САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ

АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине: Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности

на тему: «**Общая характеристика международного договора купли-продажи**»

Выполнила студентка 423/6-3 группы

Артемова Е.И.

Санкт-Петербург

2011

Содержание

Введение

Международно-правовое регулирование купли-продажи

Понятие международной купли-продажи товаров

Условия договора купли-продажи

Виды договоров купли-продажи

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Контракт международной купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеторговой сделки. Его разработка (выработка условий и составление проекта), заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, а также учета специфических особенностей внешнего рынка. Данный договор по-прежнему сохраняет главенствующую роль в регулировании отношений в рамках мировой экономики. Такая роль договора привлекает серьезное внимание к его правовому регулированию, призванному содействовать развитию международной торговли.

Между тем в национальных правовых системах существуют различия по применению договора международной купли-продажи, что вызывает определенные трудности при формулировании его условий, а также последствиях их нарушения. По этой причине в области международной унификации коллизионного и материально-правового регулирования контрактов международной купли-продажи товаров были предприняты соответствующие меры по унификации данного вида внешнеэкономических сделок, которые привели к значительным результатам.

# Международно-правовое регулирование купли-продажи

Для стран Европейского союза действует Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г., которая при отсутствии соглашения сторон о применимом праве предусматривает применение права страны, наиболее тесно связанного с договором.

Многие западноевропейские страны участвуют в Гаагской конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 г. В соответствии с ее положениями, если сторонами не определено право, подлежащее применению к договору, продажа регулируется внутренним правом страны продавца. Договор регулируется внутренним правом страны покупателя или местопребывания предприятия, выдавшего заказ, если он был получен в этой же стране либо продавцом, либо его представителем, агентом или коммивояжером (ст. 3).

Для стран СНГ (за исключением Грузии) действует Соглашение 1992 г. о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (далее — Соглашение). В соответствии с этим документом при осуществлении соглашения сторон о применимом праве используется право места совершения сделки (п. «е» ст. 11).

Среди всей совокупности источников правового регулирования международной купли-продажи важнейшим международно-правовым актом универсального характера в области международных коммерческих отношений выступает Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, разработанная в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли и принятая на специально для этого созванной международной конференции ООН, проходившей в Вене с 10 марта по 11 апреля 1980 г. (далее — Венская конвенция, Конвенция).

Успехи международной унификации коллизионных норм очевидны, однако они еще не в полной мере устранили необходимость использования норм национального права, т.е. речь идет об имеющихся в Венской конвенции пробелах.

Непосредственно в тексте Венской конвенции обозначен лишь ряд неурегулированных в ней вопросов, которыми, однако, перечень пробелов не исчерпывается. Согласно статье 4 Конвенции, поскольку иное ею не предусмотрено, она не касается, в частности, действительности договора, или каких-либо его положений, или любого обычая; последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар. Однако, как свидетельствует практика рассмотрения споров, из договоров международной купли-продажи, подчиненных Конвенции, разрешения требуют и другие важные, но не получившие единообразного регулирования вопросы (например, взыскание договорной неустойки, уменьшение ее размера, соотношение с убытками, размер процентов годовых и порядок их начисления при просрочке денежного обязательства, вопросы исковой давности).

Порядок восполнения пробелов для решения этих вопросов определен в пункте 2 ст. 7 Конвенции, в соответствии с которым вопросы, относящиеся к предмету ее регулирования, но прямо в ней не разрешенные, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов — в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Таким образом, Конвенцией предусмотрено два метода восполнения пробелов:

1) метод первого выбора, или первого ряда — обращение к общим принципам, на которых она основана;

2) метод второго выбора, или второго ряда (второй очереди) — обращение к национальному праву.

Венская конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда эти государства являются договаривающимися сторонами или когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства.

Из этого следует, что договор, заключенный предпринимателями разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, не признается в смысле Конвенции договором международной купли-продажи и соответственно к нему неприменимы ее положения.

# 

# Понятие международной купли-продажи товаров

договор купля продажа сделка международный

Согласно Венской конвенции 1980 г. понятие «международная купля-продажа товаров» определяется с учетом следующих критериев.

