

## РАЗДЕЛ V. ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЁНОГО

УДК 347.451.02

*Бабичева М.М.*

*Южный федеральный университет*

### ЦЕНА КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

*M. Babicheva*

*Southern Federal University*

### COST AS A LAW CATEGORY

*Аннотация.* В современный период развития общества трудно переоценить значимость такой рыночной категории, как «цена». Вместе с тем, несмотря на основополагающую роль цены, имеет место недостаточная проработанность данной категории как в науке, так и на законодательном уровне, вплоть до отсутствия нормативного определения понятия цены, что в свою очередь создает правовой вакуум, препятствующий нормальному функционированию рыночных отношений. Много научных трудов посвящено исследованию цены как экономической категории, чего нельзя сказать о цене как категории права. Автором рассмотрены признаки цены как правовой категории.

*Ключевые слова:* цена, условие договора, деньги, определенная цена, определяемая цена, действительная (истинная) цена, справедливая цена.

*Abstract.* It's difficult to over-estimate the importance of the cost because of intensive development of market relations in the modern world. At the same time there is a lack of research on this question both in science and legislation. The absence of the cost legal notion presents a great hindrance to normal functioning of market relations. Though there are many works dedicated to economic research of the cost, but the cost as a legal category has not been investigated yet. The author of the article makes an attempt to consider the cost as a law category.

*Key words:* cost, condition of contract, money fixed cost, formed cost, true cost, valid or fair cost.

На сегодняшний день не вызывает сомнений факт признания цены не только экономической, но также и юридической и, прежде всего, гражданско-правовой категорией. Это связано в первую очередь с тем, что предметом гражданского права являются имущественные отношения, в основе которых лежат товарно-денежные отношения, на что обратил внимание К.П. Победоносцев: «Содержание всякого гражданского права по существу его хозяйственное, цель его – экономическая...» [9, 351]. Товарный обмен, в свою очередь, предполагает возмездность, а значит, необходимым в большинстве случаев атрибутом такого возмездного обмена выступает именно цена. Таким образом, мы приходим к выводу, что цена не прос-

то может, но и является как экономической, так и правовой категорией, поскольку в условиях существования рынка невозможно представить гражданско-правовые имущественные отношения без таких категорий, как возмездность, деньги, цена.

Многими юристами отмечается, что как правовая категория цена выступает, прежде всего, условием договора [2, 467]. Развивая данную мысль, можно отметить, что переход от меновых моделей экономического оборота к товарно-денежным сопровождался возникновением договора купли-продажи как основополагающей возмездной сделки, предполагающей уплату денег взамен вещи. При этом трудно переоценить вклад римских юристов в становление и развитие обязательств, в том числе договорных, на базе которых «выросли» правовые порядки большинства государств. В этой связи важным является понимание природы цены как условия договора купли-продажи в римском праве. Римские юристы отводили цене основополагающую роль в договоре купли-продажи, отмечая что купля и продажа заключается, как только сошлись в цене, хотя бы цена не была еще уплачена и не был даже дан задаток<sup>1</sup>.

И.А. Покровский в своем известном труде «История римского права» пишет: «Существенными элементами купли-продажи являются предмет (*merx*) и цена (*pretium*). Что касается первого, то объектом купли-продажи может быть все, что имеет имущественную ценность – следовательно, не только вещи телесные (даже будущие, например урожай будущего года), но и так наз. *res incorporales* (сервитуты, права требования, наследство и т. д.). Цена должна состоять прежде всего в известной сумме денег – *rescunia numerate*; в противном случае договор будет не куплей-продажей, а меной. Нужно, впрочем, сказать, что среди классических юристов были такие, которые и мену желали подводить под понятие купли-продажи (fr. I. I. D. 18. I.); но

<sup>1</sup> *Emptio et venditio contrahitur, cum de pretio conuenierit, quamuis nondum pretium numeratum sit, ac ne arra quidem data fuerit* (Iust. Inst. III.23 pr.)

