

«ЗАКАЗЧИК, КАК ПРАВИЛО, НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИГРОК РЫНКА»

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ПРАВА, НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЕЛЕНА КРЕСТЬЯНЦЕВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА О СПОСОБАХ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ЗАКАЗЧИКА НА ВСЕХ ЭТАПАХ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА СТРОЙПОДРЯДА, О НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫХ ВОПРОСАХ, ВОЗНИКАЮЩИХ В СУДАХ, А ТАКЖЕ О ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ ЗАКАЗЧИКА В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА ИСПОЛНИТЕЛЯ.



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какие рекомендации вы даете своим клиентам для минимизации рисков на этапе заключения договора с подрядными организациями? На что нужно обращать внимание в первую очередь?

ЕЛЕНА КРЕСТЬЯНЦЕВА: Клиенты обращаются к нам как на этапе подготовки договора, так и на стадии, когда договор уже составлен и нужно убедиться в том, что учтены все важные детали. В основном мы работаем с заказчиками строительных работ, реже — на подрядчиков, потому как последние зачастую лучше ориентируются в этой теме и им проще провести такую работу самостоятельно. Помимо технических вопросов, мы обращаем внимание на важные аспекты, которые помогут клиенту в будущем в случае возможного спора с контрагентом. Во-первых, мы всегда включаем в договор оговорку о том, что проектная документация, которая передается исполнителю, является полной и позволяет без каких-либо проблем приступить к строительным работам. Это важно, так как при возникновении конфликта начинается перекладывание ответственности на заказчика строительства, и одним из вариантов развития событий может быть обвинение заказчика в предоставлении неполной и неправильно подготовленной проектной документации. Это касается и строительной площадки: подрядчик должен взять на себя обязательство, что площадка проверена и пригодна для выполнения строительных работ. Очень часто возникают споры о том, кто должен выносить коммуникации из пятна застройки, — это тоже необходимо указать при составлении договора. Также рекомендуется привязывать финансирование строительства к этапам выполнения работ, так как довольно часто стороны указывают конкретные календарные даты траншей. Если заказчик видит, что строительство отстает от графика, предыдущий аванс исполнителем не выработан, но при этом у заказчика есть обязательства по осуществлению платежа на конкретную дату, то в случае отсутствия транша он может допустить просрочку. Много вопросов возникает в связи с изменениями проекта по ходу строительства: если какие-то изменения вносятся в проект, важно подписать дополнительное соглашение о том, что сроки и цены не будут изменены. Зача-

стую заказчик полагает, что, если договор не был изменен, значит, все остается прежним. А постфактум подрядчик идет в суд и пытается доказать, что необходимо изменить либо срок строительства, либо цену, так как он уже успел выполнить дополнительные работы. Оговорки об отсутствии изменения цены при внесении изменений в проект крайне важны. Это наиболее частые вопросы, которые возникают в судах и которые необходимо учесть на стадии подготовки договора.

BG: Получается, что в общем количестве дел между подрядчиками и заказчиками последний — более слабая сторона?

Е. К.: Только с той точки зрения, что заказчик, как правило, непрофессиональный игрок рынка. Зачастую подрядчик имеет больше понимания в судебной практике, потому как гораздо чаще сталкивается с ней — следовательно, доказательная база с его стороны подготавливается лучше и заранее. Поэтому как профессиональный игрок он имеет преимущества.

BG: Какие изменения в законодательстве в последние годы способствуют более эффективному выстраиванию отношений между заказчиком и подрядчиком? В частности, касающиеся банкротства исполнителя.