Субъектный состав договора. Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров, подпадающим под регулирование Венской конвенции 1980 г., является местонахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах. По общему правилу в контрактные отношения данного вида могут вступать иностранные физические и юридические лица, а также лица без гражданства.  
Определение государственной принадлежности сторон внешнеторгового договора представляет значительную сложность как в теории, так и на практике. Так, в соответствии со статьей 1201 ГК РФ национальность граждан-предпринимателей определяется[[1]](#footnote-1):

— либо по закону государства, где лицо зарегистрировано в качестве предпринимателя;

— либо (при отсутствии такой регистрации) по закону страны, где находится основное место осуществления предпринимательской деятельности.

Государственная принадлежность юридических лиц устанавливается еще сложнее. В странах англо-американской системы права для этого используется критерий инкорпорации, где личным законом юридического лица является закон места его учреждения, регистрации его устава.

Предусматривается этот критерий и законодательными актами Бразилии, Венесуэлы, Вьетнама, Китая, Кубы, Нидерландов, Перу и др.  
В странах континентальной Европы (Австрия, Германия, Греция, Латвия, Литва, Польша, Португалия, Румыния, Франция и др.) применяется критерий оседлости т.е. личным законом юридического лица является местонахождение его административного (управляющего) центра. Кроме того, к этому критерию обращается законодательство ряда неевропейских стран.

В законодательстве ряда стран применяется и так называемая теория контроля, согласно которой при определении государственной принадлежности юридического лица принимается во внимание национальность субъектов, фактически контролирующих данную организацию (в том числе путем преобладающего участия в ее уставном капитале). Данный критерий нашел отражение не только в двусторонних, но и в некоторых многосторонних договорах, включая Конвенцию об урегулировании инвестиционных споров между государствами и лицами других государств 1965 г. (далее — Вашингтонская конвенция).

Менее распространенным является критерий центра эксплуатации, применяемый законодательством некоторых развивающихся стран. Мотив, определяющий выбор этого критерия, — привязка личного закона к основному месту осуществления хозяйственной деятельности юридического лица. Как отмечает В.П. Звеков, недостаточность этого критерия заключается в том, что значительная часть операций, осуществляемая юридическим лицом, совершается в его административном центре[[2]](#footnote-2).  
В Российской Федерации согласно статье 1202 ГК РФ гражданская правоспособность юридических лиц определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо.

Предмет договора. Предметом контракта являются действия сторон по возмездной передаче права собственности на товар.  
Продавец должен, во-первых, поставить товар; во-вторых, передать документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта и Конвенции (ст. 30).

При условии, что продавец не обязан поставить товар в определенном месте, его обязательство по поставке заключается в следующем:

— сдать товар первому перевозчику для передачи покупателю (при условии перевозки товара);

— предоставить товар в распоряжение покупателя в определенном месте;

— предоставить товар в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Перечислим основные действия покупателя[[3]](#footnote-3):

1. уплата цены за товар. Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того чтобы сделать возможным осуществление платежа.  
   В случае, когда договор был юридически надлежащим образом заключен, но в нем прямо или косвенно не указана цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

В Венской конвенции устанавливается привязка оплаты цены по месту и сроку. В частности, покупатель имеет несколько опций:

— место оплаты может быть оговорено контрактом;

— оплата может быть осуществлена в месте нахождения коммерческого предприятия продавца;

— оплата может быть произведена в месте передачи.  
Срок оплаты обычно оговаривается контрактом. Но и здесь возможны варианты, например:

— в случае, когда продавец в соответствии с договором передает в распоряжение покупателя либо сам товар, либо товарораспорядительные документы;

— если у покупателя впервые появилась возможность осмотреть товар;

2) принятие поставки в соответствии с требованиями контракта и Венской конвенции. Данная обязанность заключается, во-первых, в совершении покупателем всех действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку (например, открытие аккредитива, уплата авансового платежа, фрахтование судна при продаже товара); во-вторых, в принятии товара.

