

Е.Г.Шаблова, канд. юрид. наук, доц.  
ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, Екатеринбург,

## **НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСЛОВИЯ О ЦЕНЕ В ДОГОВОРАХ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ**

С переходом к рыночным отношениям принципиально изменились подходы к формированию стоимостных параметров сделки. Научный интерес к проблематике условия о цене как одного из важнейших факторов, прежде всего в предпринимательских договорах, велик, так как с этим условием связана реализация цели предпринимательства. «Проблема размера цен, - отмечает В.С. Якушев, – одна из самых острых, ибо затрагивает интересы практически всех участников гражданского оборота»[1, с.29].

В гражданском законодательстве с принятием нового ГК РФ появились нормы, которые требуют своего научного осмысления и оценки с точки зрения правоприменительной практики. Так, в основе определения цены как гражданско-правовой категории лежит обобщенное понятие «встречное предоставление», не имеющее юридических дефиниций.

Со вступлением в действие ГК РФ «... цена сама по себе перестает быть существенным условием договоров, в том числе возмездных»[2, с.268].

Такая юридическая квалификация условия о цене подвергалась сомнению в юридической литературе. Так, Л. Андреева, анализируя проблему существенных условий договоров с учетом практики разрешения споров арбитражными судами, отмечает, что диспозитивная норма п.3 ст.424 ГК РФ «...вступает в противоречие с сущностью возмездных договоров»[3,с.95]. Далее автор продолжает: «...необходимо внести изменения в ст.424 и 432 ГК РФ, предусмотрев, что в договоре должны быть указаны цена или способ ее определения»[3,с.95].

Содержание договора возмездного оказания услуг в нормативно-правовой модели ГК РФ прописано лаконично, собственно договору возмездного оказания услуг посвящено пять статей гл.39 ГК РФ. В самом названии нормативно-правовой модели этого договора подчеркнуто начало возмездности.

Однако гипотетически можно предположить, что в гражданском обороте могут быть договоры об оказании услуг на безвозмездных началах. Формулируя свои предложения по проекту главы, регулирующей договоры оказания услуг, Е.Д. Шешенин предлагал такую модель договора (в случаях, предусмотренных в законе или договоре) [4, с.93].

Не вызывает сомнений тезис о том, что для профессиональных услугодателей не характерны проявления благотворительности, посему модель о возмездном договоре оказания профессиональных услуг вполне обоснована.

Сфера применения безвозмездного оказания услуг может охватывать преимущественно взаимоотношения услугодателей и услугополучателей – граждан. Отношения об оказании услуг в этих случаях чаще всего осуществляются

на лично-доверительных началах, вне рамок обязательственного правоотношения.

В быту, в повседневной жизни, люди могут оказывать друг другу различные фактические услуги. Заботясь о престарелой соседке, проявляя человеческое добросердечие, мы можем оказывать ей услуги, но делаем это бескорыстно (к этому нас обязывают добрые нравы). Безвозмездные начала (если угодно – бескорыстные), проявляемые при оказании таких услуг, не порождают юридических обязанностей услугодателя, и отношения осуществляются вне рамок обязательственных отношений.

Следовало бы указать на определенные традиции правового регулирования тех договоров, которые сопровождались безвозмездной моделью (отсутствием встречного предоставления). Те немногие случаи безвозмездных моделей договоров, которые имели и имеют место в гражданском законодательстве, «выводились» в рамки специальных правовых режимов.

Модель договоров об оказании безвозмездных услуг, предоставляемых профессиональными услугодателями, должна иметь определенную мотивацию, по сути существование такой модели может быть предусмотрено как исключение из общего правила на уровне закона. Такие прецеденты в правотворческой практике имеются. Так, услуги по выдаче участникам информационных систем сертификатов ключей подписей, зарегистрированным удостоверяющим центром одновременно с информацией об их действии в форме электронных документов, оказываются безвозмездно [5]. Что же касается режима правового регулирования предоставления таких услуг, то следует согласиться с мнением А.Л.Маковского, что «для регулирования отношений по таким договорам наряду с положениями главы 32 могут при необходимости применяться по аналогии и правила ГК о соответствующих возмездных договорах» [6, с.303].

