

А.Н. Шаренко, В.В. Глобаж, А.Ю. Шауро
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, Минск, Республика Беларусь

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ДИСТРИБУЦИИ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

A. Scharenko, V. Globazh, A. Shaura
*Institute of System Research in the Agro-Industrial Complex of the National Academy
of Sciences of Belarus, Minsk, Republic of Belarus*

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF BUILDING CONTRACTUAL RELATIONS IN THE DISTRIBUTION OF AGRI-FOOD PRODUCTS

e-mail: lex-world@mail.ru, vladislava.globazh@yandex.by, nastyashauro397@gmail.com

Для производителей агропродовольственных товаров при дистрибуции разработан комплекс научно-методологических принципов построения договорных отношений в целях защиты внутреннего рынка, оптимизации импорта и формирования дополнительного дохода.

A set of scientific and methodological principles of contractual relations has been developed for producers of agri-food products during distribution in order to protect the domestic market, optimize imports and generate additional income.

Ключевые слова: договорные отношения; агропродовольственный товар; агропродовольственный рынок; обязанности участников рынка.

Key words: contractual relations; agri-food products; agri-food market; obligations of market participants.

Введение. На отечественном рынке агропродовольственных товаров, включая продукцию мясо-молочного подкомплекса сохраняется необоснованный ввоз товаров и сырья, которые производятся или могут финансово-результативно производиться в нашей стране, что обусловлено недостаточным ассортиментом отечественной продукции, низкой заинтересованностью производителей, оптовых сетей и ретейлеров в покупке и продаже отдельных групп агропродовольственных товаров, а также несовершенной системой взаимодействия поставщиков и ретейлеров. По этой причине импортные товары пользуются спросом, что сказывается на доходах и результативности бизнеса отечественных производителей агропродовольственных товаров. Исследования позволили подтвердить, что формирование оптимальных договорных отношений позволяет создать условия для продвижения на рынке отечественных агропродовольственных товаров. Этим и обусловлена актуальность изучения ключевых условий формирования договорных отношений производителей агропродовольственных товаров с субъектами, имеющими заготовительно-сбытовую инфраструктуру.

Материалы и методы исследований. В качестве материалов при выполнении работы были изучены и проанализированы сведения, полученные от участников агропродовольственного рынка, в том числе сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий, оптовых и розничных организаций. Изучены и проанализированы нормативно-правовые акты,

регулирующие условия формирования договорных отношений при реализации агропродовольственных товаров. В процессе исследований применялись методы: монографический, абстрактно-логический, системного и сравнительного анализа, системной увязки, абстрагирования, идеализации, графический и др.

Результаты и их обсуждение. В Республики Беларусь движение агропродовольственных товаров (далее сокр. – агротовар) преимущественно осуществляется путем прямых продаж и поставок. Сформировавшиеся договоренности на агропродовольственном рынке закрепляются путем заключения различных видов договоров купли-продажи: поставки, контрактации и купли-продажи без выделения вышеприведенной типовой специфики. При этом многие условия реализации не определяются условиями договора, а регулируются нормативно правовыми актами: предельная оптовая надбавка производителя, импортера и оптовика; предельный размер скидки [12]; минимальные цены на экспорт [1]; включение затрат для целей ценообразования [2, 3]; установление цен на материальные средства производства для производителей агропродовольственных товаров [4]; порядок установления и применения регулируемых цен (тарифов) [5]; порядок осуществления расчетных (товарообменных) операций [11, 6, 7, 8, 9].

Договор может быть заключен на куплю-продажу агротовара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, или на товар, который будет создан или приобретен продавцом в будущем. Кроме этого, первоначально в нем могут отсутствовать общепринятые условия (количество, ассортимент, качество, комплектность, порядок оплаты, цена), которые определяются дополнительными документами (счетом-фактурой, протоколом согласования цены, заявкой на поставку и др.). В этой связи выделяют виды договоров купли-продажи (договор контрактации и поставки), для которых нормами гражданского права определены отличительные особенности [10]. К договору поставки применяются общие положения о купле-продаже, если иное не предусмотрено Гражданским кодексом Республики Беларусь и иными актами законодательства о договорах поставки. К договору контрактации сначала применяются предписания об этом договоре, а уже в случае их недостаточности – предписания о договоре поставки, а при их недостаточности следует применять общие положения о купле-продаже.

