

**«НЕРАВЕНСТВО В ПЕРЕГОВОРНЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ
СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДОГОВОРНЫХ
ОТНОШЕНИЯХ»**

Хайриддин Нуриддинов Азмитдин угли

Докторант Ташкентского государственного

юридического университета

Республика Узбекистан, г.Ташкент

E-mail: khayriddinnuriddinov@gmail.com

Аннотация: Работа посвящена анализу неравенства в переговорных возможностях субъектов предпринимательства в договорных отношениях. Рассматриваются причины неравенства, включая экономическую мощь, доступ к информации и различия в ресурсах. Особое внимание уделено воздействию крупных контрагентов на малые предприятия, вынужденные принимать невыгодные и нестандартные условия. Обсуждаются пути решения проблемы: правовое регулирование и обеспечение доступа слабых сторон к ресурсам.

Ключевые слова: Неравенство в переговорах, договорные отношения, экономическая мощь, рыночное доминирование, слабая сторона, зависимость, правовое регулирование.

Abstract: This paper analyzes the problem of inequality in the negotiating power of business entities in contractual relations. The paper examines in detail the causes of inequality in negotiations, such as economic power, access to information, and differences in the legal and financial resources of the parties.

Particular attention is paid to the influence of large business entities on small ones, which, being dependent on large counterparties, are forced to accept unfavorable conditions. The author also discusses possible solutions to the problem, including the need to strengthen legal regulation, improve access to legal and information resources for weak parties.

Key words: Inequality in negotiations, contractual relations, economic power, market dominance, weak side, dependence, legal regulation.

Неравенство в переговорных возможностях субъектов предпринимательства в договорных отношениях является одной из ключевых проблем современной экономики. В условиях глобализации и доминирования крупных корпораций малые и средние предприятия часто оказываются в уязвимом положении, что ставит под угрозу их устойчивое развитие. Дисбаланс в переговорах приводит к несправедливому распределению рисков, что, в свою очередь, снижает конкуренцию, ограничивает инновации и препятствует развитию рынка. В условиях возросшей конкуренции на национальных и международных уровнях актуальность данной проблемы становится всё более очевидной, особенно в свете усиливающихся дискуссий о необходимости поддержки малого и среднего бизнеса.

Как справедливо отмечает Н.Г. Гусельникова, слабый субъект договорного правоотношения может быть определён не только на основе экономического потенциала, но и через межотраслевые критерии, включающие доступ к информации, организационные возможности и другие

факторы. При этом российская доктрина пока не выработала единых подходов к идентификации таких сторон, что затрудняет правоприменение в условиях динамично развивающегося рынка.¹

В условиях рыночной экономики, где действуют разнообразные субъекты с различным экономическим потенциалом, организационными структурами и правовыми ресурсами, значительное неравенство сторон при заключении договоров может оказывать негативное воздействие на баланс интересов сторон и справедливость договорных отношений.

Различие в возможностях сторон в переговорах оказывает существенное влияние на рынок, нарушая его равновесие и снижая эффективность функционирования. Оно приводит к концентрации экономической мощи у крупных участников, что ограничивает конкуренцию и препятствует развитию малых и средних предприятий.

Как отмечает Дебора Аниол, неравенство в переговорах возникает, когда условия контракта оказываются несправедливыми или необоснованно односторонними. Это особенно ярко проявляется в стандартных контрактах, где одна сторона может навязать свои условия, а другая вынуждена их принять².

¹ Гусельникова Н.Г. Правовые аспекты неравенства в договорных отношениях между субъектами предпринимательства // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. — 2018. — № 3. — С. 45-63.

² Aniol, D. (2015). The Inequality of bargaining power in consumer contracts [Mini dissertation, University of Pretoria]

Такая ситуация снижает разнообразие предложений, увеличивает риски злоупотребления рыночной властью и создает барьеры для инноваций. Кроме того, навязывание условий сделок может приводить к снижению качества продукции и услуг, поскольку слабая сторона вынуждена экономить ресурсы для выполнения жестких требований.

Неравенство в переговорных возможностях проявляется в различных формах, начиная от несоразмерности рыночной силы и заканчивая отсутствием или ограниченностью информационных ресурсов, что фактически ставит одну из сторон в уязвимое положение. Часто это выражается в навязывании условий, которые ограничивают права и возможности одной из сторон, особенно в тех случаях, когда более сильная сторона – крупный предприниматель или монополист – использует свое преимущество для диктата условий сделки.

