№1 (107) 2022 ДОГОВОРНЫЙ СПОР ГОДА

Тренды в договорных спорах в 2021 г.: кнут и пряник в правовых позициях

17.02.2022 СТАТЬИ THE CASE ДОГОВОРНОЕ ПРАВО

Договор является базовой конструкцией, оформляющей деловые отношения, поэтому любые изменения в сфере договорного права неизбежно оказываются в центре внимания всех участников рынка. Затянувшийся кризис, вызванный пандемией коронавируса, изменение обычного режима деятельности, осложненное спорным нормативным регулированием, попытки недобросовестных контрагентов уклониться от исполнения договора порождают сложные правовые конфликты. Кроме того, тренд на устойчивое развитие и цифровизацию сказывается на экономике отношений и порождает новые институты (от smart контрактов

до блокчейна и цифровых двойников), изменяя правовую реальность в целом.

В минувший год число договорных споров заметно увеличилось: в суды стало поступать больше исков, связанных как с исполнением договоров, так и с их оспариванием или расторжением. Возросший интерес к сфере договорного права, несомненно, связан с вызовами, с которыми бизнес столкнулся в последний год. Задача юристов в таких условиях — ориентироваться в новых правовых позициях и тенденциях судебной практики, чтобы обеспечить своевременную и эффективную защиту договоров от неисполнения, расторжения, и с помощью договорных условий снизить риски компании.

При определении победителей в номинации «Договорный спор года» эксперты отмечали значение спора для отрасли и для экономики в целом, сложность и значимость выработанной правовой позиции, а также новизну правовых решений.

В 2021 г. были заметны две противоположные тенденции. С одной стороны, суды все чаще отходят от формального подхода и все больше обращают внимание на диспозитивность договорных условий, а с другой — достаточно строги к должникам, не исполняющим обязательств.

Новые правовые позиции свидетельствуют о том, что суды придают большое значение реализации принципа свободы договора и договорным условиям, выработанным участниками гражданских правоотношений. О такой тенденции свидетельствует прежде всего позиция ВС РФ, который признал законность конструкции «take or pay», не закрепленной в законе, но широко распространенной на практике. Хотя в целом сохраняется осторожное отношение судей к договорным конструкциям, не регламентированным в законах, заметно, что суды стали более бизнес- ориентированными: они адаптируют существующие нормы к фактически изменившимся общественным отношениям и уходят от излишнего «буквоедства».

В то же время судебные акты, вынесенные в 2021 г., позволяют говорить о жестком подходе

судов к должникам, не исполняющим обязательств (в том числе со ссылкой на ограничительные меры в связи с пандемией), и о пресечении всяких попыток вывести активы за пределы РФ. Особенно четко данная тенденция проявляется по отношению к недобросовестным контрагентам, по вине которых были допущены налоговые правонарушения.

Достаточно жесткий подход судов к исполнению договорных обязательств связан и с пандемией, кратно увеличившей предпринимательские риски. В условиях пандемии повсеместно возникают арендные споры, в которых оспаривается односторонний отказ от договоров аренды, требуется снижение и отсрочка арендной платы или льгота по ней.

В шорт-лист номинации «Договорный спор года» вошли как кейсы, которые номинировали эксперты исследования, так и кейсы, которые подавали их участники.

Дело «ОТЭКО Портсервис» VS Kaproben Handels AG No A40-328885/2019

Спор о праве на односторонний отказ от договора, заключенного по модели «take or pay»

Стороны заключили договор портовой перевалки груза с условием «take or pay» (обязанность заказчика выплатить оператору определенную сумму, даже если заказчик не воспользуется услуга- ми). Заказчик отказался от исполнения договора, тогда оператор оспорил односторонний отказ в суде.

Заказчику удалось отстоять законность отказа от договора. ВС РФ подтвердил, что стороны вправе включить в договор условие «take or pay». Но оно может расцениваться в качестве платы за односторонний отказ от договора, исчисляемой исходя из периода действия такого условия.

Вывод ВС РФ о том, что условие «take or pay» не образует самостоятельный вид договора, позволяет применять к отношениям сторон нормы других договоров, например о возмездном оказании услуг. Сказанное способствует стабильности оборота и снижает риски

обоих контрагентов, применяющих данную конструкцию. Таким образом, определение ВС РФ от 20.08.2021 является единственным судебным актом, где суд дал ответы на существенные вопросы, связанные с использованием конструкции «take or pay».

Алексей Станкевич, эксперт THE CASE by Legal Insight: «Спор является прецедентным для договорного права, так как результатом его рассмотрения стала возможность заказчика выйти из договора «take or pay» без возложения на него финансовых последствий такого отказа. Также представленный спор — это сигнал для законодателя о специальном урегулировании подобных договоров для минимизации финансовых потерь сторон».