Общими чертами, присущими всем договорам купли-продажи, являются передача продавцом имущества (товара) в собственность покупателю, который обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную стоимость, схожесть существенных условий и основных обязанностей сторон. В качестве продавца (поставщика) в договоре поставки может выступать только предприниматель (коммерческий субъект), по договору контрактации также определен его вид (продавец – осуществляющий производство сельскохозяйственной продукции, покупатель – переработчик или продавец такой продукции), а по договору купли-продажи – любое физическое и (или) юридическое лицо. По договору поставки и контрактации цель приобретения товара – для предпринимательской деятельности (для промышленной переработки, последующей продажи и т. п.), либо для иной деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным использованием (например, поставки в мобилизационные ресурсы, для армии, детским учреждениям и т. д.). По неспециализированным видам договоров купли-продажи возможно приобретение товара для личного (семейного) потребления. Следует отметить, что договор контрактации заключается под будущие товары, т. е. сельскохозяйственную продукцию (живой скот, молоко, зерно, овощи, фрукты, мед и т. д.), которую нужно будет вырастить или произвести. Поэтому момент заключения договора и его исполнение не совпадают во времени, а количество подлежащей передаче продукции не может быть, как правило, выражено точной цифрой (обычно используют две предельные цифры: наименьшую и наибольшую, т. е. «от и до») (таблица 1).

Таблица 1 – Отличительные особенности (признаки) договоров купли-продажи

Вид договора	Критерии сравнения				
	Продавец	Покупатель	Цель приобретения	Существенные (отличительные) условия	Основные обязанности сторон
купи-продажи	любое юридическое и (или) физическое лицо		для любой предпринимательской деятельности и личного (семейного) потребления	предметом договора может выступать любое имущество, кроме изъятой из оборота или ограниченное в обороте	продавец: передать имущество в установленный договором срок; покупатель: принять и оплатить имущество
в том числе виды					
контракции	производитель сельскохозяйственной продукции	заготовитель (переработчик или продавец)	для деятельности, связанной с переработкой или продажей	предметом договора может выступать только сельскохозяйственная продукция; определение сроков сдачи продукции является существенным условием; производитель сельхозпродукции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств несет ответственность только при наличии вины, в отличии от поставщика	продавец: произвести продукцию (товар) и передать ее заготовителю; покупатель: принять, обеспечить вывоз (если другое не предусмотрено договором) и оплатить товар; может быть предусмотрена обязанность организовать сельскохозяйственной производство и обеспечить продукцией; если иное не предусмотрено договором контракции, заготовитель обязан принять сельскохозяйственную продукцию по месту нахождения производителя сельскохозяйственной продукции и обеспечить ее вывоз; производитель обязан представить заготовителю по его требованию отчет об использовании полученных финансовых и материальных средств;
поставки	юридическое лицо и (или) индивидуальный предприниматель		для любой предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием	предмет договора (наименование товара, его количество) и цена либо порядок их определения являются существенными условиями для признания договора действительным	продавец: передача товара в установленный договором срок; покупатель: принять и оплатить товар

Источник данных: составлена на основании источника [11].

Параллельно, для устойчивого функционирования рынка, используются договоры, определяющие другие сопряженные организационно-экономические отношения, позволяющие прийти к соглашениям и (или) обеспечить сбыт продукции: договоры аренды, оказания услуг, подряда, имущественного страхования и др. Заключение дополнительных договоров связано с юридическими аспектами в рамках действующего законодательства и практикой определения обязательств и предмета сделки (достигнутые договоренности нельзя полностью отразить в одном договоре купли-продажи). Задействование услуг позволяет повысить объемы продаж, а также перераспределить доходы и затраты участников агропродовольственного рынка, при этом предопределяющим фактором является сочетание предметов договоров и видов обязанностей по ним (таблица 2).