Законодатель проявил лаконичность в формулировке нормы, посвященной возмездным началам сделки. Симптоматично то, что сама статья называется «Оплата услуг» и по своей содержательной направленности (п.1 ст.781) носит явно процедурный характер: «Заказчик обязан оплатить оказанные ему услуги в сроки и в порядке, которые указаны в договоре...». Возможно, по замыслу законодателя пробелы формирования стоимостных параметров упомянутой товарообменной сделки должны восполняться субсидиарным применением норм о договоре подряда. По тексту гл.39 ГК РФ нет упоминания о цене услуг. В части формирования условия о цене следует руководствоваться ст.424 и ст.709 ГК РФ с оговоркой: «...если это не противоречит статьям 779-782 ГК РФ, а также особенностям предмета договора возмездного оказания услуг».

Статья 424 ГК РФ предусматривает, что оплата исполнения договора производится по цене, установленной соглашением сторон, вместе с тем та же статья допускает, что в предусмотренных законом случаях возможно использование в договоре устанавливаемых либо регулируемых уполномоченными на то государственными органами цен.

При отклонении договора от установленной или регулируемой цены договорное условие о цене признается ничтожным, вместо недействительного ус-

ловия о цене действует то, которое предусмотрено обязательными для сторон правилами.

Что касается формирования договорных цен на оказываемые услуги, то еще лет десять назад правовая конструкция формирования содержания условия о цене выглядела крайне просто: содержание условия определялось нормативно, указанием на утвержденные вышестоящими административными органами прейскуранты (ценники). Вопросы формирования условий о цене не представляли интереса для научных юридических разработок.

Исполнение договора, в том числе возмездного оказания услуг, оплачивается по цене, установленной соглашением сторон, а при отсутствии такового определяется по правилам п.3 ст.424 ГК РФ.

Условие о цене в рассматриваемом договоре не имеет существенного значения и восполнимо на основании правового критерия: «...исполнение возмездного договора оплачивается по цене, которая при сравнимых обстоятельствах взимается за аналогичные услуги». Причем наличие сравнимых обстоятельств, позволяющих однозначно определить, какой ценой необходимо руководствоваться, должно быть доказано заинтересованной стороной (п. 54 постановления пленума Верховного суда Российской Федерации № 6 и пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации № 8 от 1 июля 1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации») [7,с.210]. Любопытно следующее положение, которое предусмотрено все тем же п.54 упомянутого постановления: «При наличии разногласий по условию о цене и недостижении сторонами соответствующего соглашения договор считается незаключенным» [7, с.210]. Таким образом, высшие судебные органы подчеркнули, что следует различать двоякого рода ситуации:

1. Недостижение сторонами соглашения условия о цене как результат пробела договорного обязательства: «цена не предусмотрена и не может быть определена из условий договора», иными словами, тогда, когда условие о цене является существенным.

2. Недостижение сторонами соглашения по условию о цене как результат их преддоговорных разногласий; по этой причине недостижение сторонами соответствующего соглашения ведет к констатации того, что договор считается незаключенным.

Эффективность восполняющего критерия формирования условия о цене, предусмотренного диспозитивной нормой п.3 ст.424 ГК РФ в договорах возмездного оказания услуг, по нашему мнению, может быть подвергнута сомнению.

Проблема применения диспозитивной нормы п.3 ст.424 ГК РФ к договорам возмездного оказания услуг, на наш взгляд, усиливается следующими причинами.

Во-первых, рынок определенных видов услуг (с учетом, к тому же, региональной специфики) находится в стадии своего становления (например, информационные, маркетинговые, послепродажного обслуживания и др.), поэтому

критерий «сравнимых обстоятельств за аналогичные услуги» является при таком положении вещей юридической фикцией.