Е. К.: С точки зрения гражданского права все стабильно. С точки зрения банкротства сейчас идет реформа, но она больше касается банкротства застройщиков многоквартирных домов. Несмотря на то, что само законодательство кардинально не меняется, меняется судебная практика. В прошлом году в обзоры практики Верховного суда были включены два интересных дела, которые поменяли отношение к зачету в процессе банкротства подрядчиков. Дело в том, что зачет при банкротстве не допускается, потому как он приводит к преимущественному удовлетворению одного из кредиторов. Что характерно, на мой взгляд, именно для строительства — это взаимные требования сторон друг к другу. Например, заказчик хочет вернуть неотработанный аванс, в то же время арбитражный управляющий подрядчика пытается найти возможные финансовые требования для предъявления заказчику — это, как правило, дополнительные работы либо убытки, связанные с расторжением договора. Ранее практика была

такова, что арбитражный управляющий после предъявления требований к заказчику получал в банкротную массу живые деньги. А заказчик включается в реестр, и по нему, к сожалению, если нет реального обеспечения, например залога, шансы вернуть аванс очень невысокие. Выходит, заказчик отдает живые деньги, а в ответ не получает ничего. Верховный суд постановил, что нужно подводить некое итоговое сальдо по договору и зачитывать друг против друга требования заказчика и подрядчика. Если подрядчик считает, что ему не оплатили какие-либо работы, а заказчик — что работы выполнены некачественно либо необходим возврат части аванса за какие-то другие работы. И эти требования могут быть зачтены друг против друга. Это и есть итоговое сальдо. На мой взгляд, это революционная практика.

BG: Какие законные основания существуют у заказчика, чтобы расторгнуть договор с подрядчиком-исполнителем?

Е. К.: Это могут быть существенные недостатки выполненных работ, существенная просрочка и немотивированный отказ, при котором заказчик по собственному желанию может отказаться от продолжения отношений с подрядчиком. Но правовые последствия, конечно, при этом разные в зависимости от того, связано ли расторжение с виновными действиями подрядчика или с тем, что заказчик пожелал расторгнуть договор по своим причинам. Если вины подрядчика в расторжении договора нет, то в таком случае заказчик должен возместить понесенные убытки — вплоть до полной цены договора.

BG: В штате большинства компаний, в том числе и на строительном рынке, есть инхаусы, которые должны быть погружены в возникающие проблемы организаций глубже, а на сложности реагировать более оперативно. По какой причине тогда необходимо привлекать внешних юристов?

Е. К.: Бытует мнение, что инхаусы больше владеют информацией, знают историю спора. Но наше погружение в детали спора занимает не более трех-четырех дней. Мы смотрим первичную документацию, бухгалтерские документы, переписку, акты выполненных работ. При этом у нас больше практики, десятки дел, в которых мы принимали участие. Инхаусы в основном решают текущие задачи, и, как прави-

ло, у них в практике нет дел, связанных со строительными работами. У нас же таких дел на постоянной основе довольно много, и мы знаем, куда все может повернуться, — это наработанный годами опыт. В то же время, будучи сторонней организацией, мы можем посмотреть на дело более объективно и представить, как данную ситуацию будет рассматривать суд.

BG: На что следует обратить внимание, когда подрядные работы уже выполнены? Как грамотно оформить документы, чтобы у сторон не возникало претензий друг к другу?

Е. К.: Часто заказчики получают акты выполненных работ и отказываются от приемки по формальным основаниям. Это грубая ошибка. Можно отказаться, только если есть существенные недостатки, например, объект не может быть использован по назначению и недостатки невозможно устранить. В ином случае должен подписываться акт, и уже в нем можно указать порядок устранения недостатков. Если заказчик отказывается подписывать акт по формальным причинам, исполнитель подписывает его в одностороннем порядке и требует оплату через суд. В итоге суд присуждает сумму выполненных работ подрядчику. Также часто заказчик пишет о том, что исполнительная документация не предоставлена, но для суда это является недостаточным основанием. Получается, что заказчик еще не начинал приемку, а работы уже оплачены через суд. Поэтому будет грамотно включить в договор перечень документов, который необходим в принципе для того, чтобы начать процесс приемки работ. Гораздо легче объяснить суду, что без наличия данных документов приемка не может начаться и их предоставление является критическим.

BG: Но ведь все тонкости все равно невозможно учесть, даже при грамотном оформлении договора, и повод пойти в суд у подрядчика все равно может появиться.

Е. К.: Я пожелаю всем заказчикам грамотно выбирать подрядчика и учитывать его репутацию, насколько он вовлечен в судебные споры. Это решающий фактор. Выбор юриста обычно начинается тогда, когда проблемы уже есть, и они начинаются не столько с договора, сколько с выбора недобросовестного контрагента. ■