Таблица 2 – Варианты возникновения видов обязанностей по предметам договорных отношений на агропродовольственном рынке

Предмет договора / вид основных обязанностей		Участник рынка			
		Поставщик		Покупатель	
		Исполнить	Оплатить	Исполнить	Оплатить
1. по договору поставки (купли-продажи)					
1.1	товар / <i>поставить в обусловленный срок и в согласованном ассортименте товар надлежащего качества и все относящиеся к нему документы</i>				
2. по договору возмездного оказания услуг					
2.1	услуги выкладки / <i>размещение товара на полках, торговых площадях</i>				
2.2	маркетинговые услуги / <i>определить сроки годности, целостность упаковки, соответствие ценников, и другие качественные характеристики товара</i>				
2.3	маркетинговые услуги / <i>разработать фирменный стиль</i>				
2.4	маркетинговые услуги / <i>изучить, исследовать и проанализировать рынок (объем продаж, потребительский спрос, контингент потребителей, целевые сегменты аудитории)</i>				
3. по договору аренды					
3.1	услуги аренды / <i>предоставить торговое место</i>				
3.2	услуги аренды / <i>предоставить торговое оборудование</i>				

Источник данных: собственная разработка.

По результатам исследований выявлены особенности формирования обязанностей, прав и дохода при построении договорных отношений между производителями агропродовольственных товаров и ретейлерами, учет которых позволит увеличить доходность субъектов, производящих агропродовольственные товары, и тем самым повысить уровень защиты отечественного рынка от импортных товаров. В целях регулирования устойчивости национальной продовольственной системы за счет повышения эффективности механизма формирования взаимодействия поставщика и ретейлера предлагаются следующие модели заключения договорных отношений (рисунок 1). Данные модели можно активно применять, при продвижении молочной продукции под единым брендом (йогурты сыры, сырки, ряженку, творог) или мясной продукции (колбасы, мясные полуфабрикаты, мясные смеси и консервы). Это позволяет создать мини-фирменную торговлю на прилавках крупных торговых

сетей. Подобные подходы реализует группа компаний, осуществляющая сбыт мясной продукции под брендом «Галерея вкуса».

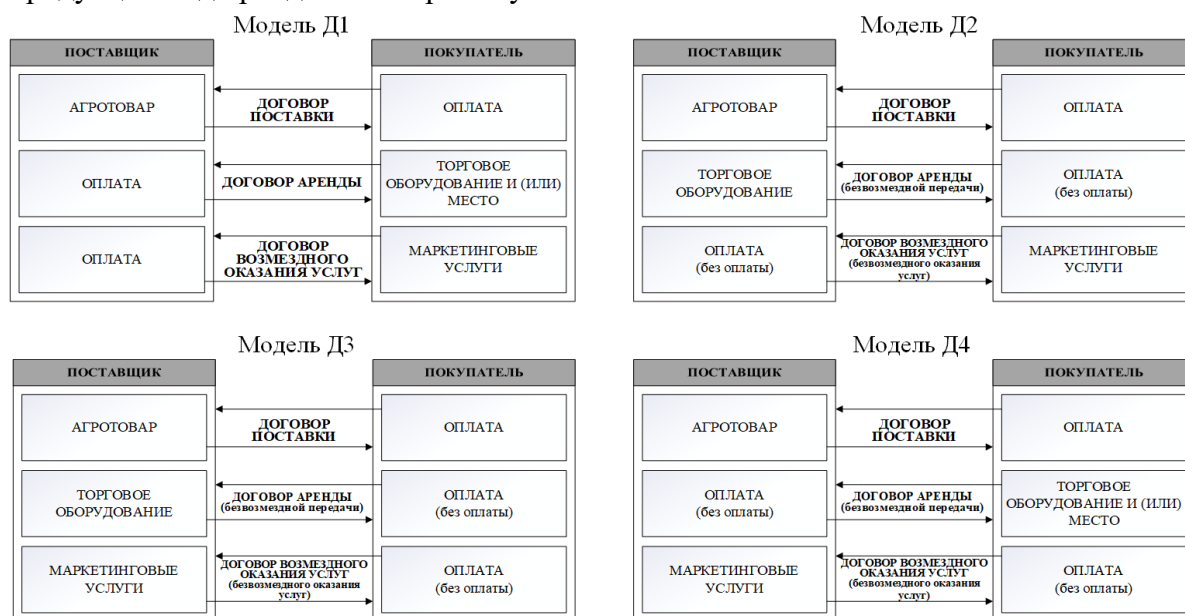


Рисунок 1 – Модели выстраивания договорных отношений для отечественных производителей агропродовольственных товаров
 Источник данных: собственная разработка.

