**Правовое регулирование внешнеэкономических сделок. Характеристика отдельных видов внешнеэкономических договоров**

Забелова Людмила Борисовна — кандидат юридических наук, кандидат психологических наук, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин Московского института экономики, менеджмента и права.

**Понятие, система и основания возникновения договорных обязательств**

Обязательственное право является наиболее крупной подотраслью международного частного права. Содержащиеся в нем правовые нормы регулируют обширный круг общественных отношений, осложненных иностранным элементом и связанных с приобретением товаров в собственность, сдачей имущества в аренду, перевозкой грузов, пассажиров и багажа, оказанием услуг, кредитованием и расчетами, страхованием и т.д.



Как и в любом правоотношении, в обязательстве участвуют две стороны: управомоченная (кредитор) и обязанная (должник). В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.



Многочисленные и разнообразные обязательственные правоотношения в совокупности составляют систему обязательств. В зависимости от оснований возникновения, все обязательства делятся на два типа: договорные и внедоговорные обязательства. Договорные обязательства возникают на основе заключенного договора, а внедоговорные предполагают в качестве своего основания неправомерные действия (деликты).



Как договорные, так и внедоговорные обязательства, в свою очередь, подразделяются на группы. Так, в рамках договорных обязательств, в зависимости от характера опосредуемого ими перемещения материальных благ, выделяются следующие группы: обязательства по реализации имущества, обязательства по предоставлению имущества в пользование, обязательства по выполнению работ, по перевозке, по оказанию услуг, по страхованию, по расчетам и кредитованию и др.

Основаниями возникновения обязательств являются договоры, односторонние сделки, административные акты, причинение вреда (деликты) и другие неправомерные действия, события.



Основной тенденцией современной мировой экономики является углубление международного разделения труда и, как следствие, интенсификация обменов товарами и услугами между производителями и потребителями из различных стран. Международный экономический оборот оформляется внешнеэкономическими сделками, по своей природе близкими к гражданско-правовым. В то же время международная коммерческая сделка имеет ряд особенностей и отличий.

При унификации права международной торговли к международной продаже были отнесены все те случаи, когда:

1) стороны, совершающие сделку, находятся в разных странах (и этот критерий относится к частно-правовому регулированию);

2) товар перемещается через границу (этот критерий характерен для таможенного, налогового регулирования, т.е. является определяющим в сферах публичного права).

Законодательство РФ не содержит четкого определения внешнеэкономической (внешнеторговой) сделки, однако его теоретическое осмысление позволяет прийти к выводу о том, что внешнеэкономические сделки — это сделки, опосредующие предпринимательскую деятельность, международный обмен, что предусматривает, в первую очередь, необходимость пересечения товарами, услугами, работами границ РФ.



Отличительной чертой правового обеспечения международной коммерческой сделки является тесное взаимодействие норм различной системно-правовой принадлежности: норм международного и национального права. Сфера торговых отношений имеет наиболее унифицированное законодательство и наибольшее число международных соглашений.

**Требования к форме внешнеэкономической сделки**

Для заключения договора необходимо согласовать все его существенные условия в требуемой форме. Форма договора — это способ выражения волеизъявления сторон, т.е. требования к оформлению сделки. К этим требованиям могут быть отнесены не только совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью и т.п., но и требование о регистрации сделки в надлежащих случаях. Конкретный перечень этих требований различается в зависимости от применимого права. Договоры могут совершаться в устной или письменной формах (простой или нотариальной).



В законодательстве большинства государств существуют специальные императивные коллизионные нормы о форме и порядке подписания сделок. В частности, российское законодательство подчиняет форму сделки праву места ее совершения (генеральная коллизионная привязка — ст. 1209 ГК РФ). Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования российского права (альтернативная коллизионная привязка, применимая в случае совершения сделки за пределами территории РФ).



В российском праве предусмотрена обязательная простая письменная форма внешнеэкономических сделок, если хотя бы одной из сторон является российское юридическое лицо. Сделки с недвижимостью, с точки зрения формы, подчиняются исключительно праву места нахождения вещи, а в отношении недвижимого имущества, которое внесено в государственный реестр Российской Федерации, — российскому праву (п. 3 ст. 1209 ГК РФ).

Коллизионные нормы в отношении формы сделки содержатся в ст. 11 Киевского соглашения «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» 1992 г. и ст.ст. 39 и 40 Минской Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 г., некоторых двусторонних договорах о правовой помощи.