их мнение было отвергнуто. *Pretium*, далее, должно быть *certum*, то есть определенным или, по крайней мере, определенным («покупаю за столько, сколько назначит такой-то», «за столько, сколько есть в кошельке» и т. п.). Оно должно быть *verum* – то есть цена не должна быть назначена только для вида, для прикрытия дарения. Но цена определяется свободным соглашением сторон, и право не входит в обсуждение вопроса о том, справедлива ли она или нет: не требуется чтобы *pretium* было *justum* (fr. 22. 3. D. 19. 2: «*in emendo et vendendo naturaliter concessum est, quod pluris sit minoris emere, quod minoris sit pluris vendere, et ita invicem se circumscribere*» [10, 241] – при купле и продаже допускается естественным образом покупать за меньшую цену то, что стоит дороже, продавать за большую цену то, что стоит дешевле, и таким образом допускается, чтобы стороны обходили друг друга)».

Из этого понимания цены можно вынести важнейшие ее признаки как правовой категории:

- 1) выражение цены в денежной форме;
- 2) определенность или определенность цены;
- 3) истинность цены.

Неоднозначным является вопрос об обязательности справедливости цены. В отличие от И.А. Покровского, Г.К. Трейтчке, например, наряду с вышеназванными называет справедливость в числе ее основополагающих признаков [17]. Рассмотрим указанные признаки цены более подробно. Итак, первым признаком цены является необходимость ее денежного выражения – цена всегда представляет собой определенную денежную сумму. В этом смысле неверной представляется позиция С.И. Виниченко, который рассматривает цену как объективное экономическое явление, определяющее соотношение обмениваемых благ (объем встречного предоставления) и их (блага) характеризующее. Далее он указывает на то, что «цена выражается в уплате контрагенту известного количества валюты, либо в ином встречном предоставлении за переданный товар (вы-

полненную работу, оказанную услугу), посредством согласования сторонами ее (цены) в договоре, исходя из нормативных требований действующего законодательства» [1, 7]. На возможность определения цены «в деньгах в твердой денежной сумме, или в форме передачи имущества в собственность или временное пользование, или в виде предоставления определенных услуг, или в иной форме» указывают и иные ученые [4, 448; 5, 722]. Таким образом, данные авторы, допуская возможность выражения цены не только в деньгах, но и в ином встречном предоставлении, полагают нормальным существование цены в том числе и в договоре мены, что представляется абсолютно неправильным. В договоре мены отсутствует цена, но есть встречное предоставление, объем которого может определяться посредством соотношения цен обмениваемых товаров, работ, услуг. В этой связи правильной выглядит позиция В.В. Ровного, который пишет: «В любом договоре купли-продажи характер возмездности должен соответствовать двум совокупным требованиям, а именно: а) взаимному обмену здесь обязательно подлежат разнородные эквиваленты; б) разнородные эквиваленты здесь обязательно должны быть товарно-денежными, а потому все экономические отношения купли-продажи и основанные на них одноименные договорно-правовые формы должны соответствовать экономической формуле <Товар-Деньги> (<Т-Д>» [13, 29].

Итак, цена всегда представляет собой определенное денежное выражение. Возникает в этой связи вопрос: что выражает цена? При ответе на данный вопрос на помощь приходит понимание цены как экономической категории. Как указывалось ранее, цена в конкретной сделке выражает согласованную позицию как минимум двух сторон: продавца и покупателя, каждый из которых по-разному, с разных сторон оценивает то или иное благо, которое выступает объектом по сделке. Продавец оценивает его прежде всего исходя из стоимости. Покупателя же больше интересует ценность приобретаемого блага. Когда же стороны по сделке сошлись в цене,

определили эту цену, это будет означать, что покупатель именно в данной денежной сумме видит эквивалент ценности приобретаемого блага, а продавец, в свою очередь, – эквивалент стоимости продаваемого блага. Таким образом, можно сделать вывод о том, что цена – это денежное выражение ценности и стоимости объекта гражданских прав по сделке. «Денежность» цены подтверждается и анализом норм Гражданского кодекса Российской Федерации (ст.ст.140, 317, 423, 424, 861-885 и др.). Причина того, что не все авторы придерживаются данной позиции кроется, как нам кажется, в отсутствии понимания различий между ценой и исполнением обязательств по договору путем «иного встречного предоставления», о чем нам говорит п.1 ст. 423 ГК РФ.