Модель Д1 предполагает поставку агропродовольственного товара покупателю (ритейлеру). При этом покупатель товара предоставляет торговое оборудование (место) в аренду и оказывает услуги по продвижению товара на своих торговых площадях первоначальному поставщику. Тем самым за плату покупатель товара берет на себя обязанность в соответствии с договорами аренды и оказания услуг продать товар в определенном ассортименте и количестве, и (или) соответственно представить товар в своей торговой сети.

Модель Д2 отличается от Модели Д1 тем, что продавец вместе с товаром предоставляет торговое оборудование покупателю за плату или безвозмездно, на котором покупатель обязан представить соответствующим образом товар продавца.

Модели Д1 и Д2 являются более эффективными, чем предоставление торговых скидок покупателю за то, что он покупает определенный товар в ассортименте, так как у поставщика появляется больше прав влияния на рынок и возможностей получить внебюджетный дополнительный доход в виде неустоек, возмещения убытков, уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами.

Модель Д3 предполагает поставку агропродовольственного товара покупателю, вместе с ним продавец осуществляет передачу оборудования в торговую сеть, на котором сам представляет свой товар. В данном случае продавец следит самостоятельно за представленностью товара на торговых местах, доступностью для покупателей и наличием ассортимента.

Модель Д4 отличается от Модели Д3 тем, что покупатель товара предоставляет в пользование продавцу оборудование (торговое место) на платной основе или безвозмездно, на котором продавец обязуется соответствующим образом представлять свой товар.

В соответствии с Моделями Д3 и Д4 покупатель самостоятельно и перед покупателем несет ответственность за размещение товара в торговых сетях на определенных условиях, тем самым напрямую взаимодействуя с конечным потребителем на агропродовольственном рынке.

Для оперативного использования данных моделей рекомендуется субъектам хозяйствования разработать типовые формы договоров и претензионных документов в рамках контроля финансовой дисциплины исполнения договорных отношений производителями агропродовольственных товаров.

Анализ взаимодействия поставщиков агропродовольственных товаров с торговыми сетями позволил предложить для них комплекс научно-методологических принципов построения договорных отношений при дистрибуции агропродовольственных товаров, в целях защиты внутреннего рынка, оптимизации импорта и формирования дополнительного дохода.

1. При реализации товаров следует использовать дополнительные условия взаимодействия поставщиков и покупателей, которые следует закреплять путем заключения дополнительных договоров: аренды, оказания услуг, безвозмездной передачи и др. Это позволяет конкретизировать и закрепить обязательства по продвижению товара за участниками рынка.

2. Для продвижения товара на рынке предприятиям агропромышленного комплекса рекомендуем заключить договор возмездного оказания маркетинговых услуг, в контексте которого устанавливаются дополнительные обязанности ретейлера: размещение товара, определение сроков годности, целостности упаковки, соответствия ценников и других качественных характеристик товара, изучение, исследование и анализ рынка (потребительский спрос, объем продаж, контингент потребителей, целевые сегменты аудитории) и др.

3. В случае, если поставщик сохраняет за собой обязанности по продвижению товара и привлекает мерчендайзера по договору возмездного оказания услуг, за ним остаются сопутствующие обязанности по продвижению товаров, а обязанности по изучению, исследованию и анализу рынка следует закрепить за ретейлером, при этом у него появляется право контролировать выкладку товара, вносить корректировки в разработку фирменного стиля.

4. В том варианте, когда с товаром предоставляется (берется) в аренду торговое место и оборудование, необходимо параллельно регулировать договорные отношения по оказанию маркетинговых услуг (услуг по продвижению).

5. Формирование дополнительного блока обязательств при условии, что ретейлер слабо стимулировал продажи, поставщик может получить внереализационный доход в виде неустоек, возмещения убытков, уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами – потенциальный дополнительный доход.

