

ского общества. Подобно тому, как в организации государственного механизма действует принцип разделения властей, целесообразно признать разделение функций и сфер проявления отдельных источников права. В правовой системе общества закон (нормативно-правовой акт), образно говоря, определяет «скелет» этого «организма», а наполняют его живой плотью более гибкие и плюралистичные по способу возникновения и функционирования источники права, к которым относится и судебная практика.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Михайлов А. М. Генезис континентальной юридической догматики. М.: Юрлитинформ, 2012.
2. Бурдые П. Начала. М.: Socio-Logos, 1994.
3. Лавриненко В. Н. Социология. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. Барак А. Судейское усмотрение. М.: НОРМА, 1999.
5. Алексеев С. С. Проблемы теории права: Курс лекций: в 2 т. Т. 1. Свердловск: СЮИ, 1982.
6. Дигесты Юстиниана. Избр. фрагменты. М.: Наука, 1984.
7. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М.: Искусство, 1986.
8. Гадамер Г. Истина и метод: основы философской герменевтики. М., Прогресс, 1988.
9. Власенко Н. А., Назаренко Т. Н. Неопределенность в праве: понятие и формы // Государство и право. 2007. № 6. С. 5–12.
10. Семпсон А. Новая анатомия Британии. М.: Прогресс, 1975.
11. Кокотов А. Н. Доверие. Недоверие. Право. М.: Юрист, 2004.
12. Баранов В. М. Техничко-юридические проблемы формирования и реализации правовых позиций высших судебных инстанций современной России // Судебное правоприменение: проблемы теории и практики / Ред. В. М. Сырых. М.: РАП, 2007. С. 170–181.

УДК 347.4

ББК 67.404.201

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ДОКТРИНЫ НЕСПРАВЕДЛИВЫХ ДОГОВОРНЫХ УСЛОВИЙ

Н. А. Пронина

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

А. В. Буянов

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Статья посвящена проблеме практической значимости корректной договорной работы. Поскольку гражданский оборот функционирует за счет договоров, постольку правильная договорная работа позволит избежать многочисленных рисков для организаций, а также различных расходов и убытков, как последствий некачественной договорной работы. Анализ судебной практики позволил выявить обстоятельства, входящие в предмет доказывания по спорам о неравных договорных условиях. С использованием метода моделирования в работе приводятся примеры гипотетических договорных условий, наиболее эффективные для исследуемых ситуаций. В качестве вывода были выявлены некоторые способы ведения переговоров и формулирования договорных условий.

Ключевые слова: переговорные возможности, договор, несправедливые договорные условия, корректные договорные формулировки, договор присоединения

PRACTICING THE DOCTRINE OF UNFAIR CONTRACTUAL CLAUSES

N. A. Pronina

Altay State University (Barnaul, Russia)

A. V. Buyanov

Altay State University (Barnaul, Russia)

The article is devoted to the problem of the practical significance of correct contractual work. Since the civil turnover functions at the expense of contracts, to the extent that correct contractual work will avoid numerous risks for organizations, as well as various costs and losses, as the consequences of poor-quality contractual work. The analysis of judicial practice made it possible to identify the circumstances included in the subject of evidence in disputes about unequal contractual conditions. Using the modeling method, the work provides examples of hypothetical contractual conditions that are most effective for the situations under study. As a conclusion, some ways of negotiating and formulating contractual terms were identified.

Keywords: negotiation opportunities, contract, unfair contractual clauses, correct contractual wording, accession contract

Doi: [https://doi.org/10.14258/ralj\(2022\)1.5](https://doi.org/10.14258/ralj(2022)1.5)

Договор является ключевым институтом гражданского права и основным инструментом в деятельности участников гражданского оборота. От того, насколько эффективно он работает, зависит экономическое «здоровье» и работоспособность участников оборота.

Распространенная в России практика правового нигилизма, неверие в российскую судебную систему, а также повсеместное использование старой русской привычки «авось обойдется» привело к тому, что в России договор имеет очень незначительный вес как регулятор отношений между контрагентами и используется в основном для целей отчетности, «бумаги» для проверяющих или контролирующих органов.

Между тем изначально, со времен римского частного права, договор считался законом для двоих, *Pacta sunt servanda*, и имел для этого все необходимые атрибуты.

