

УДК 346.3

DOI: 10.34670/AR.2020.21.64.012

Договоры как регулирующие инструменты влияния правовой составляющей предпринимательской деятельности

Яруллин Ринат Рустамович

Исследователь,
Московский государственный гуманитарно-экономический университет,
107150, Российская Федерация, Москва, ул. Лосиноостровская, 49;
e-mail: rinat1122@mail.ru

Аннотация

В статье рассматривается направленность к увеличению роли договора в современных рыночных отношениях. Эта тенденция в основном связана с глобальным развитием экономической системы страны. В данном случае договор выступает в качестве одного из самых исключительных средств, которое в силу своего предназначения наделено правовым содержанием, в области которого волеизъявление одной стороны, в принципе, может быть удовлетворено с помощью интереса другой стороны. Это и называется общим интересом сторон при заключении договора и его исполнением в соответствии с законодательством. Следовательно, можно сделать вывод о том, что только такой инструмент, как договор, базирующийся на взаимном интересе участников, может создать условия организованности, порядка и стабильности в экономической сфере, которых нельзя, как бы ни хотели и какие бы усилия ни прикладывали, достичь благодаря самым жестким средствам, прописанным в законодательных актах. Действительно бесценными особенностями договора остаются лишь до тех пор, пока гарантируется настоятельная для любого договора свобода воли сторон при его заключении.

Для цитирования в научных исследованиях

Яруллин Р.Р. Договоры как регулирующие инструменты влияния правовой составляющей предпринимательской деятельности // Вопросы российского и международного права. 2021. Том 11. № 1А. С. 81-90. DOI: 10.34670/AR.2020.21.64.012

Ключевые слова

Предпринимательство, договор, предпринимательский договор, бизнес, субъекты договора.

Введение

Для открытия своего дела обязательно нужно знать основные положения и принципы предпринимательской деятельности: что конкретно имеется в виду под этой деятельностью, кто такой предприниматель и как выстраивается структура предпринимательской деятельности так, чтобы преуспеть в этом деле.

Под термином «предпринимательская деятельность» подразумевают процесс изготовления и производства продуктов или оказание услуг своими возможностями, при этом используя свои средства и имущество на свой риск ради систематического извлечения прибыли из этой деятельности. Образовать этот процесс, т. е. заняться этой экономической деятельностью, может любой гражданин. Основное – это регистрация своей деятельности и ведение бизнеса в рамках закона.

Основная часть

Предпринимательство – это особая финансовая динамика, осуществляемая по личной инициативе и под свою ответственность. У нее есть непоколебимые условия:

- односторонность ресурсов;
- «здоровая» и «нездоровая» конкуренция;
- неопределенность.

Следует понимать, что предпринимательство – это деятельность, которая действует в экономической сфере для того, чтобы достичь социально значимых продуктивных целей, и оказывает воздействие на решения проблем людей за определенную плату.

Так как предпринимательский договор можно назвать следствием всемирной культуры человека, то субъект таких договорных отношений обязан осознавать их серьезность и авторитетность. Первопричиной неукоснительного соблюдения главенствующих правовых и нравственных устоев поведения в предпринимательской деятельности выступают различного уровня трудности в экономических взаимоотношениях и устройстве социума в части экономики. Именно поэтому договор демонстрирует паритет между волеизъявлением его контрагентов и тем самым предстает в роли исключительного инструмента в области права. Договор, составленный квалифицированно и компетентно, передает колоссальный объем информации (в сравнении любыми иными административно-правовыми инструментами). Исходя из этого, рассматривая и анализируя условия договора, все участники отдают предпочтение решению, которое будет выступать как образцовое и соответствовать воле любой стороны.

Немаловажно, что в ходе работы следует подробно изучать содержание и все возможные определения и дополнения предпринимательского договора, а главное – осмыслить сущность договора. Субъект предпринимательства с помощью такого договора вырабатывает решительность и убежденность в том, что договорные условия сформированы незаменимыми и нужными материального рода положениями. Следовательно, такая уверенность – это толчок развития и усовершенствования производственной сферы. Процесс дифференциации выработанных в социуме финансовых составляющих часто прослеживается через положения договора, потому что именно договор дает возможность предоставить обществу произведенный продукт, в котором оно нуждается. Заключение договора – это долгий процесс коммуникаций с будущим партнером. Он рассчитан на уяснение владения правовым языком, именно он влияет

на восприятие людей и служит основанием для дальнейшего надлежащего поведения.

