

ПРОБЛЕМАТИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ В ДОГОВОРЕ ПОДРЯДА

Карабань Татьяна Вячеславовна

студент, Российский государственный университет правосудия, РФ, Санкт-Петербург

Малафеева Диана Алексеевна

студент, Российский государственный университет правосудия, РФ, Санкт-Петербург

PROBLEM OF DETERMINING THE PRICE IN THE CONTRACT AGREEMENT

Diana Malafeeva

Student, Russian State University of Justice, Russia, St. Petersburg

Tatyana Karaban

Student, Russian State University of Justice, Russia, St. Petersburg

Аннотация. В статье затрагивается проблема определения на законодательном уровне цены в договоре подряда. Особое внимание обращено на смету, которая зачастую является неотъемлемой частью одного из видов договора подряда - строительного подряда. Целью работы является детальное изучение проблем в данной области с помощью выявления пробелов нормативно-правовых актов. Поставленные задачи: поиск и предложения пути решения проблем, связанные с ценой в договоре подряда.

Abstract. The article deals with the problem of determining the price in the contract of work at the legislative level. Particular attention is paid to the estimate, which is often an integral part of one of the types of contract - the construction contract. The aim of the work is a detailed study of the problems in this area by identifying gaps in regulations. Objectives: finding and proposing solutions to the problems associated with the price in the contract of work.

Ключевые слова: договор подряда, строительный подряд, цена, смета, компенсация издержек.

Keywords: Contract, construction contract, price, estimate, cost compensation.

На сегодняшний день подряд как вид гражданского договора используется правовыми системами многих стран мира, в том числе и в России. Стоит отметить, что договор строительного подряда был известен еще римскому праву. В римском праве подрядные отношения относились к обязательствам по оказанию работ и услуг. Описание договора подряда вытекает из легального определения в пункте 1 статьи 702 Гражданского кодекса Российской Федерации по договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить

по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

Договор подряда является двухсторонним, возмездным и консенсуальным. Консенсуальным он считается, поскольку заключается только после того, как стороны достигли соглашения по всем существенным условиям договора, а также составили его в предусмотренной законом форме. От иных консенсуальных договоров отличается тем, что для достижения результата требуется затратить выделенное на работу время.

В силу возмездного характера договора подряда одна сторона (заказчик) должна внести определенную плату в пользу другой стороны (подрядчика). Необходимо отметить, что легальное определение «цена договора» в законодательстве отсутствует.

В соответствии с пунктом первым статьи 709 Гражданского кодекса Российской Федерации в договоре подряда указываются цена подлежащей выполнению работы или способы ее определения. При отсутствии в договоре таких указаний цена определяется в соответствии с пунктом 3 статьи 424 настоящего Кодекса. Отметим, что цена является существенным условием в договоре подряда.

Как известно, чаще всего цена определяется исходя из фактических объемов работ и их сметной стоимости. Смета не является обязательной частью договора, но так как составление сметы будет являться неотъемлемой частью договора, то можно обусловить смету перестраховкой как для подрядчика, так и для заказчика.

Цена договора подряда может быть приблизительной или твердой. Следует понимать разницу между данными терминами, применяемые к подряду. В случае, если цена по договору подряда является мягкой, оплате подлежат фактически выполненные работы согласно расценкам, отраженным в смете с учетом применения коэффициентов и индексов, действующих на моменты приемки работ. Твердая же цена по договору предполагает возможность подрядчика получить установленную договором цену при условии достижения результата работы (смета). Подрядчик, своевременно не предупредивший заказчика о возникшей необходимости существенного превышения приблизительной сметы, рискует не получить от заказчика оплату проведенных им дополнительных работ.

Твердая цена договора подряда может выступать гарантом для заказчика в случае удорожания строительства и тем самым уменьшить возможные риски на дополнительные расходы со стороны заказчика. Для подрядчика данная ситуация не является выигрышной, так как присутствует риск удорожания строительства. Однако, в случае, когда цена оговорена и является твердой подрядчик может сэкономить, если его затраты окажутся ниже, чем твердая цена, указанная в договоре подряда.

