

УДК 631.152

ДОГОВОР – ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ АГРОБИЗНЕСА

Эльвира Анатольевна Климентова

кандидат экономических наук, доцент

klim1-408@yandex.ru

Мария Сергеевна Акованцева

магистрант

tancorane@yandex.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. Используя данные об историческом развитии аграрного законодательства и характеристиках административно-командной системы в данной статье показана эволюция договорных отношений от дореволюционного периода с его обычным правом через советскую плановую экономику к современным рыночным механизмам. Раскрыты понятия и виды договоров, используемых в агропромышленном комплексе (далее - АПК), проанализированы роль договора как правового и экономического инструмента, выявлены основные проблемы договорных отношений, включая вопросы управления рисками и правовой незащищенности. На примере договора контрактации разобраны типичные ошибки и даны рекомендации по совершенствованию договорной работы.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропродовольственный рынок, экономические отношения, механизм управления, защита прав, договор, контрактные отношения.

*«От сословных традиций через тотальную систему
административного подчинения государству,
до становления в качестве ключевого элемента
рыночной аграрной экономики»*

Путь развития договорных отношений в российском АПК отражает сложную и противоречивую историю нашей страны.

В Российской империи договорные отношения в сельском хозяйстве существовали в рамках сословного строя и аграрного уклада. Крестьянское право долгое время оставалось обычным правом — совокупностью неписаных норм, регулировавших имущественные отношения членов крестьянского двора и использование земли. После реформы 1861 года крестьянский обычай получил правовой статус, а волостные суды должны были руководствоваться им при рассмотрении споров [18]. Однако попытки кодификации крестьянского права в конце XIX века оказались неудачными — соответствующие нормы были разбросаны по различным изданиям, а многие вопросы вообще не были урегулированы законодательно [22]. В этот период договоры в аграрной сфере существовали преимущественно как частноправовые инструменты, доступные в основном состоятельным сословиям [12].

С приходом советской власти после ликвидации частной собственности на землю исчезла основа для многих гражданско-правовых договоров. В период сплошной коллективизации и создания колхозов главным регулятором стал государственный план. Договор контрактации, являвшийся основным договором в советском АПК, представлял собой не свободное соглашение сторон, а юридическую форму для оформления обязательной сдачи продукции государству по установленным ценам [16]. Условия таких договоров - объемы, ассортимент, сроки диктовались сверху плановыми заданиями, а не соглашением сторон. Договоры между предприятиями АПК также заключались строго в рамках плановых заданий, а их нарушение влекло не гражданско-правовую, а административную и партийную ответственность [9].

Распад СССР и переход к рыночной экономике кардинально изменили ситуацию. Исчезла система обязательной контрактации, появилась частная собственность на землю, хозяйства стали свободны в выборе контрагентов. Однако 1990-е годы стали периодом правового вакуума, когда старые плановые связи рухнули, а новые правовые институты еще не работали. Широкое распространение получили бартер, неформальные сделки, неплатежи. Договоры часто нарушались, а судебная защита была слабой [15].

С начала 2000-х годов договорное право в АПК стало усложняться и профессионализироваться. Развитие Гражданского кодекса РФ заложило прочную основу для всех типов договоров [7]. Договор контрактации вернулся в законодательство, но теперь как свободный рыночный договор, учитывающий повышенный риск производителя, связанный с погодными и биологическими факторами [6]. В современных условиях договор превратился из формальной бумаги в сложный инструмент управления рисками и выстраивания долгосрочных партнерских отношений в глобальной агроэкономике.

Таблица 1

Сравнительная характеристика этапов эволюции договорных отношений в АПК.

Период	Характер договорных отношений	Ключевые договоры	Роль государства
Дореволюционный	Обычное право, сословные традиции	Аренда земли, купля-продажа	Минимальное регулирование
Советский	Административное принуждение, формальность	Договор контрактации, плановые поставки	Полный контроль и диктатура
Постсоветский	Правовой вакуум, неформальные связи	Бартер, устные соглашения	Слабый регулятор
Современный	Рыночные отношения, стратегическое партнерство	Контрактация, поставка, рамочные соглашения	Регулирование и поддержка

В современной аграрной экономике договорные отношения образуют сложную систему, обеспечивающую функционирование всего агропромышленного комплекса.