С целью модернизации последующего правового управления необходимо исследовать и анализировать значимость многих участников предпринимательской деятельности.

Нельзя в точности до определенного числа определить количество предпринимательских договоров, потому как это оговорено принципом свободы договора (ст. 421 ГК РФ), прерогатива которого состоит в том, что контрагенты могут заключать любого рода договор, если не нарушено условие, которое может в процессе его принятия противоречить законодательству.

На сегодняшний день обстановка, которая складывается на территории Российской Федерации в современных рыночных отношениях, попросту принуждает предпринимателя реализовывать свою деятельность в рамках договорных отношений, это становится защитой как своих интересов, так и интересов партнеров. Неотъемлемой частью такого рода отношений всегда является договор в предпринимательской деятельности. С его помощью прослеживается корректировка правоотношений субъектов предпринимательства на различных стадиях взаимодействия. В практике нынешнего российского предпринимательства важен не только сам договор. Важна сама функция политики свободного заключения договорных правоотношений.

Договор – это консорциум между двумя или несколькими лицами об установлении, модификации или прекращении гражданских прав и обязанностей. Одним из таких видов гражданско-правового договора предстает предпринимательский договор (ст. 420 ГК РФ).

Понятие предпринимательского договора стало применяться с того момента, как в экономической сфере последовал переход к рыночным отношениям, его стали использовать вместо термина «хозяйственный договор», который понимался как правовая форма хозяйственных отношений коммунистических предприятий. Спецификой такого рода хозяйственных договоров выступала их плановость.

Коммерческий (предпринимательский) договор на сегодняшний день выступает основой правовых средств и способов регламентирования предпринимательской деятельности. Тем не менее не заканчиваются дискуссии по причине независимости и своего рода суверенности данного договора в договорной системе. Под предпринимательским договором подразумевается правовой институт, консолидирующий индивидуальные гражданско-правовые договоры. При этом в центре системы находятся цель договора, срок его действия и взаимодействие сторон.

Исследуя и анализируя ГК РФ, можно сделать вывод о том, что ст. 656 и ст. 283 прямо оговаривают участие предпринимателей. Статьи второй части ГК РФ рассматривают отношения, в которых участие предпринимателей по меньшей степени не исключено. Впрочем, данные показатели не только не умаляют важность и независимость предпринимательских договоров, но и свидетельствуют о необходимости их разграничения, дифференциации от других договорных видов и типов.

Условия предпринимательского договора, на которых он заключается, оговариваются всеми участниками сделки, кроме случаев, когда условия определены законом или иными нормативно-правовыми актами. Если условия договора не были предусмотрены сторонами, надлежащие условия формируются из обычаев делового оборота, применяемых к отношениям сторон.

Специфика предпринимательского договора основывается на следующих фактах:

- договор заключается с целью воплощения его сторонами предпринимательской деятельности;
- участники (или хотя бы один из них) должны выступать в роли контрагента

- предпринимательской деятельности;
- договором всегда предусмотрена возмездность;
 - законодательство устанавливает более императивные правила в отношении предпринимателей, все начинается с особой ответственности за нарушение договорных обязательств и стеснения в ряде случаев желаний сторон, вследствие чего заключенные договоры отчасти утрачивают главные гражданско-правовые признаки – паритетность и самостоятельность поведения;
 - договор заключается в письменной форме;
 - четко оговаривается предмет договора;
 - по большей части присущ безналичный расчет;
 - длительность срока договора;
 - бухгалтерские и налоговые результаты договора;
 - порядок недостачи или порчи товаров;
 - досудебный и арбитражный порядок рассмотрения споров.

К особенностям предпринимательского договора можно отнести индивидуальные партнерские отношения между его сторонами, которые находят свое отражение в сфере взаимодействия, направленного на максимизирование прибыли и уменьшение различного рода издержек производства и продажи товаров, работ, услуг.

Следует отметить, что предпринимательские договоры создаются для обслуживания предпринимательской сферы, и в этом их особая специфика, отличие от гражданско-правовых договоров, область действия которых не имеет сходства с иными договорами, также характеризуются и отношения с субъектами, не являющихся предпринимателями. Договоры из категории «предпринимательские» следует поделить на три группы: 1) договор заключен между предпринимателями; 2) договор заключен между предпринимателями и потребителями; 3) договор заключен между предпринимателями и публичными образованиями.

