

## **БОГАТЫЕ ТОЖЕ ПЛАЧУТ. ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА ПАО «ГАЗПРОМ» ПРОИГРЫВАЕТ В СУДЕ 2 МЛРД РУБЛЕЙ**



**31 мая 2018 года в Москве прошел круглый стол, посвященный важной и актуальной проблеме проектно-изыскательской сферы – «Практика разрешения конфликтов в паре заказчик-проектировщик. Оплата бросовых работ».**

**Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день сложилась ситуация, в которой подрядчик (изыскатель или проектировщик) оказались в максимально невыгодном положении по отношению к своему заказчику, который может в любой момент разорвать договор с исполнителем и даже не оплатить сделанный объем работ, просто ссылаясь на статью 721 Гражданского кодекса РФ.**

**В этом материале, который открывает цикл публикаций по итогам данного круглого стола, мы рассмотрим показательный случай: крупный заказчик, сомнений в добросовестности которого не было, отказался от исполнения договора в одностороннем порядке и не стал оплачивать выполненную работу на сумму около 2 млрд рублей. При этом подрядчиком выступала одна из дочерних компаний ПАО «Газпром».**

### **Аналитическая служба**

31 мая 2018 года в Москве состоялся круглый стол «Практика разрешения конфликтов в паре заказчик-проектировщик. Оплата бросовых работ», организованный Национальным объединением проектировщиков и изыскателей (НОПРИЗ) совместно с Национальной палатой инженеров (НПИ). На этом мероприятии прозвучало достаточно много интересных выступлений, по материалам которых редакция журнала «ГеоИнфо» в

ближайшее время подготовит ряд статей. Но начать эту серию публикаций хочется с интересного, характерного и крайне показательного случая, который был озвучен ведущим юрисконсультom одной из дочерних структур ПАО «Газпром», а затем прокомментирован присутствовавшими в зале юристами и специалистами в области инженерных изысканий и проектирования.

Свое выступление юрисконсульт начала с констатации факта: на сегодняшний день от действий недобросовестных заказчиков страдает не только малый бизнес, но и крупный. И даже компании, входящие в структуру ПАО «Газпром», порой ничего не могут с этим сделать.

По словам докладчика, несколько лет назад компания получила очень крупный объект, по которому было заключено в общей сложности пять договоров на разные виды работ – сбор исходных данных, инженерные изыскания, изготовление проектной и рабочей документации. Заказчиком выступала очень крупная организация, не имеющая финансовых проблем. Поэтому казалось, что проблем с исполнением сторонами договорных обязательств не будет. В работе было задействовано более 1000 сотрудников подрядчика, а также многочисленные организации, привлекавшиеся на субподряде и субсубподряде.

Спустя примерно три месяца с даты подписания договора (и около 5–6 месяцев с момента начала работ) заказчик прислал письмо об отказе в одностороннем порядке от исполнения условий договора с формулировкой «нецелесообразность выполнения работ». К этому моменту предусмотренный договорами объем работ был выполнен примерно на 80–90%. Оценочная стоимость выполненных, но не оплаченных работ составила порядка 2 млрд рублей.

Согласно статье 717 Гражданского Кодекса РФ, *«если иное не предусмотрено договором подряда, заказчик может в любое время до сдачи ему результата работы отказаться от исполнения договора, уплатив подрядчику часть установленной цены пропорционально части работы, выполненной до получения извещения об отказе заказчика от исполнения договора. Заказчик также обязан возместить подрядчику убытки, причиненные прекращением договора подряда, в пределах разницы между ценой, определенной за всю работу, и частью цены, выплаченной за выполненную работу»*. Действительно, это право заказчика. Однако платить в данном случае заказчик отказался, а многомесячные переговоры между сторонами не привели к положительному решению вопроса. В результате исполнитель принял решение обратиться в суд, апеллируя к вышеназванной статье.

Суд начался летом 2014 года и продолжается до сего дня. Подрядчик, выступающий в роли истца, проиграл дело в первой инстанции, во второй инстанции (на апелляции) и в третьей инстанции (кассация). В настоящий момент дело поступило в судебную коллегия по экономическим спорам Верховного суда РФ, однако не известно, будет ли оно истребовано для рассмотрения или сразу будет заявлен отказ.