Во-вторых, рынок многих видов услуг, как отмечается в маркетинговой литературе, подвержен ценовым колебаниям (и не только сезонным), что опять же осложняет задачу применения восполняющего критерия диспозитивной нормы.

В настоящее время предприятия все чаще заключают договоры на информационно-консультационное обслуживание, при котором уровень цен определяется географическим местонахождением, квалификацией отдельных специалистов и другими факторами.

В-третьих, сегодня на рынке появляются такие виды услуг, которые весьма уникальны (например, услуги управленческого консалтинга, услуги сертификации) и настолько дорогостоящие, что по своей цене превосходят цену тех сделок (например, продажа недвижимости - ст. 555 ГК РФ), где она признается существенным условием. В подтверждение сказанного можно привести следующий пример. Услуги сертификации на соответствие стандартам ИСО 9000 весьма дорогостоящие. Так, например, один день работы одного английского аудитора фирмы «Lloyd's» обошелся ОАО «Пневмостроймашина» (г. Екатеринбург) в 450 фунтов, не считая накладных расходов и затрат на подготовку к процедуре сертификации [8, с.17].

В-четвертых, определенность условия о цене в договорных обязательствах, если угодно, являлась нашей национальной особенностью.

До рыночных преобразований цены контрагентам определенно и недвусмысленно предписывались.

Первый кодифицированный акт, ориентированный на рыночные преобразования «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик», в ст. 65 предусматривал, что исполнение возмездного договора должно оплачиваться по согласованной цене.

В-пятых, несмотря на наличие сегодня достаточного числа источников, где публикуются цены (например, журнал «Пульс цен»), в том числе и на некоторые из видов услуг, подобные издания имеют характер справочно-информационного источника и не всегда достоверно отражают уровень рыночных цен на услуги по вполне объективным причинам. Еще в XIX веке Д.И. Мейер относительно справочных цен указывал, что справочная цена бывает обыкновенно гораздо выше рыночной: «Составители справочных цен считают опасным для себя назначать низкие цены, потому что при невозможности приобрести какую-либо вещь по ее цене они могут подвергнуться ответственности» [9, с.230].

Анализ судебно-арбитражной практики по делам, связанным с оплатой и применением цен по договорам возмездного оказания услуг, усиливает, на наш взгляд, вывод о проблемах применимости п.3 ст.424 ГК РФ к этим отношениям.

Симптоматично то, что в постановлении президиума Высшего арбитражного суда РФ от 14.10.97 №1506/97 г. содержится небезынтересная констатация применительно к договору на оказание аудиторских услуг: «Ввиду воз-

мездности упомянутого договора условие о цене как определяемое характером сделки в данном случае является существенным»[10].

Что касается вопроса о размере договорной цены, определяемой соглашением сторон, то современное гражданское законодательство исходит из того, что услуга имеет ту цену, какую приписывают ей контрагенты.

Небезынтересно в контексте рассматриваемого вопроса совершить небольшой историко-правовой экскурс в римское частное право и русское дореволюционное право с целью определения тех условий, которые влияли на формирование цены в возмездной сделке.

Д.И. Мейер отмечал, что римское частное право полагало относительно цены купли-продажи три условия: 1) цена должна быть определенная (*pretium certum*); 2) истинная (*pretium verum*); 3) справедливая (*pretium justum*) [9, с. 232-233]. Комментируя эти условия, Д.И. Мейер пояснил, что эквивалент должен быть точно определен; покупатель действительно представляет эквивалент (например, имущество, стоящее 1000 руб., не может продаваться за 1 рубль, такая сделка имеет значение не купли-продажи, а дарения); «ценность эквивалента должна более или менее подходить к ценности продаваемого предмета»[9, с.232-234].

Далее Д.И. Мейер отмечает, что наше юридическое воззрение хотя и требует *pretium verum*, однако не требует *pretium justum*; у нас берет перевес соглашение: предмет имеет ту цену, какую приписывают ему контрагенты [9, с.233 ].