Система договорных связей сельскохозяйственных коммерческих организаций может быть представлена как единство трех групп договоров:

1. Общегражданские договоры — широко используются во всех отраслях экономики (купля - продажа, поставка, аренда имущества, подряд на капитальное строительство и т.п.).

2. Договоры, специфические для сельскохозяйственного сектора экономики (производственно-техническое обслуживание сельскохозяйственных предприятий, аренда сельскохозяйственных земель, договоры на использование мелиорированных земель) [24].

3. Договоры, опосредующие внутрхозяйственные и трудовые отношения в сельскохозяйственных коммерческих организациях [23].

Для обозначения всех договоров, которые учитывают особенности производства сельскохозяйственной продукции, в науке используется термин "специализированные договоры в сельском хозяйстве". К ним относятся договоры контрактации, закупки продукции для государственных и муниципальных нужд, лизинга сельскохозяйственной техники, товарного кредита (агрокредита), на ремонт и обслуживание сельскохозяйственной техники, на агрохимическое обслуживание и другие [3, 11].

Особое место среди них занимает договор контрактации, который представляет собой специфический вид договора купли-продажи, направленный на установление отношений между производителем и заготовителем сельскохозяйственной продукции. Его особенностью является то, что объектом договора является еще не выращенная продукция, а риск ее производства в значительной степени ложится на производителя, хотя законодатель предусматривает определенные меры его поддержки.

В условиях рыночной экономики договор служит основным правовым инструментом, который организует и регулирует хозяйственные связи между всеми участниками сложного производственного цикла — от поставщика ресурсов до конечного потребителя.

Договор является юридическим документом, который устанавливает права и обязанности сторон, определяет порядок взаимодействия (сроки, порядок поставок, оплаты, приемки товара), создает предсказуемость и

стабильность. Это особенно важно в аграрном бизнесе, сильно зависящем от долгосрочных циклов и сезонных факторов. В условиях перехода от административного регулирования к рыночным отношениям роль договорных отношений постоянно возрастает, а принцип свободы договора становится основополагающим началом договорного права [4].

АПК сопряжен с высокими рисками (цифровые, погодные условия, колебания цен, болезни растений и животных) [26-28]. Договор позволяет эти риски распределить и минимизировать [2]. Через фиксацию цен и объемов в долгосрочных договорах поставки будущего урожая (форвардных контрактах) сельхозпроизводитель страхует себя от падения цен, а покупатель — от их роста и дефицита сырья. В договоре четко прописывается распределение ответственности — кто несет риск гибели урожая до его передачи, риск порчи при транспортировке и т.д.

Договор обеспечивает получение оплаты за произведенную продукцию или получение необходимых ресурсов. Кроме того, заключенный договор с надежным покупателем может служить обеспечением по банковскому кредиту, который необходим для посевной кампании или закупки техники [14]. АПК — это не только выращивание культур, но и логистика, хранение, переработка и сбыт, и договоры связывают все эти этапы в единую цепочку создания стоимости.

Несмотря на значительное развитие договорных отношений в АПК, существует ряд системных проблем, препятствующих их эффективному функционированию. Следующие системные проблемы создают риски для составления и исполнения договоров в АПК.

Экономические проблемы: нестабильность цен на ГСМ, электроэнергию, удобрения и технику; волатильность курса рубля. Это приводит к резкому изменению себестоимости, что делает затруднительным исполнение долгосрочных договоров по твердым ценам [17].

Проблемы государственного регулирования: сложность и нестабильность законодательной базы, административные барьеры. Риски несоответствия

договора меняющимся требованиям и сложности с получением мер государственной поддержки [25].

Технологические проблемы: Высокая степень износа техники, технико-технологическое отставание. Повышают риск срыва сроков поставки или выполнения работ из-за поломок и низкой производительности [10].

В самой договорной практике также существуют серьезные недостатки.

Дисбаланс сил: крупный переработчик или торговая сеть часто диктуют мелкому производителю кабальные условия договора "на бланке" [13].

Формальный подход: многие предприятия, особенно мелкие и средние, заключают договоры по типовым шаблонам, не адаптируя их к конкретной сделке [1].

Непонимание рисков: стороны часто не прописывают ключевые для АПК условия: гибкие ценовые механизмы, детальное качество продукции, последствия погодных форс-мажоров [21].

