Підрядник гарантує досягти впродовж Промислових випробувань, котрі можуть бути встановлені в Додатку до цього Контракту.

«Витрати» включають у себе будь-яку складову частину фактичних витрат та накладні витрати.

«Країна» означає країну, де знаходиться Ділянка.

«День», «Дні» або «Дата/и» означає, якщо не погоджено інше, 24-годинний календарний день за Григоріанським календарем, а рік означає 365 днів за цим календарем, якщо це не високосний рік, що має 366 днів. Періоди часу відраховуються з дня після отримання відповідних інструкцій або інших дій, необхідних для початку діяльності.

«Недолік (Дефект)» означає невідповідність вимогам Контракту.

«Період для виправлення Недоліків (Дефектів)» означає період для виправлення Недоліків (Дефектів), як це встановлено Статтею 49.

«Компенсація шкоди, завданої затримкою» означає грошову компенсацію, сплачену за Статтею 37.

«Проект Робіт (Проектна Документація)» включає ескізи, схеми, моделі, плани, креслення, технічні критерії і стандарти, а також описання (пояснювальні записки) щодо естетичних або функціональних характеристик елементів будівлі, механізму, виробничих потужностей, або іншого об'єкта, або процесу щодо виконання Робіт. Проект Робіт також включає, не обмежуючись, описання експлуатаційних характеристик об'єкта будівництва, специфікації та вимоги.

«Замовник» означає юридичну або фізичну особу(и), названу Замовником у Контракті, її агентів, правонаступників, погоджених Підрядником, і правонаступників цієї або цих осіб. Якщо Замовник, названий у Контракті, не має окремої юридичної особи за законами, що визначають її статус, Замовник включає будь-яку організацію, що має статус юридичної особи, частиною якої він є.

«Обладнання Замовника» означає будь-яке обладнання, надане Замовником для виконання Робіт та/або склад якого встановлений у Додатку.

«Персонал Замовника» означає фізичних осіб, які знаходяться у трудових відносинах з останнім або підлеглі Замовнику і діють від нього або інших осіб, вповноважених діяти від імені Замовника щодо Робіт.

«Вимоги Замовника» – це документ(и), надіслані Підряднику до Вихідної Дати, які встановлюють вимоги Замовника до робіт та включені до Контракту і викладені в Додатку (якщо такий є) і будь-яких Змінах. Вимоги Замовника включають, не обмежуючись, документи, що визначають ціль, обсяг, часові рамки для будівництва, і/або проект, і/або технічні критерії, і/або концептуальні елементи Робіт.

Розділ 4

Проект робіт (проектна документація) – відповідальність і управління; зміни

Стаття 32. ЗАГАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СТОРІН ЗА ПРОЕКТ РОБІТ (ПРОЕКТНУ ДОКУМЕНТАЦІЮ)

