**ДИПЛОМАТИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ МИД РОССИИ**

 **Р Е Ф Е Р А Т**

**на тему :**

**“Договор внешнеторговой купли-продажи товаров”**

 **выполнила :**

 **ЛОМТЕВА Л.В.**

 **Москва**

 **1996 год**

 **О Г Л А В Л Е Н И Е**

#  Введение. Стр.3

Глава 1. Внешнеэкономические сделки. Понятие и виды договора

 внешнеторговой купли-продажи. Субъекты. Стр.4

Глава 2. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок. Стр.7

Глава 3. Заключение договора купли-продажи и его структура. Стр.9

Глава 4. Исполнение договора купли-продажи. Стр.12

Глава 5. Условия действительности договора купли-продажи. Стр.13

Глава 6. Обеспечение исполнения договора купли-продажи. Стр.15

 Заключение. Стр.18

 Примечание. Стр.19

 Список используемой литературы. Стр.20

ВВЕДЕНИЕ

В экономическом общении и сотрудничестве между различными странами внешняя торговля играет особую роль.

Во всех правовых системах основной по значению гражданско-правовой единицой считается договор купли-продажи и те начала, которые составляют содержание общей части обязательственного права, развились главным образом на базе нормативного материала, относящегося к купле-продаже.

В настоящее время традиционная концепция, сложившаяся на базе простой купли-продажи, сохраняет значение лишь как исходное положение, в которое практика вкладывает все новое и новое содержание.

Тема - Договор внешнеторговой купли-продажи - не может быть полностью освещена в рамках одной работы, т.е. в договор купли-продажи входят множество вопросов, каждый из которых требует отдельного рассмотрения.

Целью данной работы является исследование в первую очередь положений, которые составляют наибольшую трудность для отечественных предпринимателей. В работе даются ответы на вопросы, что необходимо учитывать при составлении контактов в целях обеспечения надлежащей защиты интересов контрагентов.

 ГЛАВА 1. **ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК**

Российский закон не содержит понятия внешнеэкономической сделки. Российская доктрина и практика относят к внешнеэкономическим сделки, обладающие двумя существенными признаками: во-первых, “в сделке участвуют лица (субъекты) различной национальной принадлежности, во-вторых, очеркивается круг отношений, в сфере которых заключаются такого рода сделки”{1} (операции по экспорту-импорту товаров, услуг и др.). К внешнеэкономическим сделкам относят договор подряда, договор мены, договоры на предоставление различных услуг по оказанию технического содействия в сооружении промышленных объектов, а также договор внешнеторговой купли-продажи товара, о котором в дальнейшем пойдет речь.

 Венская конференция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года понимает под такими договорами договоры купли-продажи, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.{2}

 Существуют различные виды договоров купли-продажи.

 Контракт разовой поставки - единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени. Поставка товаров производится один или несколько раз в течение установленного срока. По выполнению принятых обязательств юридические отношения между сторонами и, собственно , контракт прекращаются.

 Разовые контракты могут быть с короткими сроками поставки и длительными сроками поставки.

 Контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную (периодическую) поставку определенного количества, партий товара напротяжении установленного в условиях контракта срока, который может

быть краткосрочным (обычно один год), и долгосрочным (5-10 лет, а иногда и больше).

Контракты на поставку комплектного оборудования предусматривают наличие связей между экспортером и покупателем-импортером оборудования, а также специализированными формами, участвующими в комплектации такой поставки. При этом генеральный поставщик организует и несет ответственность за полную комплектацию и своевременность поставки, а также за качество.

В зависимости от формы опляты за товар различают контракты с оплатой в денежной форме и с оплатой в товарной форме полностью или частично. Контракты с оплатой в денежной форме предусматривают расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способов платежа (наличный платеж, платеж с авансом и в кредит) и форм расчета (инкассо, аккредитив, чек, вексель).

Большое распространение получили в современных условиях контракты с оплатой в смешанной форме, например, при строительстве на условиях целевого кредитовония предприятия “под ключ” оплата затрат происходит частично в денежной, а частично в товарной форме.