Назначение товаров, являющихся предметом договора, может быть использовано в качестве критерия для выделения двух разновидностей договора международной купли-продажи[[4]](#footnote-4):

— договор купли-продажи товаров, которые приобретаются покупателем для собственного личного, семейного или домашнего использования. Такому договору международной купли-продажи присущи черты обычного договора купли-продажи (§ 1 гл. 30 ГК РФ) и могут быть присущи черты договора розничной купли-продажи (§ 2 гл. 30);

— договор купли-продажи товаров, которые приобретаются покупателем для использования в предпринимательской или иной экономической деятельности, коммерческом обороте или иных целях, не связанных в любом случае с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Этой разновидности договора международной купли-продажи свойственны черты, характерные для договора поставки товаров по российскому гражданскому праву (§ 3 гл. 30), поскольку в соответствии со статьей 506 ГК РФ по этому договору поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленные срок или сроки производимые либо закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Общими признаками договора международной купли-продажи товаров и договора поставки являются следующие[[5]](#footnote-5)

Во-первых, в договоре международной купли-продажи в качестве поставщика по общему правилу выступает предприниматель, поставляющий покупателю товар, предназначенный для предпринимательской деятельности.

Во-вторых, в сфере внешней торговли договор применяется при продаже движимых вещей, подпадающих под понятие «товар» (например, предметом продажи по таким договорам служат топливо, машины и оборудование, промышленные товары народного потребления, газ, уголь и иные объекты как на территории Российской Федерации, так и за границей).

В-третьих, основными обязанностями сторон являются: у продавца (поставщика) — передать товар в собственность покупателю, а у покупателя — принять товар и уплатить за него определенную цену.

В-четвертых, по общему правилу в таких договорах установлена обязанность передачи товара в обусловленные в них срок или сроки, не совпадающие с моментом заключения договора.

Между тем, изучение аргументов о тождестве договора международной купли-продажи и договора поставки по Гражданскому кодексу РФ показывает несостоятельность данного вывода, аргументируя это следующим:

— предприниматель выступает не только по договору поставки, но и во многих других разновидностях купли-продажи: энергоснабжения, контрактации, продаже предприятия, розничной купле-продаже, поставки для государственных нужд и т.д.;

— целевое назначение имущества, являющегося предметом договора, одинаково в договорах поставки (в том числе для государственных нужд), контрактации, продажи предприятия. Во всех этих случаях товары не предназначены для личного (семейного, домашнего) использования, а значит, нет никаких оснований отдавать предпочтение поставке как аналогу международной купли-продажи перед другими разновидностями договора купли-продажи;

— срок, обязательно выступающий существенным условием договора поставки, в договоре международной купли-продажи является обычным условием и приобретает существенный характер лишь при соответствующем волеизъявлении сторон.

Таким образом, отождествление договоров международной купли-продажи и поставки по законодательству Российской Федерации в теоретическом плане не вполне корректно.

С практической точки зрения оно влечет серьезные проблемы правоприменения.

Так, Венская конвенция не относит срок договора международной купли-продажи к числу его существенных условий, т.е. действительным считается соглашение, срок исполнения обязательства по которому не определен. В то же время Конвенция не регулирует вопросы действительности самого договора или отдельных его положений, которые разрешаются применимым национальным правом. Если понимать договор международной купли-продажи как разновидность договора поставки (по Гражданскому кодексу РФ), то при отсутствии в нем указаний о сроке он должен признаваться незаключенным. Это, безусловно, противоречит как соответствующим положениям Венской конвенции, так и практике их применения.

Кроме того, договор международной купли-продажи (внешнеторговой поставки) следует отличать от довольно распространенного во внешней торговле договора запродажи, т.е. соглашения о заключении договора в будущем. Например, при продаже машин или оборудования продавец и покупатель обычно заключают соглашение об обеспечении поставок запасных частей в послегарантийный период, что оформляется отдельными контрактами в установленные соглашением сроки.

Предварительный (а не окончательный) договор зачастую заключается и в случае, когда в момент его оформления возникают сложности при согласовании каких-либо условий (в частности, о сроке поставки). Стороны договора запродажи обязываются в будущем заключить договор купли-продажи;

3) объектом договора является движимое имущество, приобретенное не для личного, семейного или домашнего использования, т.е. для предпринимательских целей;

4) договор купли-продажи является консенсуальным, возмездным и двусторонне обязывающим (взаимным).

Консенсуальным он признается, потому что договор считается заключенным, а обязательство — возникшим с момента достижения сторонами соглашения. Известно, что о консенсуальном характере договора свидетельствует наличие слова «обязуется»: «обязуется передать», «обязуется уплатить», «обязуется предоставить» и т.д. Консенсуальность договора международной купли-продажи означает, что права и обязанности контрагентов возникают в тот момент, когда они в необходимой форме достигнут соглашения по всем существенным условиям договора, а не в момент реального выполнения каких-то юридически значимых действий.  
Таким образом, необходимо различать момент подписания (заключения) договора, момент возникновения у сторон прав и обязанностей, момент исполнения сделки, которые в зависимости от реального либо консенсуального характера договора могут не совпадать.

