stuarts legal

NAVIGATING COMPLEXITIES, DELIVERING RESULTS

LEGAL ALERT · AUGUST 2026

Договор по модели EPC в праве РФ

Риски, которые закрываются на этапе заключения: практическая заметка о распределении ответственности, сроках, цене, гарантии и проектных показателях в EPC-договоре по праву РФ.

Подготовлено практикой «Промышленное строительство» Stuarts Legal для руководителей проектов, акционеров и юридических служб заказчиков и подрядчиков.

Vol. I · 7 страниц

stuarts legal

NAVIGATING COMPLEXITIES, DELIVERING RESULTS

01

с. 02—07

Договор по модели EPC в праве РФ: риски, которые закрываются на этапе заключения

#простоосложном_EPC

Елена Стюарт
Управляющий партнёр
Stuarts Legal

> *Почему EPC требует особого внимания на входе, и какие формулировки в российском праве действительно работают только тогда, когда они прямо и точно зафиксированы в тексте договора.*

Модель EPC (engineering - procurement - construction) пришла в российскую практику из международного промышленного строительства, но в Гражданском кодексе РФ как самостоятельный поименованный договор она не существует.

Это означает, что юридическая судьба EPC-договора определяется не его английским названием и не привычной для сторон международной логикой распределения рисков, а тем, как российский правоприменитель квалифицирует и разбирает его на знакомые правовые конструкции.

> Ключевая идея для заказчика: международная архитектура EPC — единая ответственность подрядчика «под ключ», твёрдая цена и гарантия проектных показателей — в российском праве не действует автоматически.

1. Задержка исходных данных и технического задания

По правилам о проектных и изыскательских работах обязанность передать подрядчику задание на проектирование и иные исходные данные по общему правилу лежит на заказчике. Задание может готовить и подрядчик по поручению заказчика, но тогда оно становится обязательным с момента утверждения заказчиком.

Если заказчик не передал техническое задание и исходные данные в срок, подрядчик вправе не приступать к работам или приостановить начатые работы, а само обязательство по их выполнению является встречным по отношению к предоставлению этих данных. В результате просрочка заказчика по предоставлению исходных данных сдвигает сроки работ без применения ответственности к подрядчику.

> Что учесть при заключении EPC-договора: однозначно определить, кто готовит техническое задание и собирает исходные данные; зафиксировать закрытый состав исходных данных и сроки их предоставления; предусмотреть механизм продления сроков подрядчика и последствия задержки заказчика.

2. Строительная площадка и встречные обязанности заказчика

Заказчик обязан своевременно предоставить земельный участок, причём его площадь и состояние должны обеспечивать своевременное начало, нормальное ведение и завершение работ. Передача площадки с обременениями или недостатками, не оговорёнными в договоре, - типовая точка срыва сроков: неосвобождённая территория, неурегулированные подъездные пути, проблемы с категорией земель, устаревшие геоданные.

Поскольку заказчик в этой части выступает как должник по встречному обязательству, при просрочке он отвечает за причинённые убытки и за последствия наступившей во время просрочки невозможности исполнения. Несвоевременная или дефектная передача площадки даёт подрядчику основание и на продление сроков, и на возмещение убытков.

> Что учесть при заключении EPC-договора: согласовать критерии готовности площадки и перечень допустимых обременений; предусмотреть форму и порядок передачи площадки; привязать начало течения сроков подрядчика к её надлежащей передаче.

3. Критический путь проекта и принцип домино

EPC-проект технологически последователен: задержка одного этапа способна сдвинуть последующие. Но не всякая задержка должна автоматически сдвигать конечный срок: значение имеют только работы, лежащие на критическом пути проекта.

Здесь возникает специфический риск российской практики: суды далеко не всегда оперируют понятием критического пути и склонны механически продлевать общий срок строительства на период любой локальной задержки. Это работает против стороны, которой в споре нужна точная, а не арифметическая оценка влияния просрочки.

> Что учесть при заключении EPC-договора: включить оговорку о продлении сроков только в той части, в какой задержка реально влияет на критический путь; предусмотреть методику фиксации и оценки влияния задержек; заранее согласовать возможность технической экспертизы.