В Российской Федерации в 2020 г. зарегистрировано порядка 3 млн организаций. Большинство из них занимаются предпринимательской деятельностью. Основной и, возможно, единственный способ правового оформления предпринимательской деятельности — гражданско-правовой договор. По статистике за 2018 г. из 1,908 млн арбитражных дел «1,15 млн или 60%, — это споры, возникающие из гражданско-правовых отношений. 85% таких споров касаются неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств» [1]. На наш взгляд, основной причиной споров является культура договорной работы.

Формулирование условий договора является очень кропотливой и крайне важной работой, учитывающей реальные договоренности сторон, переложенные на правовые нормы, а если прямой корреляции «условие — норма права» не найдено, то принято сослаться на принцип свободы договора (ст. 421 ГК РФ) как на норму прямого действия. А. Г. Карапетов, развивая соответствующие положения Гражданского кодекса, отмечает, что принцип свободы договора является фундаментальным и «проявляется в двух основных формах: а) свобода в принятии решения о заключении договора и выборе партнера (включая свободу от принуждения к заключению договора) и б) свобода в определении содержания заключаемого договора (включая право на заключение непоименованных и смешанных договоров)» [2]. Стороны свободны в определении содержания договора, соответственно именно они и условия их договора формируют дальнейшие взаимоотношения.

В то же время даже неукоснительное соблюдение правовых норм и принципов при определении содержания договора и его условий не всегда является гарантией заключения справедливого договора. В этой связи представляется важным рассмотреть такую часть договорного процесса, как переговоры.

Не всегда переговоры выглядят так, как это показано во многих фильмах, когда несколько человек садятся за стол переговоров и обсуждают условия договора. Зачастую это сводится к обмену различными документами, наподобие протокола разногласий или протокола согласования разногласий. Посредством обмена подобными письмами договор получает свое наполнение. Таким образом стороны, лоббируя свои интересы, включают и исключают различные условия. Очевидно, что в разных ситуациях разные стороны обладают различными переговорными возможностями. Так, в юридической литературе выделяют сильную и слабую стороны переговорного процесса. Соответственно одна из сторон занимает доминирующее положение, а значит, способна навязывать те или иные условия. Между тем при таком положении фундаментальный принцип свободы договора нарушается.

На помощь слабой стороне пришли изменения, внесенные в п. 3 ст. 428 ГК РФ. Указанный пункт позволяет применять положения п. 2 ст. 428 ГК РФ о праве стороны договора требовать изменения или расторжения договора к договорам с явным неравенством переговорных возможностей, в результате чего условия договора были навязаны одной из сторон. До 1 июня 2015 г. такое правило действовало только для договоров присоединения. До изменений в ГК подобный подход был закреплен в п. 9 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» [3] (далее по тексту — Постановление Пленума ВАС № 16).

Итак, п. 3 ст. 428 ГК РФ предполагает, что правила, предусмотренные пунктом 2 ст. 428 ГК РФ, подлежат применению также в случаях, если при заключении договора, не являющегося договором присоединения, условия договора определены одной из сторон, а другая сторона в силу явного неравенства переговорных возможностей поставлена в положение, существенно затрудняющее согласование иного содержания отдельных условий договора.

Пункт 2 ст. 428 ГК РФ устанавливает, что присоединившаяся к договору сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения хотя и не противоречит закону и иным правовым актам, но лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержит другие явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора.

Если иное не установлено законом или не вытекает из существа обязательства, в случае изменения или расторжения договора судом по требованию присоединившейся к договору стороны договор считается действовавшим в измененной редакции либо соответственно не действовавшим с момента его заключения.

Судебная практика выработала ряд критериев, при доказанности которых п. 2, 3 ст. 428 ГК РФ подлежат применению.

Так, в Постановлении Арбитражного суда Уральского округа от 9 октября 2017 г. № Ф09-9900/16 по делу № А76-6546/2016 суд изменил условие договора о порядке начисления неустойки. Как указано в деле, был организован квалифицированный конкурс на заключение договора строительного подряда, по результатам которого между сторонами был заключен договор. Согласно условиям договора неустойка рассчитывалась исходя из цены договора. Однако с учетом того, что подрядчиком был нарушен только один этап работ из многих, а также договор был заключен по результатам конкурса, а значит, условия были навязаны, суд изменил порядок начисления неустойки [4]. Отметим, что в указанном деле суд прямо не ссылается на ст. 428 ГК РФ и не рассматривает по сути переговорные возможности сторон, в то же время суд отмечает, что «в пункте 9, 10 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14.03.2014 № 16 „О свободе договора и ее пределах” ... указано на необходимость оценки условий договора, являющихся заведомо несправедливыми, явно обременительными, нарушающими баланс интересов сторон» [4], что и было сделано судом при вынесении решения.

