ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРА

03.02.2022 СТАТЬИ

Несмотря на все очевидные плюсы мирного урегулирования спора для бизнеса количество случаев досудебного урегулирования разногласий в России невелико. Согласно статистике за 2020–2021 гг. число мировых соглашений и отказов от иска составило около 10,5% от общего числа принятых исковых заявлений. Причины слабого развития досудебного урегулирования споров и в деловой культуре российского бизнеса, и в дешевизне судебного разрешения спора.

Цель данной номинации — изменить ситуацию с мирным урегулированием споров в России и поощрить стороны к поиску путей и способов для этого. Ведь разрешение спора в суде негативно влияет на деловые отношения с партнером, с которым идет судебное или арбитражное разбирательство, создает дополнительные издержки и репутационные риски. Юристам и бизнесу важно использовать все имеющиеся возможности для мирного урегулирования спора, и примеры этого есть в наших кейсах.

Процедура медиации с целью завершения расчетов по договору на поставку оборудования и программного обеспечения

В рамках кооперации по Государственному заказу между Поставщиком и Заказчиком были заключены договоры на поставку оборудования и программного обеспечения. Обязательства по поставке оборудования и ПО были выполнены в полном объеме, но расчеты по договорам не были завершены из за отсутствия закрывающих документов. Фактически, в целях выполнения обязательств по поставке оборудования, в рамках устной

договоренности прежнего руководства Заказчика и Поставщика, вне установленного порядка приема передачи оборудования по контракту, отгрузка оборудования производилась Поставщиком не на склад Заказчика, а в подразделения силового ведомства, где произвести последующую инвентаризацию, подтверждающую отгрузку и исполнение обязательств со стороны Поставщика, не представлялось возможным из за отсутствия специальных допусков на режимный объект. Таким образом, новое руководство Поставщика столкнулось с кредиторской задолженностью перед Заказчиком на несколько десятков миллионов рублей и формальными основаниями для начисления штрафных санкций, взыскания убытков из за неисполненного Государственного контракта. Кредиторская задолженность с каждым годом росла, менеджмент и сотрудники обеих организаций, сопровождающие проект и реализацию данного контракта, за 5 лет полностью поменялись. А в 2019 г. в отношении Заказчика было возбуждено дело о банкротстве по инициативе иных крупных кредиторов Заказчика.

В рамках процедуры медиации, проведенной руководителем юридического департамента Поставщика в присутствии всех заинтересованных лиц были зафиксированы отсутствие вины со стороны Поставщика и необоснованное уклонение со стороны Заказчика от подписания вышеуказанных закрывающих документов. Таким образом, 01.04.2021 г. Поставщик получил подписанные закрывающие документы от Заказчика (без замечаний по сроку и качеству), в результате чего многомиллионная кредиторская задолженность «преобразовалась» в дебиторскую задолженность Поставщика.

«С формальной точки зрения эта ситуация была не разрешима как в досудебном, так и в судебном порядке, из за отсутствия документов (доказательств) и работников обеих организаций, ранее сопровождающих проект.

Но достижение положительного результата в данном вопросе стало возможно с помощью эффективных переговоров», — прокомментировала Юлия Воронина, руководитель юридического департамента ООО «Технопром».

Анна Занина, эксперт The CASE by Legal Insight: «Компания оказалась в сложной ситуации, особенно с учетом статуса заказчика в лице Минобороны и связанной с этим закрытости объектов. Пригласить медиатора было лучшим вы- ходом из положения, а результат переговоров действительно впечатляет».

Алексей Абрамов, эксперт The CASE by Legal Insight: «Soft skills юристов в последнее время приобретают колоссальное значение. В данном кейсе это продемонстрировано в полной мере. Урегулировать вопрос до суда — значит выиграть дело, сэкономив деньги компании. Для экономики это важнее судебного прецедента».

Екатерина Макеева, эксперт The CASE by Legal Insight: «Это удачный пример медиационной работы в рамках юридической функции компании. Исходя из описания кейса, уже сама процедура медиации с фиксацией позиций сторон позволила сформировать определенную доказательственную базу».