Такой признак цены, как «определенность» или «определимость» имеет важное значение в связи с тем, что позволяет в принципе исполнить соответствующий договор и таким образом обеспечивает стабильность гражданского оборота. О значимости данного признака можно судить хотя бы по тому, что российский законодатель предусмотрел «запасной вариант» для «пассивных» сторон, которые по разным причинам могли забыть или не предусмотреть цену в возмездном договоре. Речь идет в данном случае о положении, закрепленном в п. 3 ст. 424 ГК РФ, в соответствии с которым в случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги. Определенность цены означает предусмотренную соглашением сторон конкретную денежную сумму, подлежащую уплате по договору. Определимость же цены означает достаточность для установления такой конкретной денежной суммы предусмотренной соглашением сторон информации по договору.

Отличие определенной цены от определенной можно отчетливо видеть в описании Гая: «Если же вино продано таким образом, что

определенная цена устанавливается за амфору, или если продано масло с определением цены за метрету, или продано зерно с определением цены за модий, или продано серебро с определением цены за фунт, то спрашивается: когда купля рассматривается как совершенная? Разумеется, подобный вопрос возникает и в отношении вещей, определенных числом, если цена была установлена по количеству предметов. Сабин и Кассий считают, что купля является совершенной тогда, когда вещи отсчитаны, отмерены, отвешены, так как продажа рассматривается заключенной как бы под тем условием, что (цена определяется) по отдельным метретам или модиям, которые отмерены, или по отдельным фунтам, которые отвешены, или по предметам, которые отсчитаны. Поэтому, если продано стадо за одну общую цену, продажа считается совершенной после того, как достигнуто соглашение о цене; если же за определенную цену отдельных голов, то будет то, что мы только что разобрали» [3, 563].

Эти признаки цены (определенность и определенность) играют решающее значение и в разграничении форвардного и фьючерсного договоров на поставку газа. В первом случае весь объем газа, подлежащий поставке в оговоренный период, должен оплачиваться в момент заключения договора, то есть в данном случае цена определена заранее. При фьючерсном договоре на поставку газа заранее точно известен и согласован сторонами только объем гарантированной поставки, а оплата производится по цене, действующей в момент расчетов за поставленный газ. При этом аванс, уплаченный при заключении фьючерсного договора, засчитывается в счет стоимости газа при оплате по окончании расчетного периода. Следует отметить, что установление законодателем тарифов на определенные товары (работы, услуги) хотя и ограничивает усмотрение сторон (свободу договора), но не означает установление определенных фиксированных цен. Конкретную цену стороны определяют самостоятельно соглашением между собой, но законодатель в данном случае осуществляет регулирова-

ние цен с помощью именно определенных цен, так как тарифы представляют собой цену за единицу какого-либо блага. Определенной также является цена в соответствии с указанным выше правилом, закрепленным в п. 3 ст. 424 ГК РФ, но в отличие от тарифов, которые устанавливаются государством, в данном случае для определения цены используются такие чисто рыночные критерии, как «сравнимые обстоятельства» и «цены на аналогичные товары, работы и услуги».

Несмотря на наличие такого, казалось бы, надежного инструмента для определения цены в возмездных договорах, как названное правило, призванное восполнить пробел в гражданско-правовых отношениях сторон, судебная практика делает данное правило мертвым в том случае, если стороны не достигнут соглашения по цене, которая определена по правилам п. 3 ст. 424. То есть достаточно возражения одной из сторон, чтобы такой договор считался не заключенным [11]. Нам представляется не совсем верным названная позиция судебных органов, которая, таким образом, делает указанное положение Гражданского кодекса формальным. Компромиссным решением данной проблемы было бы указание в судебном решении на то, что при наличии разногласий по условию о цене и недостижении сторонами соответствующего соглашения, договор считается не заключенным только в случае, если условие договора о цене является существенным. В остальных же случаях вполне можно руководствоваться положением ст. 424 ГК РФ.