В этом деле суд увидел несправедливость договорных условий в нарушении переговорных возможностей сторон в виде навязывания условий договора, поскольку он заключался в рамках конкурсной процедуры.

В другом деле Президиум ВАС РФ в своем Постановлении от 15 июля 2014 г. № 5467/14 по делу № А53-10062/2013, где также речь идет о конкурсе и государственном контракте, прямо ссылается на ст. 428 ГК РФ и Постановление Пленума ВАС № 16, говоря, что «включение в проект контракта явно

несправедливого договорного условия, ухудшающего положение стороны в договоре (исполнителя), оспаривание которого осложнено особенностями процедуры, установленной Законом о размещении заказов, поставило заказчика в более выгодное положение и позволило ему извлечь необоснованное преимущество» [5]. Важный момент заключается в том, что в данном деле не просто констатируются различные переговорные возможности и несправедливые договорные условия, здесь суд квалифицировал соглашение сторон как договор присоединения. Подобная квалификация вызывает сомнения в юридическом сообществе. Так, А. Г. Карапетов полагает, что если бы каждый потенциальный участник конкурса знал, что впоследствии могут быть оспорены и изменены условия контракта, то количество участников могло быть куда больше, а так, возможно, именно это условие стало основанием для решения об отказе в участии [6].

Надо заметить, что позитивная практика применения доктрины несправедливых договорных условий и неравных переговорных возможностей значительно беднее, чем отрицательная практика по ст. 428 ГК РФ.

В деле, изложенном в Постановлении Арбитражного суда Северо-Западного округа от 25 сентября 2020 г. № Ф07–7815/2020 по делу № А56–86646/2019, был заключен договор поставки, а вследствие нарушения была начислена неустойка. Лицо, нарушившее контракт, указывало, что настоящий договор является договором присоединения. Между тем судами было установлено, что «заключенный сторонами Договор не обладает признаками договора присоединения (пункт 1 статьи 428 ГК РФ), не соответствует критериям, перечисленным в пункте 3 статьи 428 ГК РФ, и несправедливость его условий Предпринимателем не доказана» [4]. Таким образом, по мнению суда необходимо доказывать, что у сторон были неравные переговорные возможности, а также несправедливость договорных условий.

Аналогичный подход о необходимости представления доказательств а) заключения договора присоединения, б) неравных переговорных возможностей, в) несправедливости договорных условий просматривается и в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 12 декабря 2017 г. по делу № А40–240352/2016. В указанном споре арендатор, заключив договор, пошел в суд с требованием о расторжении указанного договора, обосновывая, что он является договором присоединения, содержит обременительные условия, а также лишает сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида [7]. В то же время суд не просто указывает на недоказанность истцом квалификации договора в качестве договора присоединения, а отмечает также, что истец «не представил доказательств того, что условия были определены исключительно арендодателем, в силу явного неравенства переговорных возможностей и был поставлен в положение, существенно затрудняющее согласование иного содержания отдельных условий договора» [7]. Более того, суд отметил очень важную деталь, а именно: «принимая во внимание, что в материалы дела представлена электронная переписка сторон <...> заключение истцом спорного договора не было вынужденным, а также из того, что оспариваемые истцом условия и представляемые как обременительными для арендатора, не лишают сторону истца прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида...» [7].

Таким образом, российский правоприменитель полагает, что для применения механизма п. 3 ст. 428 ГК РФ нужно не просто доказывать несправедливость условий и неравные переговорные возможности, но и тот факт, что заключение договора было вынужденным.