«Таймырская топливная компания» VS «Таймырстрой» No А33–3832/2019

Спор о взыскании убытков, связанных с доначислением НДС в результате недобросовестного поведения контрагента

Налоговая проверка установила, что денежные средства, уплаченные по договору подряда, переводились на счета технических компаний и в дальнейшем обналичивались. В результате заказчику, который предъявил уплаченную сумму для вычета НДС, был доначислен налог. Заказчик предъявил иск об убытках к подрядчику, который недобросовестно расходовал деньги.

ВС РФ указал, что недолжная осмотрительность при выборе контрагента не лишает права на возмещение убытков заказчика, который являлся добросовестным, не состоял в сговоре с подрядчиком и не был его соучастником при совершении правонарушения с целью получения налоговой выгоды.

Данный спор — один из самых интересных на стыке договорного и налогового права. Выводы ВС РФ соответствуют раннее изложенной позиции Президиума ВС РФ, который наделял привлеченное к налоговой ответственности лицо правом на взыскание убытков с виновного лица. Однако в этом деле ВС РФ развивает указанное правило: неосторожность заказчика при выборе контрагента не освобождает от ответственности недобросовестного

подрядчика. Такая позиция создает дополнительную защиту для добросовестных налогоплательщиков в ситуации, когда недоимка возникла не по их вине, а в результате умышленных незаконных действий контрагента.

Анна Занина, эксперт THE CASE by Legal Insight: «Сложно переоценить значение этого кейса для бизнеса и добросовестных налогоплательщиков, получивших новый инструмент, одобренный на высшем судебном уровне, причем инструмент не просто по защите своих интересов, а непосредственно по взысканию денежных средств, можно сказать, с виновника доначислений».

Дело «СК Сварго Групп» VS «НЕЗОРАЛ ЛТД» No А40–139669/2020

Спор о взыскании гарантийного удержания при непредоставлении банковской гарантии, предусмотренной договором

В договоре подряда стороны предусмотрели разный гарантийный срок для разных видов работ (1 год, 2 года, 5 лет). Гарантийный срок для некоторых видов работ истек, однако заказчик не вернул сумму гарантийного удержания, поскольку подрядчик не предоставил банковскую гарантию в обеспечение исполнения гарантийных обязательств. Суды взыскали в пользу подрядчика сумму гарантийного удержания.

Предоставление банковской гарантии на сумму гарантийного удержания необходимо для досрочного возврата гарантийного удержания. Если же подрядчик не предоставил банковскую гарантию, то гарантийное удержание все равно подлежит возврату по истечении периода, в течение которого должна была действовать банковская гарантия.

Избранная судами позиция защищает интересы подрядчика в ситуации, когда заказчик удерживает гарантийное обеспечение, несмотря
на то что срок истек и отпали основания для его предоставления. Результат рассмотрения спора в таких делах во многом зависит от формулировок условий договора. Подход, избранный юристами подрядчика, при котором в отношении ряда работ предусмотрены

меньшие гарантийные сроки, позволил сократить срок возврата гарантийного удержания.

Александра Маковская, эксперт THE CASE by Legal Insight: «Позиция судов, очевидно, повлечет за собой выработку контрагентами новых договорных условий о гарантийных суммах, поскольку суд обязал заказчика вернуть подрядчику всю сумму, несмотря на то что в отношении части работ гарантийный срок не истек».

Дело «Ситроникс» VS Республика Ингушетия

No А40–99861/2020,
No А40–125557/2020,
No А40–173612/2020,
No А40–263708/2020, No А40–138600/2020

Спор о взыскании с публичного образования долга по концессионному соглашению

АО «Ситроникс» предоставило по концессионному соглашению оборудование для автоматической фиксации нарушений ПДД в Республике Ингушетия. Последняя же не выплатила вознаграждение, предусмотренное концессионным вознаграждением, что повлекло за собой взыскание задолженности в судебном порядке. Однако вступившие в законную силу решения не были исполнены стороной публичного образования, в результате чего АО «Ситроникс» вознамерилось продвигать законодательную инициативу, направленную на исполнение судебных решений со стороны региональных властей.

Спор демонстрирует невозможность понудить государство к исполнению судебных решений. Пример АО «Ситроникс» сигнализирует законодателю о необходимости разработки механизмов для защиты частных лиц, поскольку когда должником является государство или его субъекты, имеющиеся в исполнительном производстве механизмы не работают.

Светлана Волкова, вице-президент по правовым вопросам АО «Ситроникс»: «Необходимо

законодательное регулирование, предусматривающее возможность исполнения судебного решения путем обращения к государству как субсидиарному ответчику, и, например, снижения налоговых выплат либо определения гаранта со стороны государства в интересах обманутых концессионеров, решивших однажды инвестировать в экономику отдельных регионов и не получивших должного возврата этих инвестиций».

Дело «Совфрахт»

No А40–71528/2020, No А40–107396/2020

Споры о взыскании неустоек, предусмотренных Уставом ж/д транспорта

Согласно буквальному толкованию Устава железнодорожного транспорта право на взыскание штрафов за сверхнормативное использование выгонов принадлежит перевозчику. Но этот документ был принят до реформы ж/д транспорта, в результате которой владение вагонами было передано от перевозчиков (ОАО «РЖД») операторам железнодорожного состава.