6. Соглашение о договорной неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке (ст. 312 ГК). Соглашение может быть включено непосредственно в текст договора либо заключено письменно уже после подписания договора, но до момента его прекращения [11].

7. В договорах следует более конкретно определять сроки и условия, при которых невозможно исполнить обязательства по договору. К примеру, может возникать такая ситуация: по графику поставки предусматривается очередная отгрузка товара, в то же время покупатель не оплатил предыдущую партию. Если в договоре не установлено, что продавец имеет право не поставлять товар до момента оплаты предыдущей партии покупателем, продавец будет нести ответственность за непоставку товара. Этот принцип связан с тем, что по общим правилам неустойка не может быть уменьшена судом, если виновная сторона ссылается на такие, к примеру, обстоятельства, как тяжелое финансовое положение, задержка исполнения обязательств дебиторами, большая кредиторская задолженность, наличие вины контрагента в нарушении обязательства. Также следует отметить, что при разрешении конкретных споров суд исходит из того, что, если ответственность в виде штрафа

применяется независимо от периода просрочки исполнения обязательства и последующего расторжения договора, то пени взыскиваются только за период действия договора, в частности, до даты получения уведомления об одностороннем отказе от исполнения договора.

8. Агропродовольственным производителям следует в договорах предусматривать использование трех видов неустоек (в зависимости от ситуаций), что позволяет получать непроизводственный дополнительный доход: исключительная неустойка (когда начисление неустойки исключает взыскание убытков), штрафная неустойка (когда сверх неустойки взыскиваются убытки), альтернативная неустойка (когда по выбору стороны взыскиваются либо убытки, либо неустойка). Это связано с тем, что по общему правилу, если за нарушение обязательства предусмотрена неустойка, убытки взыскиваются в части, не покрытой неустойкой (зачетная неустойка).

9. В договорах следует отдельно предусматривать ответственность в виде процентов, неустоек и возмещения убытков. Так как проценты за пользование чужими денежными средствами – это самостоятельный вид ответственности за неисполнение денежного обязательства наряду с неустойкой (штрафом, пеней) и возмещением убытков.

10. В договоре следует предусматривать размер процентов за пользование чужими денежными средствами, который может быть выше ставки рефинансирования, но при этом должен соответствовать принципу добросовестности и разумности участников гражданских правоотношений (чтобы условие не было направлено на обогащение кредитора).

Заключение. В целях защиты внутреннего рынка, оптимизации импорта и формирования дополнительного дохода для производителей агропродовольственных товаров предложено использование для них четырех моделей выстраивания договорных отношений, которые должны учитывать комплекс научно-методологических принципов построения таких отношений при дистрибуции агропродовольственных товаров, которые включают в себя использование дополнительных условий взаимодействия поставщиков и покупателей путем заключения дополнительных договоров: формирования обязательств, прав сторон, дополнительного дохода, предмета договорных отношений, правил регулирования договорных отношений, ответственности за несоблюдения обязательств, сроков действия и др.

Список использованных источников

1. Об установлении предельных минимальных цен [Электронный ресурс] : постановление Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 23 августа 2023 г. №105. – Режим доступа : <https://bii.by/tx.dll?d=644232&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EC%E8%ED%F1%E5%EB%FC%F5%EE%E7%EF%F0%EE%E4%E0+105#f>. – Дата доступа: 31.08.2023).

2. Об утверждении Инструкции о порядке планирования и калькулирования себестоимости продукции для целей ценообразования Об утверждении Инструкции о порядке планирования и калькулирования себестоимости продукции для целей ценообразования. [Электронный ресурс] : постановление Министерства

1. Ob ustanovlenii predel'nyh minimal'nyh cen [Jelektronnyj resurs] [On establishing maximum minimum prices] : postanovlenie Ministerstva sel'skogo hozjajstva i prodovol'stvija Respubliki Belarus' ot 23 avgusta 2023 g. №105. – Rezhim dostupa : <https://bii.by/tx.dll?d=644232&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EC%E8%ED%F1%E5%EB%FC%F5%EE%E7%EF%F0%EE%E4%E0+105#f>. – Data dostupa: 31.08.2023).

