Moscow Business School

Практикум для строительного проекта: от рисков к надежной сделке

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Как избежать фатальных ошибок в договоре и защитить свои интересы: существенные условия договора

1: Фундамент договора. Общие положения о договоре строительного подряда

1.1: Что такое договор строительного подряда в соответствии с Гражданским Кодексом РФ? Отличия от смежных договоров (оказания услуг, купли-продажи, поставки).

1.2: Ключевые стороны договора и их роли: Заказчик, Подрядчик, Инвестор, Технический заказчик. Риски путаницы в статусах.

1.3: Существенные условия договора. Почему Ваш договор суд признает незаключенным?

Мозговой штурм (работа в группе):

«Какие последствия для проекта, если договор признают незаключенным?» Группа генерирует риски в рабочих тетрадях.

Далее – совместное обсуждение

Кейс «Спор о природе договора»:

Раздаточный материал – договор, где смешаны признаки подряда и поставки.

Задание:

- определить, какой это договор;
- предложить, как переформулировать предмет, чтобы избежать спора.

2: Предмет договора – где ошибаются в 90% случаев? Разбор основных ошибок

2.1: Как понятно и правильно описать предмет договора подряда?

2.2: Состав и содержание технической документации. Является ли она частью договора?

2.3: Что входит в «работы»? Расплывчатые формулировки и их последствия.

Групповое упражнение «Перепиши предмет»:

Участники получают 3 «плохих» формулировки предмета (размытые, без объема, без результата).

Задача: за 10 минут переписать их так, чтобы они стали «судебно-устойчивыми».

3: Цена, сроки и порядок расчетов – финансовая безопасность. Ошибки, приводящие к прямым финансовым потерям и заморозке проекта.

3.1: Способы определения цены: твердая , приблизительная. Когда и какую применять?

3.2: Механизм изменения твердой цены. Статья 744 ГК РФ – Ваш друг или враг?

3.3: Порядок и сроки оплаты. Опасность авансов без обеспечения.

3.4: Резервы на непредвиденные работы. Кто их формирует и контролирует?

Кейс «Аванс пропал, подрядчик исчез»:

Участники получают условие: аванс 50% без обеспечения, подрядчик задерживает работы.

Задание: предложить 3 способа обезопасить заказчика до подписания договора.

Ролевая игра «Переговоры о твердой цене»:

Одна группа – заказчик, другая – подрядчик.

Задача: договориться о формуле изменения цены при подорожании материалов на 30%.

Групповой анализ:

Раздаются 2 варианта пункта об изменении цены.

Участники отмечают, какой из них суд признает работающим, а какой – ничтожным.

4: Сроки – управление временем и ответственностью

4.1: Начальный и конечный сроки. Промежуточные сроки (этапы). Их юридическая сила.

4.2: Обстоятельства, освобождающие от ответственности за просрочку (форс-мажор). Какие «погодные условия» являются форс-мажором?

4.3: Штрафные санкции (неустойка) за нарушение сроков. Как рассчитать адекватный размер? Непропорционально высокие или низкие неустойки, которые суд может отменить.

Мозговой штурм «Фейковый форс-мажор»:

Группа собирает список событий, которые часто маскируют под форс-мажор, но суд их не признаёт.

День 2

Как избежать фатальных ошибок в договоре и защитить свои интересы: качество работ, распределение ответственности, расторжение договора без конфликта

5: Качество, гарантии и приемка работ – Риски принятия некачественного объекта и последующей бесполезной гарантии.

5.1: Требования к качеству строительства в соответствии с законодательством РФ.

5.2: Гарантийный срок: на что он распространяется и как исчисляется?

5.3: Процедура приемки выполненных работ. Ключевое значение актов КС-2 и КС-11.

5.4: Скрытые работы и их освидетельствование. Ответственность сторон и риски фальсификации

Мозговой штурм «Подписали КС-2, а потом нашли брак»:

Вопросы:

- можно ли отказаться от оплаты после подписания?
- какие доказательства нужны, чтобы оспорить акт?

Ролевая игра «Освидетельствование скрытых работ»:

Подрядчик просит подписать акт задним числом.

Задача заказчика – отказаться и обосновать юридически.

Групповой чек-лист:

Участники составляют «10 пунктов, которые проверить при приемке работ», защищают свой список перед группой.

6: Распределение рисков и ответственность сторон

6.1: Риск случайной гибели объекта или материалов. До какого момента несет подрядчик?

6.2: Ответственность за поставку материалов и оборудования.

6.3: Ответственность за несвоевременное предоставление Заказчиком строительной площадки, проектной\рабочей документации

6.4: Ограничение ответственности в договоре: какие условия могут быть признаны недействительными?

Кейс «Сгорел склад материалов»:

Материалы переданы на площадку, но акт не подписан.

