

# **Основные спорные моменты в переговорах по EPC контрактам**

В современной практике реализации крупных инфраструктурных и промышленных проектов особое место занимают договоры EPC (Engineering, Procurement and Construction — Инжиниринг, Закупка и Строительство). Эти договоры объединяют в себе сложные технические, юридические и финансовые аспекты, требующие детального рассмотрения и тщательной проработки. В процессе переговоров по договорам EPC обычно возникают споры по нескольким ключевым моментам, в том числе:

## **1. Определение объема работ**

Ясное и полное определение объема работ является одним из самых важных аспектов в договоре EPC. Споры часто возникают из-за нечеткости формулировок, которые могут привести к разногласиям относительно того, что включено в контракт и что будет считаться дополнительными работами. Разработка детализированного технического задания и приложений с техническими спецификациями становится ключевым условием для предотвращения будущих конфликтов.

## **2. Ценообразование и платежные условия**

Определение стоимости работ и условий оплаты также является частой причиной споров. Варианты ценообразования в договорах EPC могут варьироваться от фиксированных цен до возмещения фактических расходов плюс определенной надбавки. Каждый из этих вариантов имеет свои преимущества и риски для сторон. Особое внимание в переговорах обычно уделяется условиям изменения цены, механизмам индексации и процедурам согласования дополнительных работ и соответствующего изменения стоимости контракта.

## **3. Распределение рисков**

Договоры EPC предполагают четкое распределение рисков между заказчиком и подрядчиком. Традиционно спорными являются вопросы ответственности за несоответствие спецификациям, задержки в выполнении работ, повышение стоимости материалов или оборудования. Важно, чтобы договор содержал приемлемое для обеих сторон распределение этих рисков, а также предусматривал механизмы их минимизации и управления.

## **4. Изменения в проекте**

Изменения в проекте являются нормой для крупных строительных проектов. Однако вопросы, связанные с порядком внесения этих изменений, их утверждением и оплатой, могут стать источником серьезных споров. Договор должен содержать четкие процедуры для управления изменениями, включая уведомления, согласования и адаптацию ценовых и срочных обязательств сторон.

## **5. Задержки и продление сроков**

Один из наиболее спорных аспектов в договорах EPC касается задержек и условий продления сроков выполнения работ. В процессе переговоров стороны стремятся регулировать, как будут решаться вопросы, связанные с неизбежными задержками, и кто будет нести ответственность за возможные финансовые потери. Понимание и четко прописанные условия продления сроков и компенсации задержек являются ключевыми для минимизации конфликтов.

## **6. Гарантии качества и гарантийные обязательства**

Гарантии исполнения и качества являются критически важными и часто обсуждаемыми в контексте EPC-контрактов. Заказчики требуют гарантий в том, что касается выполнения проекта в соответствии с заявленными стандартами и в установленные сроки. Взаимная договоренность о гарантийных сроках на выполненные работы и установленное оборудование оставляет меньше пространства для споров в будущем.

## **7. Форс-мажор**

Положения о форс-мажорных обстоятельствах также являются предметом тщательных переговоров. Определение форс-мажора, условия, при которых

сторона может ссылаться на форс-мажор, и последствия такой ссылки должны быть чётко оговорены в контракте. Это помогает обеим сторонам понимать свои обязательства и права в случае непредвиденных обстоятельств.

Отдельным вопросом является включение или невключение санкций в периметр форс-мажора. Острота этого вопроса потеряла свою актуальность в текущее время в связи с прекращением коммерческих взаимоотношений с недружественными странами в части контрактов ЕРС. Тем не менее, этот аспект требует огромного внимания при контрактации с компаниями из стран Глобального Юга в виду режима вторичных санкций.

## **8. Права на расторжение контракта**

Права и процедуры расторжения контракта должны быть чётко определены с самого начала переговоров. Это включает условия, при которых одна из сторон имеет право досрочно расторгнуть ЕРС контракт, каковы будут финансовые и операционные последствия расторжения, и какие шаги необходимо предпринять, чтобы такое расторжение не вызывало споров.

## **9. Разрешение споров**

Механизмы разрешения споров часто становятся камнем преткновения в переговорах. От выбора юрисдикции и арбитража до процедур медиации и судебного разбирательства — стороны должны заранее договориться о способах разрешения возможных конфликтов. Ясные договорённости помогают избежать длительных и затратных судебных разбирательств.

## **Заключение**

Успешные переговоры по договорам ЕРС требуют внимательного рассмотрения и согласования ключевых спорных вопросов, таких как задержки в выполнении работ, гарантии качества, форс-мажор, права на расторжение контракта и механизмы разрешения споров. Комплексный подход к этим аспектам и налаженная коммуникация между сторонами являются залогом успешного сотрудничества и минимизации рисков в ходе выполнения проекта.

\* \* \*

Этот материал предназначен для общей информации и не является юридической консультацией. Если у вас есть какие-либо вопросы по этой статье или о практике нашей фирмы в области [международных проектов и ЕРС](#), свяжитесь

с нами по адресу [info@danilovpartners.ru](mailto:info@danilovpartners.ru).

© 2024 Данилов и Партнёры. All rights reserved.