В нашей стране широкое распространение получили бартерные сделки - товарообменные и компенсационные соглащения, которые предусматривают простой обмен согласованных количеств одного товара на другой. В этих соглашениях устанавливается либо количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары.

Простое компенсационное соглашение, так же как и товарообменное, предусматривает взаимную поставку товаров на равную стоимость. Однако в отличие от товарообменной, компенсационная сделка предусматривает согласование сторонами цен взаимопоставляемых товаров. В такой сделке обычно фигурируют не два товара, а значительное число предполагаемых к обмену товаров.

 **2.СУБЪЕКТЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

Все находящиеся в договорных отношениях сороны международных коммерческих сделок называются контрагентами. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами. Под фирмой понимается предприятие, осущесвляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, орговли, строительства, транспорта и сельского хозяества с целью извлечения прибыли{3}. Каждая фирма регистрируется в торговом реестре своей страны. Выступающие на мировом рынке предриятия различают: 1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций; 2) правовому положению; 3) характеру собственности; 4) принадлежности национальному капиталу; 5) сфере деятельности.

К первой группе относятся промышленные, торговые, транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, инжиниринговые, арендные, туристские, рекламные и др. фирмы.

Ко второй группе относятся индивидуальные предприниматели и объединения предпринимателей.

К третьей группе относятся частные, государственые и кооперативные фирмы.

К четвертой группе относятся национальные, иностранные и смешанные фирмы.

К пятой группе относятся фирмы с международной сферой деятельности - прежде всего транснациональные корпорации.

К сожалению, ограниченный объем данной работы не позволяет раскрыть содержание каждого понятия.

Глава 2.  **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

 **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК**

В правовом регулировании внешнеэкономических сделокбольшую роль играют международные договоры регионального и универсального характера.

Примером регионального регулирования внешнеэкономических сделок могут служить общие условия поставок 1968-1988 гг . в ред . 1991г. (ОУП 1991г.). ОУП 1991г . являются обновленным текстом ОУП, ренее применяемых между странами - бывшими членами Совета Экономической Взаимопомощи.

Существует также ряд международных соглашений универсального уровня по регулированию внешнеэкономических сделок. Это прежде всего Гаагские конвенции 1964 г. “О единообразном законе о международной купле-продаже товаров” и “О единообразном законе о порядке заключения договоров международной купле-продаже товаров”. В силу ограниченного числа стран, подписавших эти конвенции, они не получили широкого распространения. СССР(и, следовательно,Россия) не является участником этих конвенций. Особое значение имеет конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товара 1980 г. (далее - Венская конвенция 1980г.). СССР присоединится к ней 23 мая 1990г., поэтому ее положение в силу правопреемства являются обязательными для России. Венская конвенция 1980 г. Вступила в силу на территории России с 1 сентября 1994 г..

Данная конвенция носит универсальный и компромисный характер, поскольку в ней учтены принципы и институты различных правовых систем, а также приняты во внимание интересы развивающихся стран в установлении нового международного экономического порядка. Гаагские конвенции 1964г. По сути дела включены в Венскую конвенцию 1980г.

Государства-участники Гаагских конвенций 1964г. Должны объявить об их деноксации в случае присоединения к Венской конвенции 1980г. (Ст.99, гл.3) или ее ратификации. В связи с предусмотренным в законодательстве

России особым порядком подписания внешнеэкономических сделок, предусмотренным в Постановление Совета Министров СССР от 14.02.1978г., Венская конвенция 1980г. Действует на территории России с оговоркой о соблюдении письменной формы договоров международной купли-продажи товаров, если одна из сорон является российским предприятием.

Важное значение при заключении и исполнении внешнеэкономических сделок, а особенно договоров международной купли-продажи, играют международные обычаи. С тем, чтобы избежать противоречий между торговыми партнерами в понимании торговых обычаев, Международная торговая палата разработала и выпустила сборники их толкований - “Инкотермс” - в 1953г. Со временем “Инкотермс” несколько раз переиздавали, внося дополнения и изменения. С правовой точки зрения “Инкотермс” представляет собой свод правил, имеющих факультативный характер , что следует из указания п.22 Введения к редакции 1990 года о том, что коммерсанты, желающие использовать настоящие правила, должны предусматривать, что их договоры будут регулираваться положениями “Инкотермс” 1990г{10}.

Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти равноправные способы разрешения возникающих разногласий,

Глава 3.**ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ.**

 **СТРУКТУРА**

Заключение договоров состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить договор (оферта) и принятие предложения (акцепт). (Порядок заключения договора регулируется Венской конвенцией 1980г. В статьях 14-24){5}.

Оферта должна удовлетворять двум требованиям: содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора и быть адресованной конкретному лицу или неопределенному кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принать предложение. В последнем случае имеет место так назывемая публичная оферта, широко применяемая в торговле и иных сферах обслуживания граждан. При отсутствии одного из указанных требований нет и предложения о заключении договора. На практике часто встречаются обращения к публике или отдельным лицам, которые не имеют силы оферты, их следует рассматривать как приглашения к переговорам по поводу заключения договора. Сюда относятся различные формы рекламы (каталоги, буклеты) и объявления. Они не связывают лиц, распространяющих данную информацию, какими-либо юридическими обязанностями по заключению договоров.

“Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней”. (ст.15 Венской конвенции 1980г.){5}.Однако в практике и законодательстве отдельных стран по вопросу о “связующей силе” оферты,т.е. права оферента отозвать оферту до ее акцепта адресатом существуют значительные расхождения.Например, “ то

положение, что оферента а течение срока , указанного в самой оферте или нормально необходимого для ответа ...; вытекает из ст.162 и 163 ГК РФ ...”. А”в странах “общего права”, прежде всего в Англии ; оферент в принципе сохраняет право отозвать оференту в любой момент до ее акцепта контрагентом, обосонованием чему служит требование “встречного удовлетворения” оферент юридически не связан своим предложение”{6}.

Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. По своему содержанию акцепт должен отвечатт условиям, сформулированным в предложении заключить договор. “Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляеит встречную оферту” {7}.(п.1 , ст.19. Венской конвенции 1980г.). Но если изменения незначительны и оферент не возражает, то оферта считается акцептированной (п.2, ст.19 Венской конвенции 1980г.).

Договор считается заключенным, когда две стороны - экспортер и импортер достигли соглашения в торговой сделке по всем ее существенным условиям. Местом заключения договора по законодательству Российской Федерации и ряду других стран считаеися место получения акцепта, но в странах “общего права” действует так называемая “теория почтового ящика”, в силу которой, местом заключения договора, считается та страна откуда отправлен акцепт{9}.

 **СТРУКТУРА ДОГОВОРА КУПЛИ-ПОДАЖИ**

Внешнеторговые контракты обычно содержат следущие основные разделы:

1) определение сорон;

2) предмет договора;

3) цена и общая сумма контракта;

4) сроки поставки товаров;

5) условия платежа;

6) упаковка и маркировка товаров;

7) переход права собственности;

8) гарантии продавцов;

9) штрафные санкции и возмещение убытков;

10) обстоятельства не преодолимой силы;

11) страхование;

12) арбитраж.

Если предметом договора являются машины, оборудование , то контракты могут включать и другие разделы, такие как технические условия, условия испытаний и приемки и т.д.. Эти разделы могут быть вклюены в основной текст контракта или вынесены в приложения, являющиеся его неотъемлемыми частями.

Кроме основных условий контракта стороны могут зафиксировать в договоре ряд дополнительных положений, уточняющих взаимные права и обязанности. В международной торговле широко используются типовые контракты купли и продажи определенных товаров. Такие контракты чаще всего применяются при торговле зерновыми , сахаром , хлопком, лесоматериялами, кофе и др..