Особую актуальность данная проблема приобретает в контексте правового регулирования предпринимательских отношений, где необходимо обеспечить защиту прав и законных интересов сторон, которые находятся в неравных условиях.

Международная практика также подтверждает актуальность проблемы, как например принципы УНИДРУА закрепляют концепцию добросовестности и преддоговорной ответственности как механизма компенсации дисбаланса сторон на стадии переговоров. Эти инструменты,

как отмечают О.В. Фонотова и Л.Е. Беляева, направлены на предотвращение злоупотреблений и восстановление баланса в переговорах.³

Нарушение принципа равенства сторон в переговорах может способствовать возникновению злоупотреблений, дискриминации и иных форм неправомерных действий, что подрывает стабильность и справедливость коммерческих отношений. Интересный подход к урегулированию неравенства можно наблюдать в законодательстве Республике Узбекистан, где в контексте конфликта интересов⁴ подчеркивается необходимость прозрачности и равных возможностей. Закон предусматривает, что даже в условиях неравного положения сторон важно минимизировать риски доминирования одной стороны над другой за счет установления четких правовых рамок, что может служить примером для совершенствования правовых норм, регулирующих договорные отношения.

Неравенство в переговорных возможностях, являющееся основанием для изменения условий договора, свидетельствует о необходимости учитывать не только формальное согласие сторон, но и реальное положение дел. В случаях, когда одна сторона обладает большей переговорной силой,

³ Фонотова О.В., Беляева Л.Е. Правовые механизмы регулирования переговорного неравенства в международных контрактах // Международное право. — 2019. — № 4. — С. 22-35.

⁴ Закон Республики Узбекистан о конфликте интересов от 5 июня 2024 года. (Национальная база данных законодательства, 05.06.2024 г., № 03/24/931/0402).

как это часто бывает в крупных коммерческих сделках, необходимо более детально рассматривать условия договора⁵.

Неравенство сторон в переговорах — это ситуация, при которой одна из сторон обладает значительно более сильными переговорными позициями и возможностями по сравнению с другой стороной. В контексте предпринимательских отношений, это неравенство часто выражается в доминировании одной стороны, которая может навязывать свои условия более слабой стороне, создавая тем самым дисбаланс в договорных отношениях.

Как подчёркивает К.И. Баскаков, одним из механизмов защиты слабой стороны может быть признание обременительных условий договора недействительными. Например, в потребительских отношениях это применяется через специальные нормы законодательства, такие как статья 16 Закона о защите прав потребителей. Однако, по мнению Баскакова, подобный подход должен быть распространён и на отношения между субъектами предпринимательства, чтобы учитывать принципы добросовестности и разумности.

Одним из ключевых факторов, влияющих на неравенство в переговорах, является экономическая мощь сторон. Сильные экономические позиции одной из сторон дают ей значительное преимущество в переговорах, что может привести к использованию доминирующего положения. Такое

⁵ Пылат, А. С. Ответственность за нарушение договорных обязательств в римском и современном гражданском праве / А. С. Пылат, Л. И. Савченко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2015. – № 4(68). – С. 69-74.

преимущество проявляется в том, что экономически мощная сторона может диктовать условия договора, зачастую игнорируя интересы и потребности более слабой стороны. Она может устанавливать жесткие условия, такие как долгие сроки оплаты, высокие штрафы, необоснованные ограничения или асимметричные обязательства, которые ставят слабую сторону в уязвимое положение.

Примером может служить ситуация, когда крупная компания предъявляет требования, связанные с долгими сроками оплаты или ненадлежащими условиями возврата товара, что может вызвать у малых и средних предприятий значительные финансовые трудности. Малые предприятия, в свою очередь, часто не имеют возможности отказаться от таких условий, так как они находятся в зависимости от крупных контрагентов, которые предоставляют им доступ к рынкам или ресурсам, которые они не могут найти у других поставщиков.

Особенно проблематично, что в условиях такого неравенства, слабая сторона часто вынуждена соглашаться на условия, которые ставят под угрозу её финансовое положение или деловую репутацию. Влияние крупного партнера может выходить за рамки простого установления выгодных условий, включающих требования по заниженным ценам на продукцию или жестким срокам поставки. К примеру, в случае с подрядными договорами крупная сторона может требовать выполнения обязательств в ущерб качеству или в срок, который является нереалистичным для выполнения со стороны более слабого контрагента.