Такой признак цены, как истинность (*verum*) призван отграничить возмездные договоры от квазивозмездных, то есть таких договоров, в которых цена назначена лишь для вида. Так, Синайский на этот счет пишет следующее: «...цена должна быть истинной. Не будет купли-продажи, если цена назначена для вида, т. е. столь малая, что теряется характер возмездной сделки». Между тем необходимо учитывать, что в процессе определения истинности цены вопрос ставится не об истинности ее размера, а о направленности воли сторон на возникновение между

ними обязательств, вытекающих из установления цены как таковой. Иными словами, здесь предметом рассмотрения выступает цена в целом как отдельное условие договора [8, 108]. Указанные характеристики истинной цены помогут нам отграничить этот признак цены от другого – справедливости цены, который в отличие от первого непосредственно связан именно с размером цены. Представляет интерес и позиция К. Синтениса по этому вопросу: «Цена действительно должна иметь характер эквивалента. Однако не в том смысле, что она должна быть равна стоимости приобретаемой вещи или приближаться к этой стоимости, скорее, речь должна идти о том, что при допустимой цели купли-продажи – купить дешевле или продать дороже, – цена должна действительно и осознанно восприниматься контрагентом как равноценное встречное предоставление» [16, 601-602].

Вопрос справедливости цены является одним из наиболее спорных моментов при ее формировании. Противоречивость эта присуща данному признаку «от природы» ввиду того, что он носит объективно-субъективный характер, поэтому споры вокруг данного признака всегда были, есть и будут. Другое дело, что законодатель должен по возможности сократить количество таких споров. Итак, какую цену можно считать справедливой или, иначе, каковы критерии справедливой цены. Под справедливой ценой обычно понимают цену, соответствующую действительной стоимости объекта. Тогда возникает другой вопрос, что означает действительная стоимость товара. Нормативное определение действительной стоимости объекта в российском законодательстве отсутствует, но смысловое содержание данного термина можно вывести из анализа действующих нормативных актов. Вопрос о справедливости цены, а следовательно, о действительной стоимости объекта встает тогда, когда возникает спор по поводу такой цены, что также подтверждает Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», в котором содержится правило об обязательности проведения оценки при

возникновении спора о стоимости объекта оценки. При этом в случае, если конкретный вид стоимости объекта оценки не определен, установлению подлежит рыночная стоимость данного объекта [16]. Следовательно, законодатель считает справедливой в случае возникновения спора о цене объекта его рыночную стоимость. При этом он ничего не говорит о ситуации, когда такой спор между сторонами по сделке отсутствует, из чего можно сделать предположение о том, что в отсутствие спора между сторонами цена считается справедливой, то есть действует презумпция справедливости цены объекта по договору.

В отличие от справедливой цены и действительной стоимости объекта законодатель дает определение его рыночной стоимости, под которой понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [16]. Если исходить из главного в данном определении, то можно уловить его схожесть по смыслу с характеристикой цены, которая содержится в п. 3 ст. 424 ГК РФ. Таким образом, в случае возникновения спора законодатель ставит знак равенства между справедливой и рыночной ценой объекта, которая определяется в установленном законом порядке. Но, как можно было видеть из определения рыночной цены, она имеет место быть в условиях конкуренции; а как же быть со справедливостью цен в сфере деятельности субъектов-монополистов (коммунальные услуги, поставка нефти и газопродуктов, транспортные услуги (ж/д, авиаперевозки) и др.)? В данном случае на защиту интересов общества вступает государство в лице компетентных органов, которые «сдерживают» аппетит монополистов путем установления определенных рамок их возможной свободы усмотрения в указанном вопросе. В качестве таких рамок, границ выступают устанавливаемые государством

тарифы на услуги, которые, в свою очередь, разрабатываются в соответствии с критерием их экономической обоснованности, то есть, прежде всего, подтвержденности расходов на их оказание [12; 7; 6].