Примечателен подход, который используется в суде США. «Двенадцать Верховных Судов штатов при оценке недобросовестности договора применяют подход, называемый „доказывание по скользящей шкале” (sliding scale approach)» [8]. Указанный подход выражается в том, что чем значительнее неравенство в переговорных возможностях, тем меньше стандарт доказывания явной обременительности условий. И наоборот, чем несправедливее условие, тем меньше стандарт для доказывания неравенства переговорных возможностей. В качестве примеров зарубежной практики можно привести *Gentry v. Superior Court*, 165 P.3d 556, 572 (Cal. 2007); *Razor v. Hyundai Motor Am.*, 854 N. E.2d 607, 622 (Ill. 2006); *Brewer v. Mo. Title Loans, Inc.*, 323 S. W.3d 18, 22 (Mo. 2010) (en banc), vacated on other grounds, 131 S. Ct. 2875 (2011) (mem.); *Gonski v. Second Judicial Dist. Court of Nev. ex rel. Washoe*, 245 P.3d 1164, 1169–70 (Nev. 2010) (citing *D. R. Horton, Inc. v. Green*, 96 P.3d 1159, 1162 (Nev. 2004) [9].

Например, в деле «*Ingle v. Circuit City Stores, Inc*» суд счел возможным защитить слабую сторону вне зависимости от того, имелась ли у нее возможность заключить аналогичный договор с другим контрагентом. Однако в других случаях суд исследовал вопрос о том, могла ли слабая сторона заклю-

чить альтернативный договор с другими лицами на иных условиях [8]. Таким образом, одним из исследуемых вопросов был вопрос вынужденности заключения договора.

Интересно, что в Германии при исследовании несправедливых договорных условий принимаются во внимание два основных критерия: 1) процедурный, связанный с изучением сопоставимости переговорных возможностей; 2) содержательный, относящийся к анализу справедливости договорных условий как таковых [10]. Подобный подход предлагается для оценки критериев доказанности несправедливости договорных условий и в России [11].

В то же время российский правоприменитель, как мы установили выше, склонен также придавать значение и оценивать вынужденность заключения договора, т. е. необходимо оценивать обстоятельства, вследствие которых заключение договора носило вынужденный характер, например, когда контрагент является единственным участником рынка.

Верховный Суд РФ в Определении от 19 ноября 2019 г. № 310-ЭС19-21611 по делу № А09-8833/2018 указал, что даже если сторона указала о своей вынужденности заключения договора, это само по себе не свидетельствует о такой вынужденности [12]. Истец, являясь субъектом естественной монополии, получил предложение заключить договор с приложенным к нему проектом договора от государственного органа. Не согласившись, он направил протокол разногласий, однако государственный орган не принял его, направив свою версию протокола разногласий. В результате договор был заключен, при этом «Обществом составлен, подписан и направлен ответчику протокол разногласий от 16.12.2016 к договору на организацию транспортного обслуживания населения № 163-ТО от 16.12.2016 г., с указанием, что подписание указанного протокола носит вынужденный характер (письмо истца от 19.01.2017 № 588-17)» [13]. При этом «суды пришли к обоснованному выводу об отсутствии оснований для квалификации договора от 16.12.2016 № 163-ТО в качестве договора присоединения, а также для применения к спорным правоотношениям п. 3 ст. 428 ГК РФ, поскольку в рассматриваемом случае сторонами заключение спорного договора явилось следствием свободного волеизъявления сторон.

Обществу было известно, на каких условиях заключается договор, в процессе его заключения без каких-либо замечаний сторонами был подписан протокол согласования разногласий» [12]. Здравый смысл в данном случае подсказывает, что оферта не способна понудить лицо к заключению договора, так как это возможно сделать только в судебном порядке. Следовательно, истца не принуждали к заключению договора и к подписанию протоколов разногласий, соответственно сама по себе отметка истца, что подписание носит вынужденный характер, не имеет юридической силы. Потому суды пришли к выводу, что заключение договора стало следствием свободного волеизъявления сторон.

Суды последовательно проводят подход о том, что наличие переписки сторон, протокола согласования разногласий свидетельствует, что проект договора подготавливался для конкретного контрагента и сторонами обсуждались его условия [8]. Соответственно изложенное является следствием переговорного процесса и исключает вынужденность заключения договора.

В то же время хочется отметить некоторую, на наш взгляд, недоработку указанного подхода судов. Полагаем, что не всегда наличие переговорного процесса говорит о равенстве переговорных возможностей, зачастую компании создают видимость переговоров, позволяя своим контрагентам изменить какие-либо несущественные для отношений условия, оставляя наиболее важные условия нетронутыми. Следовательно, такое визуальное наличие переговоров может свидетельствовать о неравенстве таких возможностей и навязывании несправедливых условий. Сеем утверждать, что такие ситуации случаются повсеместно в гражданском обороте.