Цена в договоре подряда включает компенсацию издержек подрядчика и причитающееся ему вознаграждение. Данное определение вытекает из пункта 2 статьи 709 Гражданского кодекса РФ. Подрядчик, выполнивший работу ненадлежащего качества, обязан по требованию заказчика:

- безвозмездно устранить недостатки в разумный срок,
- либо соразмерно уменьшить цену работы,
- либо возместить расходы заказчика на устранение недостатков, если такое правило предусмотрено в их договоре.

В большинстве случаев, смета применяется к договору строительного подряда, так как строительные работы подразумевают расшифровку видов работ и стоимость каждого из них. По договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену. Данное определение является легальным и вытекает из пункта 1 статьи 740 Гражданского кодекса РФ.

Составление сметы является единственным условием для координирования цены в договоре строительного подряда, но это требование не всегда соблюдается на практике. В качестве примера приведем Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 № 51 «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда», в соответствии с которым отсутствие утвержденной в установленном порядке технической документации не является безусловным основанием для признания договора незаключенным. При этом предоставляется возможным в силу содержания договора определить предмет и приступить к его исполнению. Совокупность указанных обстоятельств не дает оснований считать договор не заключенным в связи с отсутствием технической документации.

Раскрывая данную тему, также отметим, что возникает вопрос на практике в определении цены или ее составной части. Если в договоре не установлено, что каждое изменение рекомендуемого индекса цен требует внесения соответствующей поправки в условия договора в отношении стоимости работ, то использование их при расчетах неправомерно. Применение индексов должно быть оформлено как дополнение к договору.

Законодатель четко определил права и обязанности заказчика и исполнителя, на основании которых в случае, когда заказчик не исполняет свои обязанности в объеме и порядке, который установлен договором, не предоставляет подрядчику содействия в выполнении работ, то исполнитель (подрядчик) имеет право требовать повышения цены в работе. Для того, что применить это положение, требуется провести ряд разграничений по обязательствам заказчика, обосновывая и доказывая свою правоту. Данная норма закреплена в пункте 2 статьи 718 Гражданского кодекса РФ. Используется ли эта норма на практике, это уже другой вопрос. По нашему мнению, не так легко и просто добиться справедливости в этом вопросе. Необходимо учитывать любые риски при заключении договора.

При рассмотрении спора о возмещении денежной компенсации между заказчиком и подрядчиком, необходимо учитывать всю возможную документацию, которая была составлена до начала выполнения работ.

Таким образом, можно сделать вывод, что правоотношения, вытекающие из определения цены договора подряда, регулируются самими участниками данных отношений. Заказчик и подрядчик вправе самостоятельно определить в какой цене заключать договор подряда. Данное право сторон порождает риски для участников данных правоотношений. В таком случае, мы рекомендуем как подрядчику, так и заказчику заранее брать во внимание то, что заключение договора в твердой цене может повлечь, как негативные, так и позитивные последствия для сторон договора. Во-первых, заключение договора в твердой цене может привести к отрицательным результатам для подрядчика, в случае резкого увеличения себестоимости строительства. Во-вторых, признание подрядчиком рисков, связанных с возможным удорожанием строительства, компенсируется отсутствием у заказчика права требовать уменьшения цены договора, когда объем фактически выполненных работ оказался меньше того, который учитывался при заключении договора, в связи с чем подрядчик приобрел выгоду в сохранении полученных средств.

При составлении сметы контрагенту необходимо детально проработать конкретный перечень работ и их стоимость, а также утвердить данные с заказчиком, так как зачастую стороны пренебрегают данной возможностью, считая, что проработка юридической документации является лишь формальным моментом начала выполнения строительных работ. Заказчика интересует исключительно результат, а подрядчика выполнение работы в обусловленный договором срок. Стороны рассчитывают на урегулирование последующих разногласий путем составления дополнительных соглашений к договору, но в большинстве случаев приходится разрешать спор в судебном порядке.

Список литературы:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // СЗ РФ. 29.01.1996. N 5. Ст. 410.

2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 N 51 "Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда" // "Вестник ВАС РФ", N 3, 2000.
3. Синявский Н.Г. Предпринимательские риски: монография. – М.: Инфра-М, 2020-177 с.
4. Гражданское право: Учебник. В 2 т. / Под ред. Б.М. Гонгало. Т. 2. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Статут, 2018. С. 289.