Кроме того, экономическая мощь одной из сторон может проявляться и в возможности манипулирования условиями заключения контракта, например, путём применения стандартных форм договоров, в которых все существенные условия заранее прописаны в интересах более сильной стороны. В таких случаях слабая сторона, имея ограниченные переговорные возможности, фактически лишена свободы выбора, что приводит к риску нарушения принципа свободы договора и ухудшению конкурентной среды.

Зачастую именно отсутствие альтернатив и зависимость от крупного контрагента является основным механизмом, который заставляет более слабую сторону согласовывать условия, которые могут быть чрезмерными или несправедливыми. В этом контексте можно говорить о фактическом принуждении к заключению договора, что противоречит принципам свободы договора, равенства, добросовестности и справедливости в праве.

Для преодоления такого неравенства необходимо, чтобы правовая система предоставляла механизмы защиты для более слабых участников рынка. Прежде всего,

Это может включать обязательное раскрытие условий договора, которые могут существенно влиять на финансовое положение сторон, а также предоставление правовых механизмов для пересмотра или признания недействительными условий, налагающих чрезмерные обязательства на слабую сторону.

Рыночная позиция сторон также является ключевым фактором, способствующим формированию неравенства в переговорах. Сторона, занимающая доминирующую позицию на рынке, имеет возможность использовать её для навязывания условий сделки, зная, что другая сторона не сможет отвергнуть эти условия из-за ограниченности альтернатив. Особенно ярко это проявляется на монополистических или олигополистических рынках, где несколько крупных игроков могут устанавливать условия, которые вынуждены принимать все остальные участники рынка, включая малые и средние компании.

В таких условиях рыночная сила крупных предприятий становится не просто фактором, определяющим условия сделок, но и значительным препятствием для конкуренции и справедливых условий. Например, монополист может навязать завышенные цены, необоснованные сроки или ограничения, поскольку у конкурентов просто нет достаточных ресурсов или альтернативных предложений, чтобы противостоять таким условиям. Более того, в условиях олигополии, когда несколько крупных игроков контролируют большую часть рынка, они могут согласовывать свои условия, минимизируя конкуренцию и ограничивая выбор для менее влиятельных участников.

Подобное неравенство может привести к тому, что слабая сторона, не имеющая возможности на равных вести переговоры, будет вынуждена принять условия, которые ставят её в уязвимое положение. Это может касаться как финансовых условий сделки, так и других аспектов, таких как

сроки поставок, штрафы за неисполнение обязательств или требования по качеству продукции, которые невозможно выполнить без ущерба для бизнеса. В конечном итоге такая ситуация может привести к ущемлению интересов менее влиятельных участников рынка, что также затрудняет их развитие и способность конкурировать с крупными игроками.

В условиях рыночного доминирования одной из сторон, важно, чтобы правовая система учитывала риски злоупотребления рыночной властью и предусматривала механизмы защиты слабых сторон. Это может включать антимонопольное законодательство, регулирующее антиконкурентные практики, или специальные нормы, защищающие участников рынка от навязывания несправедливых условий, в том числе путём регулирования отношений между крупными и мелкими бизнесами.

Более того, неравенство в переговорах также часто обусловлено различиями в доступе к информации. Компания, имеющая доступ к более полным данным о рынке, финансовом положении контрагента, а также юридической и технической документации, может использовать эту информацию для создания условий, выгодных для себя. Слабая сторона, в свою очередь, может не иметь такой информации и принимать условия, которые оказываются для нее неблагоприятными или даже разрушительными в долгосрочной перспективе. Примером такого поведения может служить то, как крупные компании, имеющие доступ к рыночным исследованиям и данным о ценах, могут заключать сделки с поставщиками по заниженным

ценам, зная, что те не могут точно оценить стоимость своих товаров или услуг в условиях конкуренции.

Не менее важным фактором неравенства является доступ сторон к правовым ресурсам и профессиональной юридической поддержке. Финансово устойчивые субъекты предпринимательства имеют возможность нанимать юридических экспертов и консультантов, которые помогут им не только защитить свои интересы, но и выстраивать договорные отношения таким образом, чтобы минимизировать риски для своей компании. В отличие от них, малые предприятия и индивидуальные предприниматели часто сталкиваются с отсутствием достаточного правового образования или доступа к качественным юридическим услугам, что ограничивает их способность защищать свои интересы в процессе переговоров и заключения договоров.

Нередко крупные компании пользуются командой из юристов для разработки сложных договорных условий, которые предоставляют им значительные преимущества, в то время как менее защищенная сторона может не понимать все юридические тонкости или не иметь возможности оспорить те или иные условия.