Причина – в незащищенности любого подрядчика проектной сферы из-за, наверное, хорошо и печально известной многим статьи 721 ГрК РФ.

### **Что произошло в суде**

Как было сказано выше, исковые требования на 2 млрд рублей заявлялись истцом по статье 717 Гражданского кодекса РФ. Ответчик же решил воспользоваться 721 статьей Гражданского Кодекса РФ, которая, судя по существующей правоприменительной практике, представляет очень большой риск для всех подрядных организаций. В этой

статье сказано: *«Качество выполненной подрядчиком работы должно соответствовать условиям договора подряда, а при отсутствии или неполноте условий договора требованиям, обычно предъявляемым к работам соответствующего рода. Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором, результат выполненной работы должен в момент передачи заказчику обладать свойствами, указанными в договоре или определенными обычно предъявляемыми требованиями, и в пределах разумного срока быть пригодным для установленного договором использования, а если такое использование договором не предусмотрено, для обычного использования результата работы такого рода».*

Иными словами, как трактуют юристы и судьи эту статью, если результат выполненных работ не соответствует целям технических заданий, договоров и вообще строительства, то в случае досрочного расторжения договора, когда работа еще не выполнена полностью и не может использоваться, оплачивать такие работы заказчик не должен.

Для подтверждения своей позиции ответчиком было заявлено проведение судебной экспертизы. Экспертная организация была выбрана по представлению ответчика, что дало докладчику основание предположить на круглом столе ее заинтересованность. Сами вопросы эксперту были заданы также в соответствии со статьей 721 ГрК РФ, а именно соответствует ли разработанная документация целям договора и строительства. Ответ был получен отрицательный, поскольку документация не была выполнена в полном объеме на момент расторжения договора. При этом стоимость выполненных работ не оценивалась в связи с отсутствием соответствующих требований. Вопросы, подготовленные к экспертной организации истцом, были, по словам юрисконсульта, судом проигнорированы.

Таким образом, складывается патовая ситуация. Документация, выполненная даже на 90%, не может быть использована для целей строительства. И любой заказчик, пользуясь этим, может без проблем на финальной стадии работ разорвать договор. И пользоваться затем полученными материалами, не заплатив на них.

Поэтапная сдача результатов работ, которая, по идее, в данной ситуации могла бы помочь подрядчику избежать всех перечисленных проблем, была невозможна, поскольку на момент разрыва договорных обязательств этапы сдачи работ еще подошли. Более того, как отметила юрисконсульт, согласно договору, все этапы работы за исключением рабочей документации, выполнялись одновременно. То есть подрядчик изначально был поставлен в невыгодное положение, а сам договор, по мнению присутствовавших на круглом столе специалистов, и вовсе требовал от подрядчика фактически нарушения закона. Однако вряд ли это вина юристов подрядчика. Многим изыскателям хорошо известна ситуация с типовыми договорами крупных заказчиков, внесение изменений в которые в принципе не предусмотрено.

Дело в том, что проектно-изыскательские мощности, созданные в СССР, были рассчитаны на госзаказ, который более, чем в 10 раз упал после распада Советского Союза, поэтому предложение на рынке долгие годы значительно превышало и до сих пор превышает спрос. Это привело к двум главным негативным моментам. Прежде всего, заказчик оказался «избалован», что в свою очередь, отчасти, и привело к появлению типовых договоров, ставящих подрядчика в неравные условия с заказчиком. Зародилась данная практика внутри корпораций для регулирования отношений с их собственными проектно-изыскательскими структурами, а затем была распространена на всех исполнителей. Но только если внутри корпораций вопросы с оплатой работы подрядчиков так или иначе всегда решаются, и дело до суда не доходит, то вот с внешними подрядчиками обходятся далеко не всегда также хорошо.