ГЛАВА 4. **ИСПОЛНЕНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

Под исполнением договора понимается осуществление кредитором прав и исполнение должником обязанностей, возникшие из заключенного соглашения. Главным принципом, лежащем в основе исполнения договора, является принцип надлежащего исполнения обязательста. Исполнение договора должно быть четкимм и точным. При отклонении отусловий договора исправная сторона будет в праве предъявить иск об убытках ввиду нарушения договора, а в определенных случаях, может рассматривать договор прекращенным.

Предметом недлежащего исполнения договора внешнеторговой купли-продажи является товар, который предусмотрен договором. “Продавец должен поставить товар, который по количеству , качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору”{11}. (П.1, ст.35 Венской конвенции 1980г.) Покупатель, соответственно , должен уплатить цену за товар и принять поставку товара, как было обусловлено в договоре.

Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю. Оговоренное в контракте количество товара может быть поставлено единовременно или по частям. При единовременной поставке устанавливается один сток поставки, а при поставке по частям в контракте указывается промежуточные сроки поставки. Срок поставки может быть устанновлен путем указания количества дней, недель, месяцев, а если в контракте не оговорен срок поставки товара, то продавец должен поставить товар “в разумный срок после заключения договора”{12}.

 ГЛАВА 5. **УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРА**

Закон не содержит единой правовой нормы, в которой излагались бы условия действительности договора . Общие положения о них рассредоточены по отдельным статьям основ гражданского законодательства и ГК РФ. В обобщенном виде они включают в себя:

1) наличные соглашения между сторонами;

2) соблюдение предписываемой формы договора;

3) соблюдение дееспособности сторон договора;

4) состояние дееспособности сторон договора.{13}

Рассмотрим более подробно первое и третье условие действительности договора.

1) Условия о налиичии соглашения вытекает из самой сущьности договора. Как юридический факт, договор - это соглашение, являющееся результатом совместных действий сторон. Эти действия должны быть взаимосвязаны и направлены на возникновение допускаемых законом обязательственных правоотношений. При отсутствии такой направленности договор считается мнимым и, как следствие, признается недействительным (ст.53 ГК РФ){14}. Например, фиктивная продажа собственником своего имущества с избежать обращение на него взыскания по иску кредитора - мнимый договор, т.к. совершен лишь для вида, без намерения создать юридические последствия.

Закон не содержит единой правовой нормы, в которой излагались бы условия действительности договора. Общие положения о них рассредоточены по отдельным статьям основ гражданского законодательства и ГК РФ. В обобщенном виде они включают в себя:

1) наличие соглашения между сторонами;

2) требование законности содержания договора;

3) соблюдение предписываемой формы договора;

4) состояние дееспособности сторон договора.{13}

При не соблюдении одного из указанных условий договор признается недействительнм.

Рассмотрим более подробно первое и третье условия действительности договора.

Из ст53. ГК рф (обзац ворой) можно выделить еще один вид недействительности договора - притворный, - который заключаетс с целью прикрыть другой договор, который стороны действительно имеют ввиду {15}.

При заключении договора организация (гражданин) должна быть свободна от противоправного давления со стороны других лиц, т.е. воля сторон соглашения должна быть свободна от пороков {16}. Пороки воли ведут к недействительности договора.ГК РФ предусматривает две группы указанных договоров. Одну образуют договоры , совершенные влиянием заблуждения /ст.57 ГК РФ ) и предусматривается двусоронняя рестируция)/, другую - договоры, заключенные под влиянием обмана, насилия ,угрозы, злонамеренного соглашения представителей одной стороны и другой стороны/ (ст.58 ГК РФ ) и предусматривается односторонняя реституция)/{17}.

2) Внешнеторговые договоры с участием российских организаций заключаются в просотй , письменной форме. Несоблюдение формы влечет за собой недействительность сделки (ст.45, ч.2 ГК РФ). В ряде других стран форма заключения сделки может быть любая : как устная, так и письменная.

