

Изменение цены длящихся договоров вследствие роста НДС: позиция КС РФ и практические рекомендации

Вниманию руководителей, сотрудников юридических служб, финансовых директоров, главных бухгалтеров и налоговых менеджеров

Юридическая компания «Пепеляев Групп» сообщает, что Конституционный Суд РФ огласил Постановление от 25.11.2025 № 41-П (далее – Постановление КС РФ) о соотношении НДС и цены длящихся гражданско-правовых договоров. Оно актуально как для конкретного случая отмены налоговой льготы, так и в отношении повышения с 1 января 2026 г. ставки НДС с 20 до 22%, снижения порога освобождения от НДС в рамках упрощенной системы налогообложения и отмены ряда льгот.

Стороны длящихся договоров, сохраняющих действие в 2026 г., как уже заключенных, так и заключаемых сейчас, в отсутствие в таких договорах условий о распределении риска увеличения НДС должны учесть временное правовое регулирование вопроса, установленное в Постановлении КС РФ, до внесения законодательной определенности.

КС РФ разделил длящиеся договоры на три категории.

1. В2В. По общему правилу в договорах с участием организаций и физических лиц, которые ведут предпринимательскую деятельность, необходимость доплаты при повышении НДС зависит от возможности покупателя принять НДС к вычету.

Если покупатель не имеет права вычесть дополнительно предъявляемый НДС (например, это банк или иное лицо, товары, услуги которого освобождены от НДС и входящий НДС относится на затраты), то продавец может взыскать доплату в размере половины исчисляемого к уплате налога, но при условии, что покупатель отказался изменить или расторгнуть договор.

Иными словами, продавец, чтобы получить доплату:

- 1) должен предложить изменить или, если применимо, расторгнуть договор;
- 2) получает право требовать доплаты в суде, если покупатель не принял это предложение, и только в пределах половины возросшего бремени НДС (например, 1% цены при росте ставки на 2 или 11% цены при отмене льготы и применении общеустановленной ставки).

Суд удовлетворит это требование, если продавец докажет имущественные потери от увеличения бремени уплаты НДС (например, снижение расчетной рентабельности сделки, из которой он исходил на момент заключения договора).

Ситуация, при которой покупатель **может** вычесть дополнительно предъявляемый НДС, не была предметом рассмотрения КС РФ. Однако, так как покупатель может воспользоваться вычетом, полагаем, что для продавца нет правовых препятствий требовать доплаты всей суммы дополнительно возникающего НДС.

2. В2С. В договорах с участием физических лиц (потребителей) доплата невозможна, если она не предусмотрена договором. Однако стандартные формы договоров с участием потребителей зачастую предусматривают подобную возможность с правом какой-либо из сторон отказаться от дальнейшего исполнения договора.

3. В2G. В контрактах, заключаемых в процедурах закупки для государственных и муниципальных нужд (за счет бюджета), КС РФ предписал применять законодательство о закупках.

Ранее, при повышении НДС с 2019 г., в законодательстве о закупках было временное регулирование, которое позволяло сторонам увеличить цену в пределах лимитов бюджетных обязательств. Сейчас это регулирование уже не действует.

Мы не исключаем, что похожее регулирование будет введено в ближайшее время.

Если соответствующих лимитов окажется недостаточно, то единственный путь восстановления прибыльности проекта – добиваться их увеличения. Добиться в суде увеличения цены сверх лимитов будет нельзя.

Такое решение возлагает существенные риски потери рентабельности на поставщиков.

В Постановлении КС РФ нет позиции касательно обратных ситуаций, когда НДС взимался при заключении договора, но эта обязанность отпала в дальнейшем. Судебная практика исходит из неизменности цены, несмотря на потерю покупателем права на вычет НДС. Возможно, подход к вопросу уточнит законодатель.

О чем подумать, что сделать

В связи с правовой позицией КС РФ рекомендуем:

- провести аудит длящихся договоров, оценить, как в них сформулированы условия о соотношении цены и НДС, предусматривают ли они доплату;
- в отсутствие условий о доплате провести переговоры с покупателями об изменении условий договоров или их расторжении;
- при отрицательных результатах переговоров обратиться в суд с требованием об увеличении цены договора.

Помощь консультанта

Специалисты «Пепеляев Групп» готовы:

- проанализировать условия длящихся договоров для определения перспектив увеличения цены;
- подготовить позицию для переговоров со стороной договора по вопросу изменения цены;
- помочь в подготовке расчетов, профессиональных заключений экономиста по вопросам снижения рентабельности договора, имущественных потерь и др., необходимых для подтверждения требования об увеличении цены;
- при необходимости мы также готовы разработать и обосновать поправки в действующее законодательство по вопросам соотношения НДС и цены.

Контактные данные



Сергей Пепеляев

Управляющий партнер

T: +7 (495) 767 00 07
s.pepeliaev@pgplaw.ru



Сергей Савсерис

Старший партнер

T: +7 (495) 767 00 07
s.savseris@pgplaw.ru



Иван Хаменушко

Старший партнер

T: +7 (495) 767 00 07
i.khamenushko@pgplaw.ru



Илья Болотнов

Партнер

T: +7 (495) 767 00 07
i.bolotnov@pgplaw.ru



Юрий Воробьев

Партнер

T: +7 (495) 767 00 07
y.vorobyev@pgplaw.ru



Пётр Попов

Советник

T: +7 (495) 767 00 07
p.popov@pgplaw.ru