Некоторые авторы также указывают на необходимость и важность такого признака цены, как ее окончательность [8, 139-140] или стабильность [17, 28], понимая под ней невозможность изменения цены либо критериев ее определения иначе, чем по соглашению сторон. Исключением в данном случае может являться существенное изменение обстоятельств. При этом изменение цены возможно только по решению суда или иной третьей уполномоченной стороны. Как нам представляется, указанный признак цены не является существенным и не нуждается в самостоятельном закреплении, поскольку вытекает из общих начала гражданско-правового регулирования. В данном случае речь идет о том, что цена является одним из условий договора, поэтому на нее распространяются положения об изменении и расторжении договора: изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 1 ст. 450 ГК РФ). Кроме того, никто не отменял известный правовой принцип *pacta sunt servanda*.

На основании изложенного, можно дать следующее определение цены в юридическом смысле: цена – это определенное сторонами условие договора, которое в денежной форме выражает ценность и стоимость объекта гражданских прав.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Виниченко С.И. Цена как условие гражданско-правового (предпринимательского) договора: Дис. ...канд.юрид.наук. Екатеринбург, 1999. 172 с.
2. Ершов И.В., Отнюков Г.Д. Российской предпринимательское право. М., 2010. 1072 с.
3. Кофанов Л.Л. Дигесты Юстиниана: перевод с латинского. М., 2003. Т. 3. 780 с.
4. Мозолина В.П., Малеина М.Н. Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный). М., 2004. 895 с.
5. Муромцев С.А. Избранные труды по римскому и гражданскому праву. М., 2004. 765 с.
6. Основные положения формирования и государственного регулирования цен на газ и услуги по его транспортировке на территории Российской Федерации: утв. постановлением Правительства Рос. Федерации от 29.12.2000 N 1021 // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 2001. 08 янв. № 2. Ст. 175.
7. Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации: утв. постановлением Правительства Рос. Федерации от 26.02.2004 N 109 // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 2004. 01 марта. № 9. Ст. 791.
8. Пендюрин Н.П. Категория цены в современном обязательственном праве России: Дис. ...канд. юрид.наук. Ростов-на-Дону, 2009. 200 с.
9. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. М.: Зерцало, 2004. Т. 3. 608 с.
10. Покровский И.А. История римского права. М., 2004. 540 с.
11. Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 6, Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 8 от 01.07.1996 г. // Рос. газ. 1996. 13 авг. № 152.
12. Правила государственного регулирования тарифов на услуги субъектов естественных монополий по транспортировке нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам: утв. постановлением Правительства Рос. Федерации от 29 дек. 2007 г. № 980 // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 2008. 14 янв. № 2. Ст. 104.
13. Ровный В.В. Общая характеристика договора купли-продажи (в помощь студентам и аспирантам) // Сибирский юридический вестник. 2001. № 3. С. 29.
14. Федеральный закон от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Рос. газ. 1998. 06 авг. № 148-149.
15. Хервинчук И.С. Свобода и стабильность как гражданско-правовые начала регулирования цены // Новая правовая мысль. 2008. № 5. С. 28.
16. Sintenis, Carl Friedrich Ferdinand: Das practice gemeine Civilrecht. Band 2: Das Obligationenrecht, Leipzig 1847. 857 s.
17. Treitchke, G.C. Der Kaufcontract in besonderer Beziehung auf den Waarehandel nach romischem Rechte und den wichtigsten neueren Gesetzgebungen / Dargest. Von Georg Carl Treitchke - , durch...trw. U. verb. Aufl. ... bearb. Von Friedrich Albert Wengler Gera: Kanitz, 1865. XII. 407 S.