При этом «язык» предпринимательских договоров является неизменно единым и символично постоянным, потому что он демонстрирует систему безусловно изложенного текста. Важно принимать во внимание то, что в данном случае речь идет не об писательском, т. е. художественном, языке, а о правовом, который имеет очевидную и выразительную структурную неповторимость с учетом специфики компендиума правового материала. Также следует обозначить факт того, что язык предпринимательских договоров не имеет дифференциальных черт от языка гражданско-правовых договоров, так как отличие заключается в сущности и содержании договоров, а не в их языке.

Разумеется, к языку предпринимательских договоров предъявляется индивидуальный список требований:

- недвусмысленность (использование в конструкции договора смысловой ясности написанного и всецело отражение воли того или иного субъекта договора);
- воспринимаемость (слова, применяемые для построения договора, и их концептуальная направляющая должны быть очевидны участнику договора. Для этого следует применить простой язык, который не загружен словесными оборотами и т. д.);
- связанность (текст договора важно составлять в определенной выдержанности);
- результативность (договор должен быть нацелен на достижение определенного итога, а конкретно – на то, из-за чего и заключается этот предпринимательский договор, т. е. получение прибыли).

Право Российской Федерации включает запрет первостепенной важности на заключение неоплачиваемых, т. е. безвозмездных, договоров между сторонами предпринимательства. В частности, не разрешается дарение в отношениях между торговыми организациями (ст. 575 ГК РФ). Данный запрет можно отнести и к индивидуальным предпринимателям, так как к ним также, по всеобщему правилу, применяется толкование норм ГК РФ, которые регламентируют деятельность юридических лиц, выступающих в роли коммерческой организации (ст. 23 ГК РФ).

Нельзя не отметить, что законодательство Российской Федерации включает в себе нормы, дающие возможность субъектам предпринимательства воспользоваться максимальной свободой в согласовании условий предпринимательских договоров. Такого рода нормы называют диспозитивными. Так, отказ одной из сторон от исполнения обязательства, имеющего связь с реализацией его сторонами предпринимательской деятельности, и изменение условий в одностороннем порядке допускаются лишь в том в случае, если это будет предусмотрено договором, а также не следует из закона или сути обязательств (ст. 310 ГК РФ). Для круга лиц, не выступающих в качестве предпринимателя, данная правовая норма не рассчитана на возможность диагностирования в договоре условия об отказе одной стороны от осуществления своих обязательств.

Одновременно с этим право нашего государства указывает перечень завышенных требований к предпринимателям, являющихся субъектами надлежащих договоров. Детерминируется это всевозможными факторами:

- риск негативных последствий возлагается на предпринимателя;
- положение предпринимателя более стабильное в отличие от гражданина-потребителя;
- монопольное положение предпринимателя на рынке и т. д.

Доля таких суровых требований предопределена потребностью притеснения упомянутой выше свободы договора в области предпринимательства. Они формируются в большей степени от долга субъекта заключить договор в неукоснительном порядке или с определенными субъектами и т. д.

Ущемление свободы договора позволено лишь в тех случаях, когда обязательство его заключения оговорено законом или по личному своему желанию ратифицированным обязательством. Таким образом, при неаргументированном уклонении коммерческой организации от заключения договора другая сторона имеет право прибегнуть к обращению в суд с призывом о понуждении заключить договор (ст. 426 ГК РФ).

Необходимо указать и на тот факт, что споры, возникающие в момент заключения, модификации, аннулирования и исполнения договора, рассматриваются в особом порядке, это компетенция арбитражных или третейских судов. Большая часть споров, возникших из предпринимательских договоров, выступают как экономические споры, которые в дальнейшем рассматриваются арбитражными судами (ст. 27-28 АПК РФ). Как правило, это споры о противоречиях, возникших по договору, о реформировании условий, аннулировании договора, нарушении соблюдения или несоответствующем соблюдении договорных обязательств и т. д.

Субъекты предпринимательских договоров, один из которых представляется как иностранный участник предпринимательских правоотношений или предприятие с зарубежными инвестициями, имеет все основания для пересмотра в договоре положений о рассмотрении их споров в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ. В таком случае действует беспрестанно функционирующий третейский суд. Имеются также иные третейские суды, рассматривающие споры, основанные

на предпринимательских договорах.

Для заключения предпринимательского договора необходимо использовать всеобъемлющие требования, оговоренные нормами российского гражданского законодательства, при заключении, преобразовании и аннулировании договора.