Несоблюдение требований о форме сделки может служить основанием для признания ее недействительной.

В сфере международного частного права большое практическое значение имеет представительство, которое осуществляется, как правило, на основании доверенности. Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому для представительства перед третьими лицами. В одной стране могут выдаваться доверенности на совершение каких-либо действий в другой стране (приобретение или отчуждение имущества, получение денежных сумм, распоряжение вкладом в банке и др.). Правила ст. 1209 ГК РФ распространяются и на эти отношения, т.е. определяющим является законодательство места выдачи доверенности. Срок действия доверенности и основания ее прекращения определяются также по праву страны, где была выдана доверенность.

Применительно к обязательственным правоотношениям необходимо упомянуть о сроке исковой давности. Под сроком исковой давности понимается срок, в течение которого лицо, право которого нарушено, может требовать принудительного осуществления или защиты своего права.

В различных странах по-разному понимается не только срок исковой давности, но и правовая природа этого института. В одних государствах правила об исковой давности рассматриваются как нормы материального права, в других — как нормы процессуального права (конфликт квалификаций). Эти различия явились предпосылкой заключения в 1974 г. Конвенции об исковой давности международной купли-продажи товаров, которая устанавливает единый для всех договоров международной купли-продажи срок исковой давности, равный четырем годам.



В Российской Федерации в отношении исковой давности действует принцип: исковая давность определяется по праву страны, подлежащему применению к соответствующему отношению (ст. 1208 ГК РФ). Этот подход нашел отражение и в Римской конвенции о праве, применимом к договорным обязательствам, 1980 г.Российская Федерация в этой конвенции не участвует. Она применяется в основном в рамках Европейского Союза. Текст Конвенции опубликован: Журнал международного частного права. 2000. № 2—3. С. 31—43.



Если допускается выбор сторонами права, применимого к их отношениям (ст. 1210 ГК РФ), на основе избранного сторонами права подлежат разрешению и вопросы исковой давности. Данное правило действует несмотря на то обстоятельство, что нормы исковой давности законодательства различных государств носят императивный характер. Здесь применимость норм об исковой давности избранного сторонами правопорядка является следствием выбора ими права к соответствующему отношениюКомментарий к Гражданскому кодексу РФ, части третьей / Под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Г. Светланова. М., 2004. С. 388..



**Основные принципы выбора применимого права в обязательственных правоотношениях**

При регулировании договорных обязательств основным коллизионным принципом для определения применимого права выступает принцип автономии воли сторон. Это означает, что стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по их договору (ст. 1210 ГК РФ).



Согласно российскому законодательству выбор сторонами подлежащего применению права, сделанный после заключения договора, имеет обратную силу и считается действительным, без ущерба для прав третьих лиц, с момента заключения договора. Стороны договора могут выбрать подлежащее применению право как для договора в целом, так для отдельных его частей. Использование расщепления автономии воли не должно приводить к противоречивому результату: например, применение одной правовой системы к правам и обязанностям продавца и другой правовой системы — к правам и обязанностям покупателя (создается коллизия правового регулирования). Речь идет о подчинении отдельной правовой системе вполне автономной части правоотношений, безболезненно отделимой от остальной части. В любом случае рекомендуется пользоваться этим инструментом в исключительных случаях.



Предусмотрены некоторые ограничения автономии воли: выбор сторон не может отменить действие императивных норм права страны, с которой договор реально связан (п. 5 ст. 1210 ГК РФ). Это положение призвано предотвратить обход императивных норм национального права при помощи выбора права другого государства.

Принцип автономии воли сторон нашел свое отражение в ряде универсальных и региональных международных соглашений. К ним относятся Гаагская Конвенция о праве, применимом к международной купли-продаже товаров, 1955 г., Гаагская Конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям, 1978 г., Римская Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам, 1980 г., Межамериканская Конвенция о праве, применимом к международным контрактам, 1994 г. и др.



Если стороны не выбрали применимое право, то к договору применяется право страны, с которой он наиболее тесно связан, то есть право страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (ст. 1211 ГК РФ). Российский законодатель предусматривает в п. 3 ст. 1211 ГК РФ специальные коллизионные привязки по основным видам внешнеэкономических сделок (например, закон продавца — в договоре купли-продажи, закон перевозчика — в договоре перевозки, дарителя — в договоре дарения и т.д.). Однако следует оговориться, что презумпции, изложенные в этом пункте опровержимы в том случае, если из обстоятельств дела следует иное.