А. Г. Карапетов и А. И. Савельев, говоря о доктрине несправедливых договорных условий, отмечают, что в 1976 г. в ФРГ был принят Закон о регулировании общих условий сделок, который направлен на урегулирование переговорных возможностей и несправедливых договорных условий. Одна из особенностей регулирования состоит в том, что нет необходимости, чтобы весь договор был стандартизирован, т. е. был договором присоединения. Договор может содержать лишь некоторые стандартизированные заранее разработанные условия, именно они подпадают под регулирование Закона. В этой части голландский подход схож с немецким [10]. Модельные правила европейского частного права также оперируют таким понятием, как условия, «не согласованные специально», т. е. такие, которые предлагаются одной из сторон, и другая сторона не может повлиять на их содержание (II. — 1:110) [14 с. 123]. В статье II. — 9:405 указывается, что если не согласованные специально условия не соответствуют добросовестности и честной деловой практике, то они признаются несправедли-

выми [14, с. 201]. А вследствие признания указывается в п. 1 ст. II. — 9:408, а именно: «Условие, являющееся в соответствии с настоящим Разделом несправедливым, не обязывает сторону, которая его не предлагала» [14, с. 203].

Соответственно зарубежный правопорядок придерживается идеи о том, что сторона может вести определенный переговорный процесс со своим «сильным» контрагентом, однако это не будет означать, что все условия этого договора согласованы сторонами и справедливы.

С другой стороны, следует заметить опасность расширения применения пункта 3 статьи 428 ГК РФ, так как в таком случае мы получим гражданский оборот, в котором условия договора не будут иметь значения регулятора, поскольку в любой момент могут быть оспорены. Кроме того, огромные сложности вызывает ретроспективное восстановление судом переговорного процесса сторон.

Приведенные выше примеры судебной практики показывают критерии, которые необходимо соблюсти и доказать, чтобы включенные в договор несправедливые условия могли быть устранены. Такими критериями могут являться:

- 1) доказанность того, что договор является договором присоединения или существует явное неравенство переговорных возможностей;
- 2) доказанность крайней обременительности, существенное нарушение баланса интересов сторон, а также лишение прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида;
- 3) доказанность факта, что заключение договора для слабой стороны является вынужденным.

Как можно заметить, если первые два обстоятельства могут быть доказаны, то третье обстоятельство весьма не просто в доказывании в условиях конкурентного капиталистического рынка. Представляется, один из немногих примеров: когда контрагент — субъект естественной монополии или контрагент — единственный участник рынка. В противном случае при выборе контрагента всегда есть альтернатива, следовательно, сторона, выбирая себе контрагента, добровольно вступает с ним в отношения и принимает условия договора.

Относительно неравных переговорных возможностей можно смело утверждать, что, поскольку рынок предполагает конкуренцию, клиентоориентированность выступает одним из важных аспектов успешного бизнеса, потому достаточно редко встречаются компании, не готовые к изменениям условий договора на все 100 процентов. Существует множество различных способов корректировки условий договора. Одним из таких можно назвать, например, включение в договор зеркальных условий, что предполагает одинаковые условия для обеих сторон. Другой возможный способ — уточнение порядка реализации условия. С его помощью возможно сузить и уточнить количество ситуаций, подпадающих под соответствующее договорное условие. Наличие в переговорном процессе подобных явлений способно нивелировать все попытки «потерпевшей» стороны сослаться на неравные переговорные возможности.

Примечательно, что российская судебная практика почти не занимается исследованием содержательного критерия несправедливых договорных условий, ограничиваясь формальными, процедурными критериями. Представляется, такой вектор был задан указанными выше положениями п. 10 Постановления Пленума ВАС № 16 о том, что суд определяет фактическое соотношение переговорных возможностей сторон и выясняет, было ли присоединение к предложенным условиям вынужденным, а также учитывает уровень профессионализма сторон в соответствующей сфере, конкуренцию на соответствующем рынке, наличие у присоединившейся стороны реальной возможности вести переговоры или заключить аналогичный договор с третьими лицами на иных условиях и т. д. По сути, суды не ориентированы на выявление справедливого баланса интересов сторон договора, на установление соразмерности встречных прав участников договорных отношений и пропорциональности имущественных обязательств сторон договора. Для преодоления указанного противоречия в Государственную думу внесен проект федерального закона № 1184356–7 «О внесении изменения в статью 16 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» (внесен Правительством РФ; принят в первом чтении 24.11.2021). Пункт 2 ст. 1 указанного проекта предлагает примерный перечень несправедливых условий, ущемляющих права потребителей, и это условия содержательного характера, а не формально-процедурные положения [15].