2. Ob utverzhenii Instrukcii o porjadke planirovanija i kal'kulirovanija sebestoimosti produkcii dlja celej cenoobrazovanija Ob utverzhenii Instrukcii o porjadke planirovanija i kal'kulirovanija sebestoimosti produkcii dlja celej cenoobrazovanija. [Jelektronnyj resurs] [On approval of the Instructions on the procedure for planning and calculating the cost of products for

антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 04 ноября 2022 г. №71/15/50/68. – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=616402&f=%E8%ED%F1%F2%F0%F3%EA%F6%E8%FF+%EF%EE%F0%FF%E4%EA%E5+%EF%EB%E0%ED%E8%F0%EE%E2%E0%ED%E8%FF+%EA%E0%EB%FC%EA%F3%EB%E8%F0%EE%E2%E0%ED%E8%FF+%F1%E5%E1%E5%F1%F2%EE%E8%EC%EE%F1%F2%E8#f./.-.Дата> доступа: 31.08.2023.

3. Об утверждении Инструкции о методике установления цен на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд [Электронный ресурс] : приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 20 июня 2019 г. №166. – Режим доступа : <https://bii.by/tx.dll?d=405460&f=%EF%F0%E8%EA%E0%E7+%EC%E8%ED%F1%E5%EB%FC%F5%EE%E7%EF%F0%EE%E4%E0+166#f.-.Дата> доступа: 31.08.2023.

4. О временном регулировании цен [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09 февраля 2023 г. №114. – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=626108&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%F1%EE%E2%E5%F2%E0+%EC%E8%ED%E8%F1%F2%F0%EE%E2#f.-.Дата> доступа: 31.08.2023.

5. Об утверждении Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов) [Электронный ресурс] : постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 06 августа 2021 г. №55. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=463439&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EC%E8%ED%E8%F1%F2%E5%F0%F1%F2%E2%E0+%E0%ED%F2%E8%EC%EE%ED%EE%EF%EE%EB%FC%ED%EE%E3%EE+55#f.-.Дата> доступа: 01.09.2023.

6. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441-3.. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=33080&f=%E1%E0%ED%EA%EE%E2%F1%EA%E8%E9+%EA%EE%E4%E5%EA%F1#f.-.Дата> доступа: 01.09.2023.

7. Об особенностях осуществления расчетов : указ Президента Республики Беларусь от 02 декабря 2021 г. № 462. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

pricing purposes On approval of the Instructions on the procedure for planning and calculating the cost of products for pricing purposes] : postanovlenie Ministerstva antimonopol'nogo regulirovanija i trgovli Respubliki Belarus', Ministerstva jekonomiki Respubliki Belarus', Ministerstva finansov Respubliki Belarus', Ministerstva truda i social'noj zashhity Respubliki Belarus' ot 04 nojabrja 2022 g. №71/15/50/68. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=616402&f=%E8%ED%F1%F2%F0%F3%EA%F6%E8%FF+%EF%EE%F0%FF%E4%EA%E5+%EF%EB%E0%ED%E8%F0%EE%E2%E0%ED%E8%FF+%EA%E0%EB%FC%EA%F3%EB%E8%F0%EE%E2%E0%ED%E8%FF+%F1%E5%E1%E5%F1%F2%EE%E8%EC%EE%F1%F2%E8#f./.-.Data> dostupa: 31.08.2023.

3. Ob utverzhdenii Instrukcii o metodike ustanovlenija cen na sel'skohozjajstvennuju produkciju, zakupaemuju dlja gosudarstvennyh nuzhd [Jelektronnyj resurs] [On approval of the Instruction on the methodology for setting prices for agricultural products purchased for state needs] : prikaz Ministerstva sel'skogo hozjajstva i prodovol'stvija Respubliki Belarus' ot 20 ijunja 2019 g. №166. – Rezhim dostupa : <https://bii.by/tx.dll?d=405460&f=%EF%F0%E8%EA%E0%E7+%EC%E8%ED%F1%E5%EB%FC%F5%EE%E7%EF%F0%EE%E4%E0+166#f.-.Data> dostupa: 31.08.2023.