Заключение такого рода договора обычно происходит в три этапа:

- направление оферты одной из сторон;
- акцепт оферты с другой стороны;
- принятие акцепта субъектом, направившим оферту.

Однако имеются и индивидуальные и исключительные особенности заключения предпринимательских договоров.

Изначально для заключения таких договоров большую роль играет публичная оферта, которая смысловым своим содержанием существенных условий договора предусматривает предложение, из которого следует воля лица, совершающего оферту, для заключения договора на обозначенных в предложении условиях с каждым, кто даст ответ (ст. 437 ГК РФ). Публичная оферта может проявляться, например, в распространении прайс-листов, в отдельных рекламных сообщениях, заключающих в себе все необходимые условия договора.

К настоятельным (необходимым) можно отнести те условия, в которых идет речь о предмете договора, которые отмечены в законодательстве или иных нормативно-правовых актах как имеющие первостепенное значение для договора данного вида, а также все те условия, касательно которых по заявлению одним из участников достигнуто соглашение (ст. 432 ГК РФ). Под акцептом подразумевается полный и беспрекословный контрответ, который адресован стороне, пославшей оферту, о ее принятии (ст. 438 ГК РФ).

Но для этого нужно понимать отличие публичной оферты и рекламы. Реклама – это пропагандируемая в любом формате и с помощью любых средств и методов информация о физическом и юридическом лице, товаре и идеях, которая специализируется на продвижении для неопределенного круга лиц и призвана образовывать и содействовать интересу к этому физическому, юридическому лицу, товарам, идеям (ст. 2 Федерального закона от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ).

Как правило, реклама не включает в себя необходимых условий для заключения договора, следовательно, не выступает в качестве оферты и должна рассматриваться как призыв делать оферты, если иное прямо не указано в предложении (ст. 437 ГК РФ). В принципе, реклама предшествует предложению заключить договор. Она распространяется через средства массовой информации, путем рассылки буклетов, каталогов, различных вывесок, а также с помощью рекламных щитов и т. п.

Довольно часто в предпринимательской деятельности наблюдается такой вид акцепта, как осуществление лицом, получившим оферту, в срок, отведенный для ее акцепта, функций по исполнению оговоренных в ней условий договора, если иное не установлено законодательством или в оферте не предусмотрены конклюдентные действия (ст. 438 ГК РФ).

За исключением всеобщего порядка заключения предпринимательского договора, при котором субъекты имеют свободу в согласовании его условий и выборе другой стороны, действуют и иные методы и способы его заключения. К ним следует отнести заключение договоров путем присоединения, заключение договоров в общеобязательном порядке, заключение договоров на торгах.

Заключение такого рода договора с помощью присоединения несет в себе определенный перечень особенностей. Таким видом договора признается договор, условия которого

предопределены одним из участников в списке или в ином стандартном формате и могут быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к представленному договору в целом (ст. 428 ГК РФ).

Своеобразием такого вида договора признается то, что договор присоединения принимается в полном его содержании, т. е. в него не могут быть внесены изменения или в последующем составляться протокол разногласий. Если же они возникают хотя бы по одному из условий такого рода договора, он признается незаключенным.

Договор присоединения нашел широкое распространение в предпринимательской среде. Правовых ограничений на то, какие договоры могут быть подписаны в качестве присоединения, в наличии не имеется. Вердикт о создании договора присоединения принимает субъект предпринимательского договора индивидуально.

Проведение различного рода реформ в государстве, объединение его в мировой союз, а также стремительное преобразование политических и экономических условий жизни общества определяют новые запросы соответствия нашего законодательства общеустановленным нормам, правилам и принципам. Всемирная реконструкция законодательной базы не может пройти, не оставив свой след, и именно в этом содержится проблема.

Правовая сфера нашего государства имеет отличительной чертой наличие объемного спектра отраслей права, в числе которых представляющая наибольший интерес – предпринимательская сфера экономических отношений. Особенность предпринимательства заключается в том, что оно носит в себе признаки, свойственные большому количеству иных сфер, которые принимают участие в регламентировании различных сторон рыночных отношений.