Юристам «Совфрахт» удалось доказать, что Устав железнодорожного транспорта следует толковать расширительно, в силу чего владельцы вагонов также могут взыскать штраф за сверхнормативное использование вагонов. При этом юристы защитили позицию, согласно которой право на взыскание неустойки возникает с момента прибытия вагона на станцию погрузки.

Споры «Совфрахта» развивают судебную практику ВС РФ и ВАС РФ, которые распространяли действие Устава железнодорожного транспорта не только на перевозчика, но и на иного владельца вагонов, являющегося оператором подвижного состава. Указанный спор служит положительным примером того, как суды адаптируют установленное однажды императивное регулирование к произошедшим изменениям. Изложенное определяет значимость данного дела не только для сферы перевозок, но и для всего частного права.

Александра Маковская, эксперт THE CASE by Legal Insight: «В данном деле мы видим возможность применения правовых норм, рассчитанных на один субъектный состав правоотношений и имеющих в значительной степени императивный характер, к другим субъектам из-за изменения законодательства. С учетом отставания одних законодательных актов от других данное дело имеет для общества и рынка значение, выходящее за рамки применения УЖТ РФ».

Дело «ДВМП» VS «Северный луч» (Кипр)

No А40–144838/2019

Спор о невозможности взыскания долга по ничтожной сделке, направленной на вывод активов за пределы РФ с целью оптимизации налоговых выплат «Северный Луч ЛТД» предъявило иск о взыскании номинальной стоимости облигаций и купонного дохода по ним. Компания ссылалась на то, что предыдущий владелец (учредитель и единственный участник «Северного луча») подарил ей принадлежащие ему облигации. ПАО «ДВМП» отказало в выплате, поскольку прежний владелец подарил облигации в период, когда у него имелась многомиллионная задолженность перед налоговым органами.

Юристам ПАО «ДВМП» удалось доказать, что договор дарения являлся ничтожным, как мнимый (облигации фактически не были выведены из владения контролирующего ответчика лица) и совершенный со злоупотреблением правом с целью обхода закона.

Дело «Северного луча» является ярким примером отказа в удовлетворении требований, заявленных в целях придания правомерного вида незаконным финансовым операциям. Оно формирует позитивную практику по пресечению вывода активов за пределы РФ с целью оптимизации налоговых выплат.

Даниил Сидоров, директор судебного департамента FESCO: «Данное дело уникально тем, что суды констатировали ничтожность сделки в интересах налогового органа (пострадавшее от этой сделки лицо), которое не было стороной данного дела и не заявляло о ничтожности

сделки. Развитие подобной практики крайне важно, поскольку кредиторы часто не знают, что должник выводит активы. Суды по собственной инициативе, обладая широким набором инструментов, способны пресекать все попытки по выводу активов».

Дело ПАО «МОЭК» VS КП «МЭД»

No А40–36970/2019

Спор о понуждении к заключению договора теплоснабжения

В районе Внуково находятся два источника тепловой энергии: РТС «Внуково» (при- надлежит ПАО «МОЭК») и ГТЭС «Внуково» (принадлежит КП «МЭД»). ПАО «МОЭК» является единой теплоснабжающей организацией в г. Москве и поставляет приобретенную на РТС «Внуково» тепловую энергию конечным потребителям в районе Внуково. КП «МЭД» считало, что в зоне теплоснабжения Внуково ПАО «МОЭК» обязано приобретать тепловую энергию с источника ГТЭС «Внуково», ссылаясь на положения схемы теплоснабжения г. Москвы и нормы законодательства о теплоснабжении. В связи с этим КП «МЭД» обратилось к ПАО «МОЭК» с офертой о заключении договора поставки тепловой энергии с источника РТС «Внуково». Впоследствии КП «МЭД» инициировало судебный процесс о понуждении ПАО «МОЭК» к заключению договора поставки тепловой энергии.

В ходе судебного разбирательства юристам ПАО «МОЭК» удалось обосновать, что договор теплоснабжения не может быть заключен в отсутствие возможности обеспечить качественное теплоснабжение потребителей и экономическую целесообразность изменения режима работы системы теплоснабжения.

Александра Маковская, эксперт The CASE by Legal Insight: «И для рынка, и для общества данное дело имеет более широкое значение, чем дело, касающееся договора теплоснабжения, потому, что правовая позиция исходит из необходимости учета интересов клиентов, с которыми уже заключены аналогичные договоры».

Карим Файзрахманов, эксперт THE CASE by Legal Insight:«Формально это преддоговорный спор, но тем не менее заслуживающий внимания в контексте настройки судебной практики по заключению публичных договоров».

Павел Хлюстов управляющий партнер «Павел Хлюстов и партнеры»

Яна Чернобель партнер «Павел Хлюстов и партнеры»

СТАТЬИ THE CASE ДОГОВОРНОЕ ПРАВО