Возмездным договор купли-продажи признается, потому что интерес покупателя удовлетворяется передачей ему товара (предмета договора), а интерес продавца — предоставлением ему встречного удовлетворения в виде денежного эквивалента стоимости предмета договора.

Договор купли-продажи является взаимным (двусторонним), так как каждая сторона договора наделяется не только субъективными гражданскими правами относительно другой стороны (контрагента), но и юридическими обязанностями перед другой стороной;

5) под понятие «международная купля-продажа» в соответствии с Конвенцией не подпадает купля-продажа:

— товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такового использования;

— с аукциона;

— в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

— фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

— судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

— электроэнергии.

# Условия договора купли-продажи

Условия купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Исключение составляют случаи, когда содержание соответствующего условия контракта установлено нормативными правовыми актами.

Условия контракта принято делить на существенные и несущественные.

Существенные условия контракта — условия, без которых он не имеет юридической силы (с точки зрения международного права это условие о предмете договора; с точки зрения российского права — условие о предмете договора и сроке поставки)[[6]](#footnote-6).

К существенным условиям кроме предмета также относят:

— наименование сторон — участников сделки;

— количество и качество;

— базисные условия поставки;

— цену;

— условия платежа;

— санкции и рекламации (штрафы, претензии);

— юридические адреса и подписи сторон.

Несущественные условия контракта — условия, невключение которых в контракт не влечет его недействительность. То есть нарушение несущественных условий контракта одной его стороной не является для другой стороны основанием для расторжения контракта, вместе с тем она вправе требовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

К несущественным (дополнительным) условиям обычно относят:

— условия сдачи-приемки товара;

— условия страхования;

— отгрузочные документы;

— гарантии;

— упаковку и маркировку;

— форс-мажорные обстоятельства;

— арбитражную оговорку;

— прочие условия.

Кроме того, условия контракта классифицируют с точки зрения их универсальности на индивидуальные и универсальные.

К индивидуальным, т.е. присущим только одному конкретному контракту, относят наименование сторон в преамбуле, предмет контракта, качество товара, количество товара, цену, срок поставки, юридические адреса и подписи сторон.

К универсальным условиям относят условие сдачи-приемки товара, базисные условия поставки, условия платежа, упаковку и маркировку, гарантии, санкции и рекламации, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж.

# 

# Виды договоров купли-продажи

В зависимости от принципов, лежащих в основе классификации, контракты купли-продажи можно разделить на следующие виды.

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов различают:

— контракт с разовой поставкой товара, после исполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;

— контракт с периодической регулярной поставкой товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.

Оба вида контракта могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное отличие состоит в специфике взаимоотношений партнеров сделки.

В зависимости от формы оплаты за товар контракты делятся на:

— контракт с оплатой в денежной форме (предусматривает расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способа платежа и формы расчетов);

— контракт с оплатой в товарной форме (продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара, и расчеты в иностранной валюте не производятся). К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения;

— контракты с оплатой в смешанной форме (наиболее распространенные в современных условиях). В таких соглашениях обычно речь идет о строительстве на условиях целевого кредитования предприятия «под ключ» и оплате затрат частично в денежной, а частично в товарной форме. Такие контракты получили название «о разделе продукции», «о промышленной компенсации», «сделки на компенсационной основе», сделки «развитие-импорт».

В них фактически связываются три долгосрочные сделки на одну и ту же сумму (без учета процентов по кредиту): контракт купли-продажи технических средств и услуг по сооружению предприятия; соглашение о долгосрочном кредите; долгосрочный контракт на поставку сырья.

С практической точки зрения целесообразно различать лишь договоры международной купли-продажи, регулируемые Венской конвенцией, и договоры международной купли-продажи, к которым она неприменима. К числу последних относятся не только сделки между контрагентами, коммерческие предприятия которых находятся в странах, не присоединившихся к Венской конвенции, но и, например, весьма распространенные во внешней торговле договоры купли-продажи электроэнергии, ценных бумаг, морских и воздушных судов и др.