Венская кконвенция 1980 г., принимая во внимание различный подход к проблеме формы договора , предлагает компромиссный выход из положения: общий принцип, в соответствии с которым договор может быть заключен в любой форме, включая устную (ст.11) , дополняется императивной нормой, позволяющей устранить действие этого правила применительно к государству, согласно законодательству которого для договоров купли-продажи обязательна письменная форма. Государство,

пожелавшее воспользоваться такой прерогативой, должно сделать заявление о порядке, предусмотренном ст.12 и 96 конвенции. Наличие данной нормы создает возможность участия в конвенции государств, законодательство которых предъявляет различные требования к форме договора внешнетоговой купли-продажи{18}.

ГЛАВА 6. **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА**

 **КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

Обеспечение исполнения договора купли-продажи имеет важное значение при исполнении обязательств. Права кредитора, надлежаще исполнившего свои договорные обязательстваю могут оказаться нарушенными вследствии не соблюдения договора должником, и кредитор будет нести убытки. В целях предотвращения таких ситуциий , нарушающих интересы участников договора, в гражданском праве выработаны специальные меры, которые призваны содействовать недлежащем уисполнению договорных обязательств исоздают для сторон дополнительную уверенность в том, что в случае несоблюдения заключенного договора их имущественные интересы получат надлежащую правовую защиту.

Дополнительные меры предсмотренные законом или договором и подлежащие применению называюься способами обеспечения исполнения {19}. К ним относятся:

1) неустойка - денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства (ст. 187 ГК РФ);

2) поручительство - поручатель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним своего обязательства полностью или в части (ст.203, ч.1 ГК РФ);

3) залог - кредитор имеет право, в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства, получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (ст.192 ГК РФ);

4) задаток - денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сорон в счет причитающихся с нее по договору - платежей другой стороне , в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения (ст.209 ГК РФ);

5) гарантии - выдаются одной стороной ( банком, организацией) в обеспечение погашения задолженности другой (ст.21 ГК РФ);

6) и другие меры обеспечительного характера, предусматриваемые в договорах (об этом будет сказанно ниже).

Неустойка стимулирует должника к надлежащему исполнению, а ее взыскание компенсирует возможные убытки кредитора от неисполнения, если их размер не превышает обусловленную неустойку. Залог, поручительство, задаток и гарантия предусматриваются в том случае неплатежеспособности должника, ибо дают кредитору дополнительный источник для получения удовлетворения по его тредбованию. Неустойка и задаток могут использоваться для обеспечения исполнения различных договорных обязательств. Напротив, залог, поручительство и гарантии практически принимаются для обеспечения и исполнения только денежных обязательств.

Способы обеспечения и исполнения носят дополнительный характер, поэтому, для того , чтобы условие об обеспечении исполнения договора было действительным, “оно должно быть предусмотрено в обязательных для сорон нормативных актах или же быть согласованно сторонами, и притом в письменной форме.

Несоблюдение требования о письменной форме влечет за собой недействительность условия об обеспечении договора”.

Во внешнеторговой практике применяются и некоторые другие обеспечительные меры:

1) условие об уплате части покупной цены после достижения договора - его сущность состоит в том, что в договор включается пункт, согласно которому покупатель уплачивает поставщику основную часть причитающихся ему платежей, а остаток переводят после получения последней части товара и проверки ее качества. В случае невыполнения поставщиком его обязательств по договору неоплаченная ему сумма платежей остается в распоряжении покупателя и идет на покрытие понесенных им убытков;

2) оговорка о сохранении права собственности - договорное условие, в силу которого за продавцом сохраняется право собственности на проданный товар до полной оплаты его покупателем. В случае неисполнения должником своих обязательств, продавец в качестве собственника вправе требовать возврата принадлежащих ему товаров. Однако данный способ обеспечения имеет и некоторые неудобства: риск случайной гибели и повреждения вещи несет собственник.

 **З А К ЛЮ Ч Е Н И Е**

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что при заключении договора купли-продажи требуется умение правильно составлять контракты. Практика показывае, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств избежать возникновения трудноустранимых недоразумений в последующем, особенно, принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении контракта проблем (коммерческих, валютно-финансовых, юридических, транспортных и т.п.).