Отказ ФНС от привлечения к ответственности «Нижнекамскнефтехим» по обратным акцизам

В результате налоговой проверки правильности расчета обратных акцизов компании была начислена недоимка в размере 3 млрд рублей. Юристы представили в ФНС результаты нескольких технических экспертиз ведущих научных заведений России, показавших неизменность технологического процесса и бухгалтерского учета компании еще с советских времен. ФНС назначила дополнительные мероприятия.

На итоговые документы дополнительных мероприятий ФНС были написаны возражения, в которых юристы отметили согласие проверяющих с рядом доводов и добавили пояснения технических специалистов и результаты еще одной экспертизы. В итоге на слушаниях проверяющие убедились в том, что компания ничего не меняла ни в технологическом, ни в бухгалтерском учете. Айдар Султанов, начальник юридического департамента «Нижнекамснефтехим» так прокомментировал этот кейс: «Три года огромного слаженного

труда привели к практически невозможному результату в наше время — нулевому решению по проверке. Экономический эффект был, конечно же, намного больше: проверка проводилась только за два года, если ее экстраполировать на сегодняшний день, сумма была бы просто огромна!»

Анна Занина, эксперт The CASE by Legal Insight: «Великолепный кейс и великолепная работа юристов компании. Добиться полного снятия крупных претензий налоговиков в досудебном порядке — этим может похвастаться далеко не всякий бизнес. Полагаю, что открытость компании сотрудничеству и готовность предоставить документы даже за очень давние периоды, не входящие в границы проверки, не в последнюю очередь повлияли на позицию сотрудников ФНС».

Алексей Абрамов, эксперт The CASE by Legal Insight: «Очень интересный и значимый для рынка кейс, так как решение в пользу налогоплательщика — большая редкость в последнее время. Тем более когда данный вопрос решается в досудебных переговорах с убеждением налоговых органов».

Заключение соглашения о замене стороны в обязательстве без изменений сроков и штрафных санкций

На торгах в рамках Федерального закона No 223 был заключен договор генерального подряда на производство комплекса работ по техническому перевооружению объекта. В процессе исполнения договора подрядчик заявил о необходимости значительно увеличить предусмотренные в договоре стоимость и сроки и допустила существенный срыв сроков по графику производства работ. Фактически срыв работ по договору был обусловлен отсутствием у подрядчика необходимых компетенций. Расторжение договора и потенциальный судебный спор были не приемлемы, поскольку сроки судебного разбирательства привели бы к заморозке проекта (из за экспертиз, оценки и т. п.).

Основная сложность заключалась в убеждении доделать проект одного конкурента другим

конкурентом. Решение было найдено путем незначительного увеличения цены для нового подрядчика, который также участвовал в торгах по проекту и проиграл по ценовому критерию.

Сложно было убедить стороны урегулировать вопросы по достройке проекта, поскольку новый подрядчик был не согласен с проектными решениями, перечнем уже закупленных материалов и оборудования, а также необходимостью уступок между заменяемыми сторонами (поскольку приемка по договору происходила после пусконаладочных работ). Все это отягощалось тем, что ни одна из сторон не хотела озвучивать перед заказчиком суммы по ввезенному и поставленному на площадку оборудованию и материалам, но и сами при этом договориться не могли.

Анна Занина, эксперт The CASE by Legal Insight: «Непростая ситуация, осложненная еще и тем, что договор был заключен по итогам торгов в рамках Федерального закона No 223, а подрядчики были не готовы делиться данными по стоимости оборудования и материалов. Успешная замена стороны по договору в этом случае — большая победа команды юристов».

Екатерина Макеева, эксперт The CASE by Legal Insight: «Заслуживает поощрения проактивная позиция юристов в решении коммерческой проблемы и формировании практики медиации, позволившей конкурирующим компаниям прийти к согласию. При этом, судя по описанию, сложности носили в большей степени переговорный характер, нежели правовой».

СТАТЬИ