- 32.1 Фундаментальний принцип, якого необхідно дотримуватись при виконанні цього Контракту, полягає в тому, що Замовник визначає, яким є бажаний фінальний результат Робіт, а також надає інформацію та співпрацює таким чином, як цього вимагає Підрядник, котрий розробляє Проект Робіт (проектну документацію) і впроваджує методи, що необхідні для завершення Робіт згідно з специфікацією і в рамках часу, визначеного за Контрактом.
- 32.2 Замовник відповідає за Вимоги Замовника, всю проектну документацію, матеріали і Машинне Устаткування, які ним визначені, або вимагаються, або для яких немає реальної альтернативи; а Підрядник відповідає за Тендерну пропозицію і весь Проект Робіт, товари, матеріали, Машинне Устаткування і Обладнання, яке він постачає і використовує.
- 32.3 Без обмежень до сфери застосування загальних положень Статті 32.2, кожна із Сторін відповідає за коректність даних та інформації, наданих цією стороною або від імені цієї Сторони, включаючи, але не обмежуючись:
- а) визначеннями цільового призначення Робіт або будь-якої Частини Робіт;
 - б) характеристиками тестування та виконання Робіт;
 - в) вимірюванням, даними та інформацією, які не можуть бути обґрунтовано перевірені іншою Стороною, що стосується Витрат і часу; і
 - г) будь-яким Проектом Робіт (проектною документацією), що забезпечується будь-яким Субпідрядником сторони або Стороною.
- 32.4 За загальним правилом, або якщо немає іншої домовленості між Сторонами, або якщо так складаються обставини, Підрядник повинен здійснювати і, відповідно до Контракту, відповідати за розробку Проекту Робіт (проектної документації). Замовник має право на отримання інформації щодо розробки Проекту Робіт (проектної документації), але не має права на визначення методів роботи, стилю або різновиду Тимчасових Робіт чи інших питань, що є ключовими з точки зору Контракту «під ключ».
- 32.5 Підрядник сам наймає проєктантів і Субпідрядників для проекту, вирішуючи, чи мають вони досвід і можливості, необхідні для розроблення Проекту Робіт (проектної документації). Підрядник бере на себе зобов'язання забезпечити можливість присутності проєктантів на обговоренні із Замовником у розумно необхідні строки впродовж дії Контракту.
- 32.6 Без обмежень до сфери застосування загальних положень Статей 32.2 – 32.5, відповідальність за кінцевий Проект Робіт (проектну документацію) може бути розділена між Сторонами, якщо, наприклад, але без обмежень до сфери застосування загальних положень викладеного вище, Замовник визначає вимоги до виконання, а Підрядник пропонує метод виконання цих вимог; або якщо Замовник визначає матеріали або пропонує власні матеріали чи метод виконання Робіт, а Підрядник погоджується з тим, що це підходить для визначеної цілі призначення.

Стаття 33. РОЗГЛЯД ПРОЕКТУ РОБІТ (ПРОЕКТНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ)

33.1 Мета цих положень щодо уточнення та огляду Проекту робіт (проектної документації) полягає в тому, що розробка Проекту Робіт має вестись належним чином, а права та відповідальність Сторін були чітко визначені. Замовник зацікавлений у тому, щоб Роботи були виконані за Ціну Контракту, яка була погоджена на початку, а Підрядник зацікавлений у виконанні Робіт ефективним способом у рамках бюджету, як були встановлено з самого початку. Наступні положення повинні трактуватись з врахуванням мети, викладеної вище. Ця мета застосовуватиметься, якщо інше прямо не встановлено в Контракті або іншим чином погоджено між Сторонами.

ДОКУМЕНТИ, ЯКІ ПОВИНЕН ПІДГОТУВАТИ ПІДРЯДНИК

- 33.2 Підрядник повинен підготувати всі Документи Підрядника. Якщо інше не встановлено в Контракті або не узгоджено окремо у кожному конкретному випадку, Документи Підрядника повинні бути складені основною мовою. Документи Підрядника повинні містити технічні документи, визначені в Контракті, документи, які вимагаються для отримання всіх погоджень від регулюючих органів, і документи, вказані нижче в Статтях, що стосуються виконавчих документів і керівництв з експлуатації і технічного обслуговування.
- 33.3 Підрядник також повинен підготувати будь-які інші документи, необхідні для інструктажу Персоналу Підрядника.

ПОДАННЯ ВИЗНАЧЕНОЇ ПРОЕКТНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

33.4 Якщо в контракті визначені Документи Підрядника, які він повинен надати для розгляду Замовнику, то такі документи повинні бути надані. Підрядник повинен надати тільки ті Документи, які визначені як такі, що вимагають розгляду.

ПЕРІОД РОЗГЛЯДУ

33.5 Якщо інше не встановлено в Контракті, кожен період розгляду не повинен перевищувати 21 День, починаючи з Дати отримання Замовником Документів Підрядника, готових до розгляду відповідно до Статті 33. Якщо Підряднику не повідомлено про стан розгляду Документа Підрядника після закінчення періоду розгляду, такий документ вважається розглянутим і затвердженим Замовником.

ПОВІДОМЛЕННЯ ЗАМОВНИКА ЩОДО ПРИПУЩЕНЬ ПРО НЕВІДПОВІДНІСТЬ ПРОЕКТУ РОБІТ (ПРОЕКТНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ)

33.6 Якщо Документи Підрядника прийнятні для Замовника, вони повертаються з позначкою «Розглянуто Замовником» з зазначенням Дати. Замовник може до закінчення періоду розгляду повідомити Підрядника про те, що Документи Підрядника не відповідають Контракту (тією мірою, якою це зазначено та точно визначено). Якщо Підрядник отримує таке повідомлення і його Документи дійсно не відповідають Контракту, Підрядник повинен виправити Документи та подати їх на повторний розгляд відповідно до Статті 33.