Интересы продавца и покупателя далеко не совсем совпадают и в случае ненадлежащего исполнения обязательств должником кредитор несет убытки. И, зачастую, затраты времени и сил на его юридическое преследование, во-первых, быть весьма обременительными и, во-вторых, оказаться в конечном счете напрасными , если у неисправного должника не будет достаточно денежных средств или иного имущества, на которое может быть обращено взыскание. Следовательно, необходимо взвесить риск несоблюдения условий договора и постараться изыскать средства снижения вероятных неблагоприятных последствий.

Учитывая правила толкования терминов, необходимо стремиться к тому, чтобы достигнутое соглашение наиболее четко отражалось в тексте контракта, воплощалось в формулировках одинаково понимаемых каждой стороной и не допускающих произвольной интерпритации.

И в заключении можно сказать, что важно не только знание правовых предписаний, но и умение правильно ими руководствоваться.

 **П Р И М Е Ч А Н И Я**

1) И.С.Зыкин. Договор во внешнеэкономической деятельности М.,1990.,с.8.

2)Конвенция организации Объединенных наций о договорах еждународной купли-продажи товаров (Вена, 1980г.) в кн. И.С.Зыкина Договор во внешнеэкономической деятельности, с.167.

3)М.А.Алсенов, В.А.Булатова, В.А.Мухопад. Организация внешнеэкомических связей. М.,1993г., с.25.

4)См.указан.сочинение.Венская конвенция, 1980г.

5)См. там же.

6)С.Н.Лебедев.Материалы семинра по Конвенции об исковой давности и Конвенции о договорах междунарадноднай купли-продажи товаров, разработанными в рамках кОмиссии ОНН по праву международной торговли, м., 1983., с.60.

7) См.указан. сочинение. Венская ковенция 1980г.

8)См. там же.

9)О.Р.Халфина. Договор в английском гражданском праве. М.,1959г.,с.133.

10)Международные правилв толкования торговых терминов Инкотермс. М., 1992 г.,с.28.

11)См. указан. сочинение. Венская конвенция, 1980г,

12)См.там же .ст.33 Венской конвенции.

13)В.П.Мозолин, Е.А.Франсворт. Договорное право в США и СССР.

История и общие концепции.М., 1988г., с.248.

14)ГК РФ.,М., 1993г.

15)См. там же.

16)В.П.Мозолин, Е.А.Франсворт.Указ.соч., с.249.

17)ГК РФ, м.,1993г.

18)В.А.Мусин. Порядок заключения договора международной купли-продажи. Совеиское государство и право, М., 1985г., № 12.,с.46.

19)В.С.Поздняков, О.Н.Садиков.Правовое регулирование отношений по внешней торговле СССР,ч.1,м., 1985г.,с.137. с.138.

 **С П И С О К**

используемой литературы

1)Гражданский кодекс Российской Федерации, М.,1993г.

2)Конвенция организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1990г.)

3)Л.А.Лунц.Курс международного частного права.Особенная часть, м., 1975г.

4)М.М.Богуславский.Международное Частное право. М., 1993г.

5)Международное частное право. Под ред.Г.К.Дмитриевой, М., 1993г.

6)И.С.Зыкин.Договор во внешнеторговой деятельности. М ., 1990г.

7)В.С.Поздняков, О.Н.Садиков. Правовое регулирование отношений по внешней торговле СССР, часть 1,М., 1983г.

9)В.П.Мозолин, Е.А.Франсворт.Договорное право в США и СССР. История и обшие концепции. М., 1988г.

10)Волошин В.В., Быков Г.Н. Контракты во внешнеторговой практике.Киев, 1988г.

11)Как заключить конракт с инофирмой. Санкт-Петербург, 1993г.

12)М.А.Ааксенов, В.А.Булатова,В.И.Мухопад.Организация внешнеэкономических связей. М., 1993г.

13)Б.И.Синецкий.Внешнеэкономические Операции: организация и техника.М., 1989г.

14)О.Р.Халфина. Договор в английском гражданском праве. М., 1959г.

15)В.А.Мусин.Порядок заключения договора международной купли-продажи. Советское государство и право.№ 12. 1985г., с.45-49.

.