Договор контрактации, как ключевой инструмент аграрного сектора, требует особо тщательного подхода к составлению и исполнению. Одной из самых распространенных ошибок в договорах контрактации является неопределенность условий о качестве сельскохозяйственной продукции. Например, указание в договоре лишь "пшеница продовольственная" без конкретных параметров (влажность, содержание сорной примеси, количество клейковины) ведет к спорам и убыткам для обеих сторон. Для предотвращения таких ситуаций необходима максимальная детализация предмета договора с указанием всех качественных параметров, желательно с отсылкой к ГОСТам или техническим условиям [5].

Другой серьезной ошибкой является непроработанность ценового механизма. Фиксация твердой цены в долгосрочных договорах в условиях волатильности рынка приводит к существенным потерям одной из сторон [20]. Целесообразно включать в договоры гибкие формулы цены, привязанные к биржевым котировкам, а также условия о возможности пересмотра цены при

изменении стоимости ключевых ресурсов (ГСМ, электроэнергии, удобрений) сверх определенного порога.

Особого внимания в договорах контрактации заслуживает распределение рисков. Важно включать в договор расширенный перечень форс-мажорных обстоятельств с учетом специфики АПК — не только "войны и землетрясения", но и погодные условия (засуха, заморозки, град), эпифитотии, карантинные ограничения. Необходимо четко прописывать, как эти обстоятельства влияют на обязательства сторон — предоставление отсрочки, изменение объема поставки, расторжение договора [19].

Стратегически важным элементом современной контрактации является выстраивание долгосрочных партнерских отношений. Заключение не разовых контрактов на одну поставку, а рамочных соглашений на сезон или год создает стабильность для обеих сторон. Эффективная договорная работа предполагает готовность сторон к составлению протоколов разногласий и дополнительных соглашений при изменении внешних условий, что позволяет адаптировать договор к изменившимся обстоятельствам и избежать конфликтов [8].

Эволюция договорных отношений в агропромышленном комплексе России прошла сложный путь — от сословных традиций через тотальную систему административного подчинения государству до становления в качестве ключевого элемента рыночной аграрной экономики. Если в советский период договор представлял собой лишь формальное оформление спущенных сверху плановых заданий, то в современных условиях он превратился в сложный, профессиональный инструмент управления рисками и выстраивания долгосрочных партнерских отношений.

Современный договор в АПК выполняет многогранные функции — служит правовой и организационной основой деятельности, инструментом планирования и минимизации рисков, обеспечивает финансовую стабильность и регулирует отношения в сложных цепочках создания стоимости. Однако договорная практика в аграрном секторе сталкивается с рядом системных

проблем, включая экономическую нестабильность, сложности государственного регулирования и технологическое отставание.

Устранение ошибок при контрактации требует максимальной детализации предмета договора, проработки гибких ценовых механизмов, четкого распределения рисков и ориентации на выстраивание долгосрочных партнерских отношений. Качественно составленный договор не только предотвращает убытки, но и становится активом, который обеспечивает стабильность и развитие агробизнеса в высокорискованной среде.

Учитывая эти системные проблемы, при составлении договоров в АПК целесообразно предусмотреть следующие меры:

Гибкие ценовые условия. В долгосрочных договорах поставки или подряда стоит закладывать механизм пересмотра цены, привязанный к изменению рыночных цен на ключевые ресурсы (ГСМ, электроэнергию).

Детализация предмета договора. Максимально подробно описывать качество, сорт, происхождение сельхозпродукции, а также агротехнические требования, чтобы минимизировать споры.

Учет государственного регулирования. Включать в договоры условия, обязывающие стороны соблюдать актуальное законодательство, в том числе в области органического производства, ветеринарии и землепользования.

Проработка форс-мажорных обстоятельств. Учитывая технологические и климатические риски в АПК, важно четко прописывать в договоре перечень обстоятельств непреодолимой силы и их последствия.

Рассмотрим договор на примере поставки зерна.

Предмет договора: поставщик обязуется поставить партию пшеницы покупателю.

Ключевая ошибка в договоре: в разделе о качестве товара указано лишь: "Пшеница продовольственная". Конкретные параметры, регулируемые техническими регламентами (например, влажность, содержание сорной примеси, количество клейковины), не прописаны и не приложены в виде спецификации.

Развитие событий: поставщик отгружает пшеницу, которая соответствует его внутреннему пониманию "продовольственной". Покупатель, принимая товар, обнаруживает, что влажность зерна превышает допустимые для длительного хранения нормы, и отказывается от оплаты, ссылаясь на ненадлежащее качество.