ЗМІНИ ДО ВІДПОВІДНОГО ПРОЕКТУ РОБІТ (ПРОЕКТНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ)

33.7 Замовник може внести суттєві зміни в Документи Підрядника навіть тоді, коли Документи відповідають Контракту. Якщо Підрядник вважає, що внесені зміни тотожні поняттю Змін, Підрядник повинен повідомити Замовника про це, у такому випадку застосовуються положення Статті 35.

РОБОТА ПЕРЕД РОЗГЛЯДОМ

33.8 За загальним правилом і якщо немає іншої домовленості між Сторонами або вказівок Замовника, робота не повинна розпочинатись до закінчення відповідного періоду розгляду кожного Документа

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION	109
FOREWORD.....	110
ICC MODEL TURNKEY CONTRACT FOR MAJOR PROJECTS	111
MAIN CONTRACT FORM	112
CONDITIONS OF CONTRACT.....	114
Chapter 1. GENERAL AND PRELIMINARY ARTICLES.....	114
Chapter 2. THE PARTIES' OBLIGATIONS.....	121
Chapter 3. THE EXECUTION OF THE CONTRACT	125
Chapter 4. DESIGN – RESPONSIBILITY AND MANAGEMENT; VARIATIONS	130
Chapter 5. COMMENCEMENT; THE TIME TO TAKING-OVER SCHEDULING AND PROGRESS	137
Chapter 6. CONTRACT PRICE AND PAYMENT	142
Chapter 7. COMPLETION AND TAKING-OVER OF THE WORKS BY THE EMPLOYER.....	145
Chapter 8. DEFECT CORRECTION PERIOD.....	149
Chapter 9. ALLOCATION OF RISK AND RESPONSIBILITY AND EXCLUSIONS FROM LIABILITY	152
Chapter 10. FORCE MAJEURE AND TERMINATION OF THE CONTRACT	154
Chapter 11. INSURANCE	159
Chapter 12. MISCELLANEOUS PROVISIONS.....	163
Chapter 13. CLAIMS. DISPUTE RESOLUTION AND ARBITRATION.....	167
Appendix 1. SAMPLE SCHEDULE OF CONTRACTUAL AMENDMENTS	169
Appendix 2. PAYMENT AND MILESTONE SCHEDULE GUIDANCE NOTES	170
Appendix 3. PAYMENT APPLICATION FORMAT.....	173
Appendix 4. CONTRACTOR'S ACCESS AFTER TAKING-OVER.....	174
Appendix 5. GUIDELINES RELATING TO PERFORMANCE TESTS.....	176
Appendix 6. EMPLOYER'S REQUIREMENTS	178
Appendix 7. SAMPLE ADVANCE PAYMENT GUARANTEE.....	179
Appendix 8. SAMPLE PERFORMANCE GUARANTEE.....	180

Chapter 6

Contract Price and Payment

Article 40 **THE CONTRACT PROVIDES THE EXCLUSIVE REMEDIES FOR ALL CLAIMS BETWEEN THE PARTIES**

- 40.1 All claims to payment or compensation of any kind are to be asserted and established in accordance with the provisions of this Contract. These Contract provisions are a complete system for establishing all and any entitlements as between the Parties, arising out of or in connection with the Contract, its breach, its alleged termination or execution of the Works.
- 40.2 Unless established by the provisions of this Contract, no claim by either Party is enforceable against the other Party.

Article 41 **PAYMENT OF THE CONTRACT PRICE**

- 41.1 As payment to the Contractor for the full and complete performance of the Works the Employer shall pay and the Contractor shall accept the sum set out as the Contract Price in the Contract as varied in accordance with the Contract.
- 41.2 The Parties recognise and agree that the Contract Price is payable in instalments according to the progress of the Works in an Invoice Period and/or milestones as set out in an Appendix (if any) and otherwise in accordance with the provisions of this Contract.
- 41.3 The Contract Price may be varied only in accordance with the Contract. The value of each payment will be established by the rules set out in this Chapter 6.