Проводя параллели с современной правовой материей, следует сказать, что Гражданский кодекс РФ по общему правилу не требует *pretium certum*<sup>1</sup>. Условие «*pretium verum*» опосредованно может свидетельствовать о ничтожности сделки по основанию ее притворности («сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку» – ст. 170 ГК РФ).

Что же касается *pretium justum*, то современное гражданское законодательство не констатирует наличия подобного условия формирования цены.

Однако цена услуги как экономическая и юридическая категория выступает в различных ипостасях. Так, для целей налогообложения имеет значение уровень рыночных цен.

Налоговый кодекс РФ (ст. 40) предусматривает, что для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки, если иное не предусмотрено ст. 40 НК РФ.

Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

Итак, в налоговом законодательстве существует презумпция соответствия цены услуги, указанной сторонами сделки, уровню рыночных цен.

Налоговые органы вправе контролировать правильность применения цен по сделкам в определенных законом случаях (п. 2 ст. 40 Налогового кодекса),

<sup>1</sup> Между тем ГК РФ в ряде случаев признает условие о цене в качестве существенного условия: п. 1 ст. 489 ГК («Оплата товара в рассрочку»), п. 1 ст. 630 ГК («Арендная плата по договору проката»), п. 1 ст. 682 ГК («Плата за жилое помещение»).

например при значительном колебании (более чем на 30 процентов в ту или иную сторону) уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам в пределах непродолжительного периода времени. В этом случае налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени, рассчитанных таким образом, как если бы результаты этих сделок были оценены исходя из рыночных цен<sup>2</sup> (п. 3 ст. 40 Налогового кодекса).

Хотя Гражданский кодекс не содержит никаких ограничений в части пределов «колебаний» цены сделки в зависимости от рыночных цен или цен, применяемых субъектом по идентичным сделкам, тем не менее положения налогового законодательства опосредованно воздействуют на формирование условия о цене. Субъекты гражданского оборота, выступая одновременно в качестве налогоплательщиков, вынуждены считаться с теми последствиями, к которым могут привести значительные (более чем на 30 процентов) колебания уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) услугам в пределах непродолжительного периода времени.

В таком опосредованном влиянии норм налогового законодательства на формирование условия о цене в возмездной сделке можно уловить некое проявление (хотя и очень относительное) условия, касающегося цены сделки, известного в римском праве как «*pretium iustum*» (справедливая цена).

Следует признать позитивным включение в новый Налоговый кодекс РФ нормы о неприменимости положения п. 3 ст. 40 НК РФ в случае, когда скидки обусловлены, в том числе продвижением услуг на рынке.

Формой оплаты в договорах о предоставлении услуг гражданам друг другу (непрофессиональных услуг) возможно предоставление встречного удовлетворения (платы) не только в деньгах, но и в виде встречного оказания услуг, выполнения работ, предоставления иного имущественного эквивалента.

Представляется несколько надуманным вопрос, который ставит Т.Н. Лиюхан: будут ли «вписываться в рамки возмездных имущественных» те отношения в оказании услуг, при которых «в качестве оплаты за предоставление той или иной услуги должником кредитором была передана какая-либо вещь» или выполнена какая-либо работа [11, с. 2-3].

Понимание категории «встречное предоставление» (п.1 ст.423 ГК), которая лежит в основе дефиниции возмездности договоров, утрачивает смысл и актуальность вопроса о том, влияет ли форма встречного предоставления на квалификацию этих отношений как возмездных.

В правовых доктринах ряда зарубежных стран категория возмездности связывается в своем понятийном содержании с достаточным и законным встречным удовлетворением [12, с. 319].

Следует сказать, что формы встречных представлений в возмездных договорах, предусмотренные ГК, настолько разнообразны (ст. 567, п.1 ст. 590, п.2

<sup>2</sup> Рыночной ценой услуги признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при отсутствии – однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях (п.4 ст. 40 Налогового кодекса РФ).