В зависимости от характера перевозки товара[[7]](#footnote-7):

— договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель не обязан передать товар в определенном месте, однако должен его сдать первому независимому перевозчику для передачи приобретателю (ст. 67 (1) Венской конвенции, FCA, CIP, CPT Инкотермс 2000);

— договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте для последующей передачи приобретателю (ст. 67 (1) Венской конвенции, CIF, CFR, FAS, FOB Инкотермс 2000).

В зависимости от характера поставки: контракты разовые и с периодической поставкой:

— контракт с разовой поставкой (разовое соглашение, разовая сделка) предусматривает поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте дате. После выполнения сторонами взятых на себя обязательств юридические отношения между ними прекращаются.

Разовые соглашения бывают двух типов: с короткими сроками поставки (на сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное оборудование, суда и др.);

— контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товара на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (обычно годичным) и длительным, составляющим в среднем 5 — 10, а иногда 15 — 20 лет. Контракты с краткосрочными сроками называются краткосрочными или годичными; контракты с длительными сроками — долгосрочными.

# Заключение

Международный контракт купли-продажи является основным коммерческим документом, оформляющим внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера передать определенный товар в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя-импортера принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

При заключении внешнеторгового контракта стороны должны определиться, право какого государства будет применяться для выбора формы заключения внешнеторгового контракта, прав, обязанностей сторон и урегулирования спора. В международном (внешнеторговом) контракте купли-продажи непременным условием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. В этом состоит основное отличие внешнеэкономического контракта купли-продажи от всех других видов договоров, где предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

Список использованной литературы

1. Венская Конвенция ООН О договорах международной купли-продажи, - 1980.
2. Соглашение государств - участников СНГ: О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 20. 03. 92 // Хозяйство и Право. - 1992. - N8. - С. 69.
3. Забелова Л.Б. Международное частное право. Курс лекций. М.: Эксмо, 2010 г. – 240 с. Московский институт экономики, менеджмента и права Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП http://www.e-college.ru/xbooks/xbook078/book/index/index.html?go=part-001\*page.htm
4. Звеков В.П. Международное частное право: Учебник. М.: Юрист, 2005 г. – 703 с. Московский институт экономики, менеджмента и права Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП http://www.e-college.ru/xbooks/xbook078/book/index/index. html?go= part-010\*page.htm
5. М.Г. Розенберг. Контракт международной купли-продажи. 4-е изд. Современная практика заключения. Разрешение споров. - М.: Книжный мир, 2007 - 1040 с.
6. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть 3 (постатейный). И.В. Елисеев, А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой М: Велби, 2007 - 304 с.
7. Российский бухгалтер. http://www.rosbuh.ru Сутягин А.В., Заключаем международный договор купли-продажи, 29.07.2008 г.

1. Звеков В. П. Международное частное право: Учебник. М.:Юрист, 2005 г. Московский институт экономики, менеджмента и права Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП http://www.e-college.ru/xbooks/xbook078/book/index/index.html?go=part-010\*page.htm [↑](#footnote-ref-1)
2. Звеков В. П. Международное частное право: Учебник. М.:Юрист, 2005 г. Московский институт экономики, менеджмента и права Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП http://www.e-college.ru/xbooks/xbook078/book/index/index.html?go=part-010\*page.htm [↑](#footnote-ref-2)
3. М.Г. Розенберг. Контракт международной купли - продажи. 4-е изд. Современная рактика заключения. Разрешение споров. - М.: Книжный мир, 2007 – с. 680 [↑](#footnote-ref-3)
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть 3 (постатейный). И. В. Елисеев, А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой М: Велби, 2007 – с. 150 [↑](#footnote-ref-4)
5. Забелова Л.Б. Международное частное право. Курс лекций. М.: Эксмо, 2010 г. Московский институт экономики, менеджмента и права Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП http://www.e-college.ru/xbooks/xbook078/book/index/index.html?go=part-001\*page.htm [↑](#footnote-ref-5)
6. Российский бухгалтер. http://www.rosbuh.ru Сутягин А.В., Заключаем международный договор купли-продажи, 29.07.2008 [↑](#footnote-ref-6)
7. Российский бухгалтер. http://www.rosbuh.ru Сутягин А.В., Заключаем международный договор купли-продажи, 29.07.2008 [↑](#footnote-ref-7)