Несомненно, теория – это начало любой практики. Многогранное анализирование общетеоретических вопросов, связанных с договором в сфере предпринимательства, важно для усовершенствования законодательства, результативно оказывающего воздействие на социальные отношения в данной сфере. В то же время практика разъяснения законодательства, в частности судебно-арбитражная практика, показывает ступень паритетности определенной правовой нормы интересам и воле юридического регулирования. Отталкиваясь от материалов судебно-арбитражной практики, можно выявить, насколько положительного результата достигают нормы, регулирующие договоры в сфере предпринимательской деятельности, и как они проявляют себя в работе на практике. Однако многие правовые нормы российского законодательства, координирующие сферу предпринимательских договоров, не несут никакой степени продуктивности.

Сразу может возникнуть вопрос по поводу того, какие меры необходимо применить законодателю, чтобы ликвидировать многие проблемы, прямо или косвенно касающиеся правового регулирования договоров в этой сфере. Первостепенным моментом для урегулирования таких проблем будет решение вопроса о разработке и принятии в нашем государстве Предпринимательского кодекса.

Опыт зарубежных стран доказывает, что практика своего рода ущемления предпринимательской деятельности по территориальному принципу и кругу лиц показывает противоположные результаты влияния на экономические процессы. В данном случае она выступает в роли источника упадка конкурентоспособности и, следовательно, до минимального количества уменьшает численность продавцов и покупателей на рынке товаров и услуг одного сорта или модели. В то же время она оказывает влияние на нарастание конкуренции между продавцами товаров разных марок, стимулируя их к более высококачественному сервису в

отношении основных потребителей.

Большой скептицизм зарождает рациональность запрета ограничений в агентском договоре. Таким образом, необходимо переоценить положения п. 3 ст. 1007 ГК РФ и п. 2 ст. 1033 ГК РФ.

Согласно п. 1 ст. 507 ГК РФ, «сторона, предложившая заключить договор и получившая от другого участника предложение о согласовании этих условий, должна в течение тридцати дней со дня получения этого предложения, если иной срок не предусмотрен законом или не оговорен сторонами, провести меры по согласованию подходящих условий договора либо письменно ознакомить другую сторону с отказом от его заключения». Хотя это правило подразумевает позитивную ценность в обеспечении устойчивости и неизменности предпринимательской деятельности поставщика и покупателя, оно имеет и ряд недостатков.

Неоправданно лимитированной является область распространения и действия п. 1 ст. 507 ГК РФ. Не только стороны договора имеют большое значение в постоянной среде деятельности предпринимателей. Это требование несет в себе важный замысел для участников договора финансовой аренды, коммерческой концессии и других предпринимательских договоров. Следующее – это разграничение обязанностей сторон в п. 1 ст. 507 ГК РФ. Нежелание заключить договор во время вступления в переговоры и злостная отсрочка переговоров являются признаками недобросовестности контрагента. В таких случаях было бы целесообразно обозначить в ГК РФ норму общего содержания, расширив ее распространение на тот или иной предпринимательский договор.

Заключение

Заключение договора – это в первую очередь факт общения с контрагентом или возможным партнером, предполагающий обладание основными аспектами психологии делового общения, а также этики личного поведения и общения.

Договор как регулирующий инструмент влияния правовой составляющей предпринимательской деятельности играет важную роль в современных рыночных отношениях. Нужно понимать, что без него невозможно выстроить четкую и грамотную систему взаимоотношений в сфере предпринимательской деятельности.

Библиография

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 14.06.2002; одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 10.07.2002. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон Рос. Федерации от 26.01.1996 № 14-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22.12.1995. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21.10.1994. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
4. О рекламе: федер. закон Рос. Федерации от 13.03.2006 № 38-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22.02.2006; одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 03.03.2006. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/
5. Елагина А.С. Legal model of ensuring food security in Russia // Вопросы российского и международного права. 2018. Том 8. № 1В. С. 255-260.
6. Елагина А.С. Формирование правовой модели стратегического планирования в аграрном секторе // Вопросы российского и международного права. 2017. Том 7. № 2В. С. 240-246.
7. Елагина А.С. Эволюция правового регулирования предоставления субсидий сельскохозяйственным предприятиям // Вопросы российского и международного права. 2016. № 8. С. 179-190.

8. Смирнова О.О. Соответствие экономической категории рыночного доминирования положениям антимонопольного законодательства // Вопросы российского и международного права. 2018. Том 8. № 7А. С. 75-80.
9. Смирнова О.О. Правовая модель антимонопольного регулирования продовольственных рынков в ЕС // Вопросы российского и международного права. 2016. Том 6. № 10В. С. 321-330.
10. Смирнова О.О. Судебное толкование норм антимонопольного права при рассмотрении случаев ценовой дискриминации на рынках продовольствия // Вопросы российского и международного права. 2016. № 6. С. 103-113.