4. Отказ заказчика от договора: статья 715 против статьи 717

ГК РФ даёт заказчику два принципиально разных основания для выхода из договора. Мотивированный отказ возможен, если подрядчик не приступает к работам своевременно или ведёт их настолько медленно, что окончание к сроку становится явно

невозможным. Немотивированный отказ возможен в любое время до сдачи результата, но ценой оплаты выполненной части работ и возмещения убытков подрядчика.

Риск для заказчика - переквалификация. Если заказчик заявляет отказ как мотивированный, но не может доказать нарушение со стороны подрядчика, особенно когда задержка вызвана собственной просрочкой заказчика, суд может квалифицировать такой выход как немотивированный со всеми финансовыми последствиями.

> Что закрыть при заключении: чётко описать основания и порядок мотивированного отказа; предусмотреть фиксацию нарушений подрядчика и претензионную процедуру; разграничить последствия каждого из видов отказа.

5. Независимая гарантия в действующей редакции

После реформы обязательственного права родовой конструкцией стала независимая гарантия; банковская гарантия - её частный случай. Ключевой признак - независимость гарантии от основного обязательства.

Для EPC-проектов независимая гарантия обычно используется для обеспечения возврата аванса, исполнения основных обязательств подрядчика и обязательств гарантийного периода. Основной риск для заказчика связан не с самой конструкцией гарантии, а с тем, насколько точно в её тексте определены срок, сумма, обеспеченное обязательство и условия предъявления требования.

01 Срок гарантии короче срока обеспеченного обязательства.

02 Условие о моменте вступления гарантии в силу откладывает начало гарантийного покрытия.

03 Недостаточно определено обеспеченное обязательство либо отсылка к договору-основанию.

> Что закрыть при заключении: проверять текст предоставленной гарантии на соответствие действующему законодательству; согласовать срок, сумму, бенефициара, обеспеченное обязательство и корректную отсылку к договору; отдельно оценивать формулировки об отложенном вступлении гарантии в силу.

6. Цена и пределы её изменения

В международной практике EPC нередко предполагает перенос на подрядчика значительной части ценового риска, но сама по себе эта модель не означает автоматически абсолютную твёрдую цену без исключений. В российском праве ценовой режим тем более не выводится из названия договора.

Стороны должны прямо согласовать, является ли цена твёрдой или приблизительной для подрядных элементов, какие дополнительные работы оплачиваются отдельно, как оформляются изменения технической документации и каким образом распределяется риск удорожания оборудования, материалов, логистики и валютных колебаний.

> Что закрыть при заключении: прямо определить состав цены и её режим; предусмотреть закрытый перечень оснований её изменения, формализованную процедуру дополнительных работ и порядок согласования изменений технической документации.

7. Проектные показатели и гарантия качества

Обещание EPC-подрядчика вывести объект на заданные технологические показатели - это в российском праве договорное обязательство, а не подразумеваемая часть конструкции. Без детального описания performance-показателей, порядка их подтверждения и последствий недостижения заказчик опирается лишь на общие нормы о качестве и гарантийных сроках.

> Что закрыть при заключении: зафиксировать измеримые проектные показатели и методику их проверки; описать последствия недостижения.

Краткий чек-лист на этапе заключения

01	Описан единый предмет и результат, но при этом учтена разборка договора на подряд, поставку и услуги по нормам ГК РФ.
02	Однозначно распределены подготовка технического задания и состав, сроки предоставления исходных данных; предусмотрен механизм продления сроков подрядчика.
03	Согласованы критерии готовности площадки, форма передачи и привязка сроков к надлежащей передаче.
04	Разграничены последствия мотивированного и немотивированного отказа заказчика.
05	Проверены формулировки независимой гарантии: срок, сумма, бенефициар, отсылка к договору, момент вступления в силу.
06	Зафиксирован твёрдый характер цены и закрытый перечень оснований её изменения.
07	Описаны измеримые проектные показатели, порядок их подтверждения и последствия недостижения.

Материал носит общий информационный характер и не является юридической консультацией по конкретному проекту.