В тоже время сами подрядчики, то есть проектировщики и изыскатели, из-за высокой конкуренции в своей среде привыкли «разбрасываться» своим ресурсом, предлагая выполнить работу дешевле, чем необходимо для нормального развития. Например, не секрет, что в нашей стране на сегодняшний день работа проектировщика может стоить в 10 раз дешевле, чем за рубежом. Последствия этого вполне предсказуемы – качество работ постепенно падает, старая школа уходит, молодые кадры в отрасль не приходят. Ожидаемый итог – приход в нашу страну зарубежных специалистов, которым так или иначе придется платить в 10 раз больше... Но вернемся к теме статьи.

### **Как оценить выполненный объем работ**

В ходе дискуссии один из присутствующих выступил в поддержку стороны заказчика, заявив, что нередко бывает так, что проектировщик рассказывает о том, что выполнено 80% работ, а на самом деле сделано в 10 раз меньше. Однако на это возражение у докладчика было вполне логичное объяснение, которое, кстати, судом учтено не было. Юристка пояснила, что поскольку судебное разбирательство идет уже 4 года, за прошедшее время состоялось множество других разбирательств, инициированных субподрядчиками, их субподрядчиками и т.д. В ходе данных процессов также проводились судебные экспертизы, результатом которых были положительные заключения. Все суб-субподрядчики выиграли дела у субподрядчиков, поскольку смогли доказать, что выполнили свою работу в полном объеме. Все эти материалы также были переданы в суд по основному делу, однако данное обстоятельство никак не повлияло на решение судьи, поскольку все эти разбирательства – другие дела, которые не могут быть объединены в единое делопроизводство.

### **У жизни путь короткий, а у справедливости – длинный**

Поскольку следом за представителем дочерней структуры ПАО «Газпром» выступал старший партнер адвокатского бюро «Яковлев и партнеры» Максим Яковлев, он тут же с трибуны прокомментировал описанный выше случай.

Первый вопрос, который он задал – привлекались ли субподрядчики в качестве третьего лица. «Есть такая штука – преюдиция. Спор о фактах и о доказательствах, который решен между одними и теми же лицами, но в рамках другого процесса, в этом процессе доказыванию уже не подлежит», – рассказал юрист. «Поэтому если у вас с одной стороны субподрядчики, с другой стороны заказчик, то факт того, что документация в порядке – это преюдиция. И не применить ее нельзя, поскольку это отработано в Высшем Арбитражном суде», – заключил он.

Однако, к сожалению, в данном случае это не сработало. Вероятно, потому, что основной заказчик все же в судебных разбирательствах с субподрядчиками участия не принимал. По мнению М.Яковлева, в настоящее время законодательство очень быстро меняется, причем изменения бывают достаточно резкими, что связано как раз с ситуациями, подобными описанной в статье. Например, как отметил юрист, до сих пор до конца не решен вопрос правомерности одностороннего отказа от договора. Сначала Высший арбитражный суд разъяснил, что отказываться от договора в одностороннем порядке можно. Затем в ряде обзоров тот же Высший арбитражный суд заявил, что на самом деле это возможно не всегда и не везде. Более подробных разъяснений до сих пор не последовало, тем не менее, определенные подвижки есть. Например, в настоящее время в судебных инстанциях существует доктрина «слабой стороны». В частности, с физическим лицом, которое не является индивидуальным предпринимателем, в одностороннем порядке

договор подряда расторгнуть нельзя. Сейчас данная доктрина постепенно начинает распространяться и на юридических лиц – в том случае, когда подрядчик доказывает в суде, что заказчик вынудил его подписать договор на невыгодных условиях пользуясь своим положением. Хорошо известно, что такое бывает не редко в строительной сфере, а значит это может быть серьезным козырем при рассмотрении дел, связанных с разрывом договоров подряда.

Более того, уже сейчас Верховный суд разъясняет, что договор в одностороннем порядке может быть расторгнут только при условии принципа добросовестности и разумности. К сожалению, эти принципы еще не нашли широкой правоприменительной практики в судах, однако нельзя не попытаться ими воспользоваться.

И последние, о чем попросил не забывать М.Яковлев, это то, что «предпринимательская деятельность – это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, которая осуществляется самостоятельно на свой риск... и страх». Но ведь волков бояться – в лес не ходить, не так ли?