4. O vremennom regulirovanii cen [Jelektronnyj resurs] [On temporary price regulation]: postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 09 fevralja 2023 g. №114. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=626108&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%F1%EE%E2%E5%F2%E0+%EC%E8%ED%E8%F1%F2%F0%EE%E2#f.-.Data> dostupa: 31.08.2023.

5. Ob utverzhdenii Instrukcii o porjadke ustanovlenija i primenenija reguliruemyh cen (tarifov) [Jelektronnyj resurs] [On approval of the Instructions on the procedure for establishing and applying regulated prices (tariffs)] : postanovlenie Ministerstva antimonopol'nogo regulirovanija i trgovli Respubliki Belarus' ot 06 avgusta 2021 g. №55. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=463439&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EC%E8%ED%E8%F1%F2%E5%F0%F1%F2%E2%E0+%E0%ED%F2%E8%EC%EE%ED%EE%EF%EE%EB%FC%ED%EE%E3%EE+55#f.-.Data> dostupa: 01.09.2023.

6. Bankovskij kodeks Respubliki Belarus' ot 25 oktjabrja 2000 g. № 441-3 [Jelektronnyj resurs] [Banking Code of the Republic of Belarus dated October 25, 2000 No. 441-3]. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=33080&f=%E1%E0%ED%EA%EE%E2%F1%EA%E8%E9+%EA%EE%E4%E5%EA%F1#f.-.Data> dostupa: 01.09.2023.

7. Ob osobennostjah osushhestvlenija raschetov : ukaz Prezidenta Respubliki Belarus' ot 02 dekabrja 2021 g. № 462 [Jelektronnyj resurs] [On the specifics of making payments: Decree of the

<https://bii.by/tx.dll?d=471695&f=%F3%EA%E0%E7+462#f>. – Дата доступа: 01.09.2023.

8. Об утверждении Инструкции о банковском переводе [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 66. – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=7444&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EF%F0%E0%E2%EB%E5%ED%E8%FF+66#f>. – Дата доступа 01.09.2023.

9. Об утверждении Инструкции о порядке совершения банковских документарных операций [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 67. – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=7449&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EF%F0%E0%E2%EB%E5%ED%E8%FF+67#f>. – Дата доступа: 01.09.2023.

10. О системе регулирования цен [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. №713. – Режим доступа: <https://normativka.by/lib/document/500331448/sid/737db07f3be74476a72e14cec560b409>. – Дата доступа: 31.08.2023.

11. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Кодекс Республики Беларусь, 7 дек. 1998 г., 218-3 // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

President of the Republic of Belarus dated December 2, 2021 No. 462]. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=471695&f=%F3%EA%E0%E7+462#f>. – Data dostupa: 01.09.2023.

8. Ob utverzhenii Instrukcii o bankovskom perevode [Jelektronnyj resurs] [On approval of the Instructions on bank transfer] : postanovlenie Pravlenija Nacional'nogo banka Respubliki Belarus' ot 29 marta 2001 g. № 66. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=7444&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EF%F0%E0%E2%EB%E5%ED%E8%FF+66#f>. – Data dostupa 01.09.2023.

9. Ob utverzhenii Instrukcii o porjadke sovershenija bankovskih dokumentarnyh operacij [Jelektronnyj resurs] [On approval of the Instructions on the procedure for performing banking documentary operations] : postanovlenie Pravlenija Nacional'nogo banka Respubliki Belarus' ot 29 marta 2001 g. № 67. – Rezhim dostupa: <https://bii.by/tx.dll?d=7449&f=%EF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5+%EF%F0%E0%E2%EB%E5%ED%E8%FF+67#f>. – Data dostupa: 01.09.2023.

10. O sisteme regulirovanija cen [Jelektronnyj resurs] [About the price regulation system] : postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 19 oktjabrja 2022 g. №713. – Rezhim dostupa: <https://normativka.by/lib/document/500331448/sid/737db07f3be74476a72e14cec560b409>. – Data dostupa: 31.08.2023.

11. Grazhdanskij kodeks Respubliki Belarus' [Jelektronnyj resurs] [Civil Code of the Republic of Belarus] : Kodeks Respubliki Belarus', 7 dek. 1998 g., 218-Z // Jetalon – Belarus' / Nac. centr pravovoj inform. Resp. Belarus'. – Minsk, 2023.