ст. 614, ст. 1030 и др.), что усиливают надуманность вопроса, сформулированного Т.Н. Лиуханом.

Итак, подведем черту изложенному:

1. Правила определения цены, предусмотренные п.3 ст.424 ГК РФ, в договорах возмездного оказания услуг вызывают определенные сложности правоприменения. Более того, восполняющий критерий сам по себе в целом ряде обязательств об оказании услуг (управленческого консалтинга, реинжиниринга бизнес-процессов, маркетинговых исследований и др.) превращается в юридическую фикцию. Цена в таких договорах возмездного оказания услуг приобретает характер существенного условия, посему в договоре должна быть указана цена или способ ее определения, в противном случае договор возмездного оказания услуг считается незаключенным. Развитие рынка услуг и обозначившаяся тенденция их диверсификации, появление новых видов наукоемких услуг приведут к обострению этой проблемы.

При дальнейшей разработке правовых режимов «*lex specialis*» в рамках института «Возмездное оказание услуг» должна учитываться потребность в придании условию о цене статуса существенного условия в некоторых договорах возмездного оказания услуг.

Усилия участников договорных отношений должны быть направлены на согласование этого условия в том случае, если имеют место: а) новый вид услуг, широко не известный на рынке; б) рыночные цены, подверженные сезонным колебаниям; в) комплексные услуги.

2. Существование модели договоров безвозмездного оказания услуг возможно, но следует ограничить ее применение только случаями, предусмотренными законом.

3. Существует проблема коллизии налогового и гражданского законодательства в оценке и подходах формирования условия о цене в возмездных сделках, в том числе оказания услуг.

Прообразом «уровня рыночных цен», установленного ст. 40 Налогового кодекса РФ, является требование, известное римскому праву как «*pretium*» («справедливая цена»). В этой связи возникает вопрос: может ли такое ограничение, являющееся реальным требованием, предъявляемым к возмездным сделкам, вводиться не актами гражданского законодательства? Понимая сложность этой научно-теоретической и правотворческой задачи, которая может представлять предмет самостоятельного научного исследования, лишь обозначим ее существование. Создавшаяся коллизия гражданского налогового законодательства должна разрешаться на межотраслевом уровне правового регулирования путем принятия «Закона о законах», определяющего критерии разрешения коллизий норм публичного и частного права.

### Библиографический список

1. Якушев В.С. Гражданский кодекс Российской Федерации и гражданское законодательство// Цивилистические записки: Сб. науч. тр. М.: Статут, 2001.

2. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: общие положения. М.: Статут, 1998.
3. Андреева Л. Существенные условия договора: споры, продиктованные теорией и практикой // Хозяйство и право. 2000. №12.
4. Шешенин Е.Д. О нормативном регулировании отношений по оказанию услуг // Актуальные проблемы гражданского права. Свердловск: Изд-во УрГУ, 1986.
5. Маковский А.Л. Дарение // Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель / Под ред. О.М.Козырь, А.Л.Маковского, С.А.Хохлова, М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. Гл. 32.
6. п.4 ст.9 Закона РФ от 10.01.2002 г. №1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи».
7. Сборник постановлений пленумов Верховного суда и Высшего арбитражного суда Российской Федерации. М: Проспект, 1999.
8. Кассандров М. Нестандартное качество // Деловой квартал. 2001. №33.
9. Мейер Д.И. Русское гражданское право. М.: Статут, 1997. Ч.2.
10. Справочно-информационная система «Гарант».
11. Лиухан Т.Н. Имущественные отношения в сфере оказания услуг как часть предмета отечественного гражданского права.  
<http://www.lawinstitut.ru/science/vestnik/20011/liuhan.cgi>.
12. Основные институты гражданского права зарубежных стран. Сравнительно-правовое исследование // Рук. авт. коллектива В.В. Залесский. М.: Норма, 2000.