Правильная переговорная работа имеет немаловажное значение. Как мы могли заметить, обеспечить баланс интересов сторон договора посредством статьи 428 ГК РФ не всегда представляется возможным. Анализ судебной практики на настоящем этапе говорит о необходимости соблюдения

в совокупности как минимум трех критериев. Во-первых, процедурного критерия, согласно которому суду следует выяснить действительные переговорные возможности каждой из сторон. Во-вторых, не менее важным является содержательный критерий, направленный на выяснение действительной несправедливости и обременительности навязанных условий. Важно отметить, что это должны быть не просто обременительные условия, но заранее разработанные типизированные условия, на которые контрагент не имел возможности повлиять. Если это невыгодное условие, согласованное сторонами, то оно не может быть объектом оценки со стороны суда. Следующий критерий, подлежащий рассмотрению судом, является спорным. Если можно так выразиться, его справедливость вызывает некоторые сомнения. Если первые два аспекта применяются в большинстве правопорядков, то настоящий критерий не имеет такого распространения. Он заключается в том, что лицо должно доказать вынужденность заключения договора, т. е. тот факт, что лицо не имело возможности заключить договор с кем-то иным, так как отсутствовала какая-либо альтернатива.

Предложенные критерии создают довольно высокую планку доказывания, потому следует пытаться отстаивать свои договорные интересы, аккуратно инкорпорируя необходимые для защиты положения в текст договора, даже в условиях слабых переговорных возможностей. Не стоит исключать важность ведения переписки в ходе переговоров и фиксировать любые факты несогласия и неравных переговорных возможностей. При невозможности ведения переговоров и нивелировании навязанных невыгодных условий следует проводить полную оценку рисков, которые могут возникнуть при заключении «неизмененного» договора и отказе от его заключения, а также потенциальные выгоды, и исключительно после такой оценки следует принимать решение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вараксин М. Верховный суд подвел итоги работы судов за 2018 год. URL: <https://pravo.ru/story/209019/> (дата обращения: 21.10.2020).
2. Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / В. В. Байбак, Р. С. Бевзенко, О. А. Беляева и др.; отв. ред. А. Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2017.
3. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» // СПС «КонсультантПлюс».
4. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 09.10.2017 № Ф09–9900/16 по делу № А76–6546/2016 // СПС «КонсультантПлюс».
5. Постановление Президиума ВАС РФ от 15.07.2014 № 5467/14 по делу № А53–10062/2013 // СПС «КонсультантПлюс».
6. Карапетов А. В. Свобода договора в практике арбитражных судов. URL: https://www.youtube.com/watch?v=PeCRylhwa5s&ab_channel=%D0%AE%D1%80%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%D1%84%D0%B8%D1%80%D0%BC%D0%B0MIALEGIS (дата обращения: 21.10.2020).
7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 12.12.2017 № Ф05–15376/2017 по делу № А40–240352/2016 // СПС «КонсультантПлюс».
8. Кузьмина А. В. Формирование доктрины защиты слабой стороны в договорном праве // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2019. № 4.
9. Melissa T. Lonergass, Finding Room for Fairness in Formalism, 44 LOY. U. CHI. L. J. 1, 6 (2012).
10. Карапетов А. Г., Савельев, А. И. Свобода договора и ее пределы: в 2 т. Т. 2. М.: Статут, 2012.
11. Лисицкая А. Ю. Несправедливые договорные условия в гражданском праве России и за рубежом: сравнительно-правовой анализ // Вестник ВЭГУ. 2017. № 6.
12. Определение Верховного Суда РФ от 19.11.2019 № 310-ЭС19–21611 по делу № А09–8833/2018 // СПС «КонсультантПлюс».
13. Решение Арбитражного суда Брянской области от 24.12.2018 по делу № А09–8833/2018 // СПС «КонсультантПлюс».
14. Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ. М.: Статут, 2013.
15. Проект федерального закона № 1184356–7 «О внесении изменения в статью 16 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» (внесен Правительством РФ) (принят в первом чтении 24.11.2021) // СПС «КонсультантПлюс».