Article 42 **APPLICATIONS AND PROCEDURE FOR PAYMENT**

INVOICE PERIODS

- 42.1 With respect to any Invoice Period, the Contractor shall be entitled to apply for the payment of the amount corresponding to progress on the Works and/or milestone if it has achieved such milestone within that Invoice Period.

APPLICATIONS FOR PAYMENT

- 42.2 The Contractor shall submit applications for payment in the currency(ies) of the Contract for the amounts that are associated with the progress of the Works (including claims) and/or milestones achieved in an Invoice Period after the last Day in that Invoice Period.
- 42.3 Applications for payment shall be submitted in the form set out in an Appendix (if any), or, if there is no such Appendix, in a form established by the Contractor and agreed by the Employer.

CERTIFICATION OF PAYMENT

- 42.4 The Employer shall certify to the Contractor the amount due and payable to the Contractor with respect to each application for payment. The Employer shall certify the entirety of the amount set out in the Contractor's application for payment other than the following:

- (a) an amount included in the application for payment that has been included fraudulently or in error;
- (b) with respect to any milestone, the amount associated with that milestone, if the Contractor has not submitted the documentation required to be submitted for that milestone as set out in the Contract;
- (c) any amount to be paid by the Contractor for the invoice period covered subject to Article 27.2;
- (d) subject to Article 30.2, any amounts paid by the Employer in order to discharge, or reserved for the purposes of discharging, any lien, encumbrance or third-party right created on or in respect of the Works or any work, materials, supplies or Plant unless, if necessary, the Contractor has provided adequate security for such amounts to the Employer in form and amount reasonably satisfactory to the Employer; and
- (e) if this Contract is terminated by either Party, the Employer shall not be obligated to make further payments except in accordance with Articles 56 and 57 and Chapter 13.

NOTIFICATION OF THE CERTIFIED AMOUNT

- 42.5 The Employer shall notify the amount to which the Contractor is entitled on or before the tenth Business Day after the Employer's receipt of the Contractor's application for payment. The amount stated in that notice shall be the "certified amount". If the Employer does not certify the entire amount claimed in the Contractor's application for payment, the Employer shall give a reasoned explanation for not certifying the difference at the same time as it certifies the amount acknowledged as due. If the Employer does not provide the Contractor with reasons for non-certification of all or part of the Contractor's application for payment, then the entire amount of the Contractor's application for payment shall be deemed certified.

SUBMISSION OF THE INVOICE

- 42.6 The amount certified or deemed certified shall be a sum due and payable, and the Contractor shall be entitled to issue the corresponding invoice. The invoice shall be payable by the Employer 20 Days after the Day on which the Employer receives the Contractor's invoice (and if such Day is not a Business Day, then on the immediately following Business Day).
- 42.7 If the Employer does not certify the entire amount claimed in the Contractor's application for payment, invoicing by the Contractor for a lesser amount does not signify that the Contractor accepts that the Employer is discharged from the payment of the amount not certified. Such sums are considered to be notified as sums claimed under Chapter 13, which may eventually be dealt with by the dispute procedure in that Chapter.

NO WITHHOLDING

- 42.8 The Employer shall not be entitled to withhold or deduct from any payment any amounts (other than amounts described under Article 42.4) in respect of set-off, abatement or counterclaim unless and until the CDB has decided that the Employer may withhold or deduct such amount. The CDB may be called upon at any time to determine the validity of the Employer's withholding of any kind.
- 42.9 All payments made under this Contract shall be made by the method set out in an Appendix (if any), and otherwise by bank transfer to an account or accounts nominated by the Contractor.
- 42.10 Any payment that the Employer is not obliged to make under Article 42.4 shall be made, without interest, together with the next payment applied for that falls due, after satisfaction by the Contractor of the conditions described in that Article and/or the correction of any Defect necessary to enable certification of such amount. Unless otherwise agreed, there is no right to keep retention money (in the sense of a percentage of a sum otherwise due for the performance of the Works).