Contracts as regulatory instruments of the influence of the legal component of entrepreneurial activities

Rinat R. Yarullin

Researcher,
Moscow State University of Humanities and Economics,
107150, 49 Losinoostrovskaya st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: rinat1122@mail.ru

Abstract

The article aims to examine the trend towards the increasing role of contracts in modern market relations. It points out that this trend is mainly associated with the global development of the country's economic system. In this case, the contract acts as one of the most exclusive means, which, by virtue of its purpose, is endowed with legal content, in the field of which the expression of the will of one party, in principle, can be satisfied with the help of the interest of the other party. This is called the common interest of the parties in the conclusion of a contract and its execution in accordance with the law. The author of the article comes to the conclusion that only such an instrument as a contract based on the mutual interest of the participants can create conditions for organization, order and stability in the economic sphere, which cannot, no matter how they want and whatever efforts are made, to be achieved through the most rigid means enshrined in legislative acts. At the same time, the features of contracts remain truly invaluable only as long as the parties' free will in its conclusion is guaranteed as the imperative for any contract.

For citation

Yarullin R.R. (2021) Dogovory kak reguliruyushchie instrumenty vliyaniya pravovoi sostavlyayushchei predprinimatel'skoi deyatel'nosti [Contracts as regulatory instruments of the influence of the legal component of entrepreneurial activities]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 11 (1A), pp. 81-90. DOI: 10.34670/AR.2020.21.64.012

Keywords

Entrepreneurship, contract, entrepreneurial contract, business, contracting parties.

References

1. Arbitrazhnyi protsessual'nyi kodeks Rossiiskoi Federatsii: feder. zakon Ros. Federatsii ot 24.07.2002 № 95-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 14.06.2002: odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 10.07.2002

- [Commercial Procedure Code of the Russian Federation: Federal Law of the Russian Federation No. 95-FZ of July 24, 2002]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/ [Accessed 28/01/21].
2. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' pervaya): feder. zakon Ros. Federatsii ot 30.11.1994 № 51-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 21.10.1994 [Civil Code of the Russian Federation (Part 1): Federal Law of the Russian Federation No. 51-FZ of November 30, 1994]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ [Accessed 28/01/21].
 3. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' vtoraya): feder. zakon Ros. Federatsii ot 26.01.1996 № 14-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 22.12.1995 [Civil Code of the Russian Federation (Part 2): Federal Law of the Russian Federation No. 14-FZ of January 26, 1996]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ [Accessed 28/01/21].
 4. O reklame: feder. zakon Ros. Federatsii ot 13.03.2006 № 38-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 22.02.2006: odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 03.03.2006 [On advertizing: Federal Law of the Russian Federation No. 38-FZ of March 13, 2006]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/ [Accessed 28/01/21].
 5. Elagina A.S. (2018) Legal model of ensuring food security in Russia. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 8 (1B), pp. 255-260.
 6. Elagina A.S. (2017) Formirovanie pravovoi modeli strategicheskogo planirovaniya v agrarnom sektore [Formation of the legal model of strategic planning in the agricultural sector]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 7 (2B), pp. 240-246.
 7. Elagina A.S. (2016) Evolyutsiya pravovogo regulirovaniya predostavleniya subsidii sel'skokhozyaistvennym predpriyatiyam [The evolution of the legal regulation of subsidies to agricultural enterprises]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 8, pp. 179-190
 8. Smirnova O.O. (2018) Sootvetstvie osnovanii rynochnogo dominirovaniya antimonopol'nomu zakonodatel'stvu [The compliance of the grounds for market dominance with antimonopoly legislation]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 8 (7A), pp. 75-80.
 9. Smirnova O.O. (2016) Pravovaya model' antimonopol'nogo regulirovaniya prodovol'stvennykh rynkov v ES [A legal model of the antimonopoly regulation of food markets in the EU]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 6 (10B), pp. 321-330.
 10. Smirnova O.O. (2016) Sudebnoe tolkovanie norm antimonopol'nogo prava pri rassmotrenii sluchaev tsenovoi diskriminatsii na rynkakh prodovol'stviya [Judicial interpretation of the norms of antitrust law in cases of price discrimination on the food markets]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 6, pp. 103-113.