Таким образом, неравенство в переговорных возможностях субъектов предпринимательства в договорных отношениях представляет собой значительную проблему для обеспечения справедливости и стабильности коммерческих взаимодействий. Экономическая мощь сторон, рыночная позиция, доступ к информации и правовым ресурсам — все эти факторы

способствуют созданию условий, в которых более слабая сторона оказывается вынуждена принимать несправедливые или невыгодные условия договора. Это не только нарушает принцип равенства сторон, но и может привести к возникновению злоупотреблений, дискриминации и созданию препятствий для честной конкуренции.

Особую опасность представляет ситуация, когда слабая сторона, из-за своей зависимости от более сильного контрагента, оказывается в положении фактического принуждения к заключению договора, что может существенно подорвать её финансовую стабильность и развитие. В таких условиях важно, чтобы правовая система обеспечивала механизмы защиты для более уязвимых участников рынка, предоставляя им инструменты для пересмотра или оспаривания несправедливых условий договоров. Это, в свою очередь, способствует формированию более сбалансированных и справедливых коммерческих отношений.

Важным шагом в решении проблемы неравенства является совершенствование правового регулирования, направленного на защиту сторон, находящихся в слабой позиции. Это может включать как усиление антимонопольного законодательства, так и создание норм, направленных на предупреждение злоупотреблений и обеспечение прозрачности договорных условий. Особое внимание должно уделяться вопросам, связанным с доступом к информации и правовым ресурсам, что позволит малым и средним предприятиям эффективно защищать свои интересы в ходе переговоров.

Как показывает практика международного торгового права, важным направлением является внедрение механизмов преддоговорной ответственности и обязательного раскрытия ключевых условий договора. Унифицированные акты, такие как Принципы УНИДРУА⁶, предлагают модели, которые могут быть адаптированы и в праве Республики Узбекистан для защиты слабых сторон.

Неравенство в переговорных возможностях субъектов предпринимательства является существенной проблемой, оказывающей негативное влияние на экономическое развитие и рыночную конкуренцию. В условиях глобализации и концентрации рыночной власти крупных игроков, малые и средние предприятия часто оказываются в уязвимом положении, что приводит к несправедливому распределению рисков и ограничению их прав в договорных отношениях. Использование стандартных форм контрактов и манипулирование условиями соглашений часто ставят слабую сторону в заведомо невыгодное положение, что нарушает принцип справедливости и добросовестности.

Применение правовых механизмов, направленных на защиту слабых сторон, а также использование международных стандартов, таких как Принципы УНИДРУА, позволяет минимизировать риски доминирования одной стороны в переговорах и восстановить баланс интересов. Особое внимание следует уделить правовому регулированию, которое обеспечит не только защиту прав слабых участников, но и устранение барьеров для их

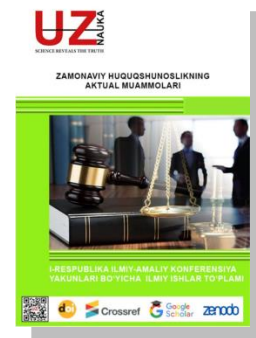
⁶ <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Russian-bl.pdf>

полноценного участия в коммерческих отношениях. Для этого необходимо совершенствование законодательства, направленного на ограничение злоупотреблений рыночной властью, включая антиконкурентные практики и нормы, регулирующие договорные отношения между субъектами различного экономического потенциала.

Таким образом, для создания устойчивой и справедливой рыночной среды необходимо учитывать не только формальное согласие сторон, но и реальное положение дел, а также внедрять правовые инструменты, способствующие достижению равенства в переговорах и защите законных интересов всех участников договорных отноше

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Узбекистан о конфликте интересов от 5 июня 2024 года // lex.uz.
2. Принципы УНИДРУА международного коммерческого договора [https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Russian-bl.pdf].
3. Аниол Д. Неравенство в переговорах по потребительским контрактам [Электронный ресурс] : мини-диссертация / Д. Аниол. — Университет Претории, 2015.
4. Гусельникова Н.Г. Правовые аспекты неравенства в договорных отношениях между субъектами предпринимательства // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. — 2018. — № 3. — С. 45-63.



5. Фонотова О.В., Беляева Л.Е. Правовые механизмы регулирования переговорного неравенства в международных контрактах // Международное право. — 2019. — № 4. — С. 22-35.

6. Баскаков К.И. Признание недействительными условий договора в российском праве // Журнал российского права. — 2017. — № 2. — С. 19-25.