Последствия и убытки:

Для Поставщика: не получает оплату за отгруженный товар. Возникают убытки в виде расходов на транспортировку и упущенной выгоды, так как зерно нужно срочно искать другого покупателя, возможно, по заниженной цене.

Для Покупателя: если он вынужден был принять товар (например, для предотвращения порчи), он несет дополнительные расходы на сушку зерна до кондиционного состояния. Эти затраты являются реальным ущербом, который можно было бы взыскать с Поставщика, если бы в договоре были четкие качественные характеристики.

В данной ситуации из-за размытости формулировок в договоре возникает спор, где каждая сторона трактует условия в свою пользу, а разрешение конфликта неминуемо ведет к судебным разбирательствам и финансовым потерям для одной или даже обеих сторон.

Как же предотвратить убытки?

Чтобы избежать подобных ситуаций при заключении договора в АПК необходимо уделять внимание следующим моментам.

Максимально подробно следует описывать товар, услугу или работу. Для сельхозпродукции это сорта, технические и качественные параметры (балл бонитета, химический состав почвы, влажность, чистота и т.д.), желательно с отсылкой к ГОСТам или ТУ.

Фиксировать следует не только конечные даты, но и промежуточные сроки (например, сроки внесения удобрений, проведения обработок), так как сельское хозяйство сильно зависит от сезонности.

В договоре необходимо предусмотреть неустойку (пени или штраф) за нарушение условий, например, за просрочку оплаты или поставки. Это позволит взыскать сумму без доказывания размера убытков.

При возникновении спора требуется контрагенту своевременно направлять досудебную претензию. В ней следует изложить суть нарушений, привести расчет своих требований (основной долг, неустойка, убытки) и дать разумный срок для ответа. Это не только формальность, но и шанс урегулировать проблему без суда

Условия, которые необходимо включать в контракты в сфере АПК, сильно зависят от конкретного типа договора (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение условий в контрактах АПК.

Тип контракта	Ключевые условия для включения	Примечания
Отраслевое соглашение (социально-трудовые отношения)	Оплата труда: условия о повышении зарплаты до среднего уровня по региону. - Соц. гарантии: улучшение условий труда, жилищные условия, развитие сельских территорий. - Охрана труда и экологическая безопасность	Является основой для коллективных и трудовых договоров. Имеет прямое действие, если в организации нет коллективного договора.
Социальный контракт (господдержка)	Цель использования средств: например, "приобретение оборудования для создания сыроварни". - Отчетность: условие о предоставлении чеков, договоров для подтверждения целевого использования средств. - Срок действия: например, 12 месяцев для открытия бизнеса.	Последствия невыполнения: обязанность вернуть средства при нарушении условий. Заключается с органами соцзащиты. Максимальная сумма для ИП — 350 000 руб., для ЛПХ — 200 000 руб.
ЕРС/ЕРСМ-контракт (инвестиционные проекты)	Единая ответственность: за проектирование, закупки, строительство и ввод в эксплуатацию (ЕРС). - Фиксированная цена и сроки. - Технологический инжиниринг: для ЕРСМ — подбор оборудования, внедрение технологий, подготовка персонала. - Финансовое моделирование: для ЕРСМ — анализ окупаемости и финансовой состоятельности проекта.	Используются для сложных и технологичных проектов (например, строительство ферм, элеваторов). ЕРСМ предпочтительнее для проектов с "живыми системами".

Тщательная проработка инвестиционных контрактов. При реализации масштабных проектов выбор между ЕРС и ЕРСМ моделями крайне важен.

ЕРСМ-контракт сложнее, но он позволяет снять с заказчика большинство рисков, включая технологические и производственные, и направлен на создание готового бизнеса, а не просто объекта.

Отслеживание отчетности по соцконтрактам. Получая государственную поддержку, необходимо быть готовым к строгой отчетности. Нужно сохранять все чеки, договоры и иные документы, подтверждающие, что средства были потрачены строго на цели, указанные в контракте.

Как же избежать ошибок при контрактации?

Комплексная оценка и минимизация уникальных для АПК рисков, а также выстраивание долгосрочных, партнерских отношений, а не разовой сделки.

1. Глубокий анализ и фиксация предмета сделки (максимальная детализация. Это основа основ. Любая недосказанность в АПК ведет к спорам. Для их недопущения следует учесть несколько важных условий.