Группы определяют: кто несет риск? Какие пункты договора спасли бы одну из сторон?

Деловая игра «Распредели риски»:

Участники получают «чистый» договор и набор рисков.

Задача: расставить их по сторонам и предложить тексты условий защиты.

7: Субподряд и взаимодействие с третьими лицами. Как избежать ответственности за чужие ошибки.

7.1: Привлечение субподрядчиков: нужно ли согласие Заказчика?

7.2: Ответственность генерального подрядчика за действия

субподрядчиков.

Мозговой штурм:

«Если субподрядчик сорвал срок, как законно перенести ответственность на него, но не подставить генподрядчика перед заказчиком?»

Разбор реального кейса:

Субподрядчик выполнил работу с браком, заказчик подал иск к генподрядчику.

Группы ищут способ защиты генподрядчика (регресс, условия договора, гарантии).

8: Изменение и расторжение договора. Разрешение споров. Как правильно «разойтись» и защитить себя в суде.

8.1: Основания для одностороннего отказа от договора. Статья 719 и 715 ГК РФ.

8.2: Процедура внесения изменений в договор (дополнительные соглашения). Ошибки в оформлении.

8.3: Досудебный порядок урегулирования споров. Претензионный порядок – обязателен ли он?

8.4: Подсудность споров: арбитражный суд общей юрисдикции. Выбор «своей» площадки.

Ролевая игра «Расторжение без конфликта»:

Одна группа – заказчик, который хочет расторгнуть из-за срыва сроков.

Другая – подрядчик, который готов исправиться.

Задача: составить соглашение о расторжении так, чтобы

минимизировать судебные риски.

Супер-бонус: Шаблон-конструктор договора строительного подряда с защищенными условиями и вариантами формулировок.

Чек-листы + алгоритмы принятия решения

День 3

Стратегическая сессия по рискам строительных проектов

1: Открытие сессии: Интерактив «Ретроспектива рисков»

1.1 Цель: Осознать текущую ситуацию и накопленный опыт, как позитивный, так и негативный.

- Формат: Индивидуальная работа с последующим групповым обсуждением.
- Задание: Каждый участник на стикерах отвечает на два вопроса:
- Красные стикеры: «Какой самый серьезный риск реализовался на вашем проекте/в вашей зоне ответственности? Каковы были последствия?»
- Зеленые стикеры: «Какой риск нам удалось успешно предотвратить или минимизировать? Что нам помогло?»

2: Проектные инструменты и классификация рисков

2.1. Эксперт-доклад: «Современные подходы к Risk Management в строительстве»

- Процесс управления рисками: идентификация, анализ, планирование реагирования, мониторинг и контроль.
- Ключевые понятия: вероятность, воздействие, риск-аппетит компании.
- Представление единой карты стейкхолдеров и матрицы рисков компании (шаблон, который будут заполнять).

2.2. Практикум: «Создаем единый реестр рисков»

- Задание: Сформировать исчерпывающий список потенциальных рисков, структурированный по категориям.
- Формат: Работа в группах по 4-5 человек (или Индивидуальная работа с последующим групповым обсуждением)
- Групповое обсуждение и пополнение реестра.

3: Анализ и приоритизация

3.1. Инструмент: «Матрица вероятности и воздействия»

- Задание: Изучить Шкалы вероятности (1-5) и воздействия (1-5) на сроки/бюджет/качество. Оценить и ранжировать выявленные риски.
- Формат: Коллективная или индивидуальная работа с использованием шаблона матрицы

3.2. Глубокий анализ «красных» рисков

- Задание: Детально проработать 5-7 самых критичных рисков.
- Формат: Работа в тех же группах. Каждая группа берет 1-2 «красных» риска и заполняет таблицу для каждого риска.

4: Стратегии реагирования и дорожная карта реагирования на риски

4.1. Мозговой штурм: «Стратегии работы с рисками»

- Цель: Сгенерировать конкретные действия для управления ключевыми рисками.
- Формат: Работа в группах над теми же «красными» рисками.
- Задание: Для каждого риска предложить действия по четырем стратегиям:
- Избежание (как полностью устранить вероятность?).
- Передача (кому можно передать риск? страхование, твердые цены в контрактах).
- Снижение (как уменьшить вероятность или воздействие?).
- Принятие (как создать резерв на случай реализации?).

4.2. Разработка «Дорожной карты внедрения»

- Задание: Определить первые шаги и закрепить ответственность.
- Формат: Коллективное обсуждение и создание таблицы в формате What? Who? When?

5: Закрытие сессии: Подведение итогов и рефлексия

- Формирование Ключевых результатов, полученных в процессе обучения.
- «Лист ожиданий»: сверка с целями, объявленными утром.
- Интерактив «Один шаг вперед».