Для сельхозпродукции мало указать "пшеница 3 класс". Нужно детально прописать все параметры: сорт, клейковина, натура, влажность, содержание сорной примеси, ГОСТ или ТУ. Для элеватора — условия хранения (температура, влажность воздуха).

Для работ и услуг (агрохимия, обработка полей) не "провести обработку посевов", а указать конкретный пестицид/удобрение, его дозировку, сроки проведения работ (с привязкой к фенофазе культуры), агротехнические требования, марку и настройки оборудования.

Для поставки ресурсов (семена, СЗР) указать регламент, поколение семян, номер партии, сроки годности. Без этого договор считается незаключенным или становится почвой для бесконечных конфликтов.

2. Проработка "ценового" механизма с учетом специфики АПК. Цена — самый болезненный вопрос. Целесообразно обратить внимание на следующие моменты в данном вопросе.

Гибкая формула цены. Фиксировать не просто сумму, а механизм ее расчета. Например, "цена составляет X рублей за тонну пшеницы 3 класса с

базисными поставками, с корректировкой в зависимости от биржевых котировок на определенную дату".

"Золотая" статья — пересмотр цены. Обязательно включить условие о возможности пересмотра цены при изменении стоимости ключевых ресурсов (ГСМ, электроэнергии, удобрений) сверх определенного порога (например, на 10% и более). Это спасает долгосрочные контракты.

3. Четкое распределение рисков, которые невозможно контролировать. АПК — царство форс-мажора. Для минимизации можно предпринять следующее.

Расширенный форс-мажор. Помимо войны и землетрясений, важно включить погодные условия (засуха, заморозки, град, переувлажнение), эпифитотии (массовое распространение болезней растений), карантинные ограничения. Прописать, как они влияют на обязательства (отсрочка, изменение объема поставки, расторжение).

Учесть риск гибели урожая. Четко определить момент перехода этого риска от производителя к покупателю. До передачи товара риск, как правило, лежит на производителе.

Использовать рамочные договоры. Заключить не разовый контракт на одну поставку, а рамочное соглашение на сезон или год с вытекающими отсюда правами и обязанностями. Это создает стабильность для обеих сторон.

Протоколы разногласий и дополнительные соглашения — это нормально: не бояться их составлять. Изменение погодных или рыночных условий — это реальность АПК. Гораздо эффективнее оперативно скорректировать договор, чем пытаться исполнить заведомо невыполнимые условия.

Преддоговорная работа: проведение совместных встреч, осмотр полей, складов, обмен заключениями агрономов. Это формирует доверие и понимание возможностей партнера.

Самый важный вопрос — это переход от отношения к договору как «к формальности» к отношению как «к инструменту управления рисками и партнерством».

Идеальный алгоритм подобного перехода:

1. Сели и обсудили: детально обсудили с контрагентом все "как?", "что?", "когда?" и "что, если?".
2. Зафиксировали: внесли эти договоренности в ясный и подробный договор, уделив особое внимание пунктам 1-3.
3. Настроили коммуникацию: договорились о том, как будете действовать при возникновении проблем, и зафиксировали возможность гибкого изменения условий.

Договорные отношения в сфере АПК требуют правовой и экономической грамотности сторон. Без отсутствия понимания процесса производства/поставки, отсутствия юридических и экономических навыков невозможно заключить договор, который затрагивал бы все аспекты бизнеса, максимально минимизировал риски, способствовал получению прибыли.

В современных реалиях, в рамках гособоронзаказа мы во многом возвращаемся к этапу планируемой экономики. Государство диктует нам, что, в каких объемах и каким образом производить/поставлять. Чтобы не вернуться в прошлое, необходимо знать историю, учитывать опыт предшественников, интегрировать новые технологии, расширять горизонты сознания.

Современный подход, с учетом ошибок прошлого не только предотвратит убытки, но и превратит договор в актив, который обеспечит стабильность и развитие агробизнеса.

Список литературы:

1. Анализ практики заключения договоров в малом агробизнесе (по материалам социологического исследования) // ЭКО. 2022. № 5. С. 112-125.
2. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: монография. М.: Проспект. 2019. 432 с.
3. Боголюбов С.А. Аграрное право России: учебник. Минина. М.: Норма. 2022. 560 с.

4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2011. 847 с.
5. ГОСТ 9353-2016. Пшеница. Технические условия. М.: Стандартиформ. 2016.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 01.07.2024). Ст. 535 (Договор контрактации).
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 01.07.2024). Ст. 1, 421 (Принцип свободы договора).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 01.07.2024). Ст. 429.1 (Рамочный договор).
9. Гражданский кодекс РСФСР (1922 г.). // СУ РСФСР. 1922. № 71. Ст. 904.
10. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения в РФ // Росреестр. М., 2023. 145 с.
11. Дубовицкий А. А., Каменская О. В. Повышение качества овощей и совершенствование сбыта продукции в тепличном овощеводстве // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2016. № 1. С. 129-136.
12. Ефименко А.Я. Исследования народной жизни. Вып. 1: Обычное право. М.: Тип. А.И. Мамонтова. 1884. 245 с.
13. Заключение ФАС России по результатам анализа состояния конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции (№ 07-01-745/84 от 15.10.2022).
14. Лапач В.А. Система объектов гражданских прав: Теория и судебная практика. СПб.: Юридический центр Пресс. 2020. 542 с.
15. Материалы судебной практики Высшего Арбитражного Суда РФ по спорам в сфере АПК (1992-1998 гг.). Обзор практики. // Вестник ВАС РФ. 1999. № 3.
16. О контрактации сельскохозяйственных продуктов // Собрание кодексов РСФСР. М.: Юрид. изд-во НКЮ РСФСР. 1927. С. 124-128.

17. Обзор рынка зерна и масличных // Аналитический центр "СовЭкон". 2023. № 12.
18. Общее положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости (1861 г.). // Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2-е. Т. XXXVI. Отд. 1. № 36657.
19. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 07.07.2024) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств". П. 8.
20. Музафаров Э. Э. Практика применения опционных программ: российский и зарубежный опыт // Хозяйство и право. 2023. № 4. С. 3-22.
21. Рекомендации по составлению договоров в сфере АПК // Ассоциация "Росспецмаш". М., 2021. 89 с.
22. Свод обычного права крестьян Архангельской губернии / Сост. А.А. Камкин. Архангельск, 1893. 215 с.
23. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 01.07.2024). Ст. 40 (Коллективный договор).
24. Федеральный закон от 16.07.1998 № 101-ФЗ (ред. от 08.12.2020) "О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения".
25. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 31.07.2024) "О развитии сельского хозяйства".
26. Dialectics of Sustainable Development of Digital Economy Ecosystem / E. K. Karpunina, G. K. Lapushinskaya, A. E. Arutyunova [et al.] // Scientific and Technical Revolution: Yesterday, Today and Tomorrow. Krasnoyarsk: Springer, 2020. P. 486-496. DOI 10.1007/978-3-030-47945-9_54.
27. Growth potential and economic security threats in terms of digital economy ecosystem / E. K. Karpunina, E. A. Yurina, I. A. Kuznetsov [et al.] // Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Granada, 2019. P. 2669-2678.

28. State policy of transition to Society 5.0: Identification and assessment of digitalisation risks / E. K. Karpunina, I. V. Kosorukova, A. A. Dubovitski [et al.] // International Journal of Public Law and Policy. 2021. Vol. 7, No. 4. P. 334-350. DOI 10.1504/IJPLAP.2021.118895.

UDC 631.152

THE CONTRACT IS THE MOST IMPORTANT ELEMENT OF AGRIBUSINESS

Elvira An. Klimentova

candidate of economic sciences, associate professor

klim1-408@yandex.ru

Maria S. Akovantseva

master's student

tancorane@yandex.ru

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Abstract. Using data on the historical development of agrarian legislation and the characteristics of the administrative and command system, this article shows the evolution of contractual relations from the pre-revolutionary period with its customary law through the Soviet planned economy to modern market mechanisms. The concepts and types of contracts used in the agro-industrial complex (hereinafter referred to as the agroindustrial complex) are disclosed, the role of the contract as a legal and economic instrument is analyzed, and the main problems of contractual relations, including issues of risk management and legal insecurity, are identified. Using the example of a contract agreement, typical errors are analyzed and recommendations for improving contractual work are given.

Keywords: agriculture, agri-food market, economic relations, management mechanism, protection of rights, contract, contractual relations.

Статья поступила в редакцию 10.09.2025; одобрена после рецензирования 20.10.2025; принята к публикации 31.10.2025.

The article was submitted 10.09.2025; approved after reviewing 20.10.2025; accepted for publication 31.10.2025.