В настоящее время принцип «наиболее тесной связи» называют гибким коллизионным принципом, получившим распространение во второй половине ХХ в. как реакция на неудовлетворительные результаты применения классических коллизионных норм. Нахождение права страны, с которой договор реально связан — задача сложная. В.П. Звеков отмечает, что во многих странах сегодня этому правилу «придан ''статус'' одного из основных коллизионных начал»Звеков В.П. Международное частное право: Курс лекций. М., 1999. С. 124..



Ст. 1215 ГК РФ определяет сферу действия права, подлежащего применению к договору. Толкование договора, права и обязанности сторон, исполнение договора, последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения, прекращение договора, последствия недействительности договора и другие вопросы определяются правом, указанным сторонами или выбранным на основании принципа наиболее тесной связи.

Во внешнеэкономической деятельности используются многообразные договоры, такие как договор купли-продажи, договор об исключительной продаже товаров, договор о франшизе, договор о факторинге, договор имущественного найма, лизинговый договор, договор хранения, договор подряда, договор поручения, договор комиссии, агентский договор, договор страхования и т.д. Подробнее остановимся на некоторых из них.

Договор международной купли-продажи товаров. Этот договор занимает центральное место среди иных договоров и охватывает наиболее значительную часть внешнеторговых операций.



Особенностью правового регулирования международной купли-продажи товаров является наличие унифицированных материально-правовых норм. Основным международным соглашением в этой области является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., разработанная Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и принятая на конференции в Вене (Венская Конвенция 1980 г.).



При присоединении к Венской Конвенции 1 сентября 1991 г. СССР сделал заявление о том, что соответствующие положения Конвенции, допускающие заключение, изменение или прекращение договора купли-продажи товаров не в письменной форме, не применимы, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие на территории СССР.

Конвенция была принята с целью объединения принципов романо-германской и англо-американской правовых систем и создания единообразных норм и правил в сфере купли-продажи товаров. Конвенция регулирует только заключение данного договора и те права и обязанности сторон, которые возникают из такого договора. Положения Конвенции не касаются действительности самого договора или каких-либо из его положений, а также последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на товар.

Стороны договора могут исключить применение норм Конвенции, отступить от любого из его положений или изменить его действие.

Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах. Положения Конвенции не распространяются на договоры продажи:

товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования;

с аукциона;

в силу 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.

В Конвенции подробно регулируются вопросы, касающиеся порядка заключения договора, требований к форме договора, прав и обязанностей сторон, ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора.

По общему правилу Конвенция регулирует случаи, когда заключение договоров международной купли-продажи товаров происходит между «отсутствующими» сторонами путем обмена оферты и акцепта (например, обмена письмами, телеграммами, телефаксами и т.п.). Наиболее сложным в этом случае является вопрос об определении момента заключения договора, то есть того момента, когда обязательства сторон приобретают для них юридическую силу. Договор считается заключенным с момента получения акцепта оферентом (теория получения). Правовые системы государств романо-германской правовой системы придерживаются «теории получения» (вступление акцепта в силу связывается с получением его оферентом), а англо-американской системы права — «теории почтового ящика» (для вступления акцепта в силу достаточно его только отправить).



Обязанности сторон предусматриваются в договоре. Те вопросы, которые не включены в договор, регулируются Конвенцией. Основная обязанность продавца по Конвенции — поставить товар, а обязанность покупателя — оплатить его стоимость.

Расторжение договора допускается при его существенном нарушении какой-либо стороной, т.е. когда сторона из-за действий другой стороны лишается того, на что она была вправе рассчитывать при заключении договора.

Конвенция предусматривает за нарушение контрактных обязательств оперативные санкции и меры ответственности в строгом смысле слова. К оперативным санкциям относятся требования об уменьшении покупной цены, о замене товара ненадлежащего качества и др. К мерам ответственности в строгом смысле слова Конвенция причисляет неустойку и возмещение убытков, в том числе и упущенной выгоды.

Важное значение в области регулирования международной купли-продажи товаров имеют Международные правила по толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС-2000), которые представляют собой унифицированный международный обычай. Правила ИНКОТЕРМС применяются по соглашению сторон в одной из существующих редакций. ИНКОТЕРМС регулирует определенные обязательства сторон, например, обязанность продавца передать товар в распоряжение покупателя, передать его перевозчику или доставить в пункт назначения, распределение риска между сторонами. Правила регламентируют также обязанности сторон по таможенной очистке товара, его упаковке, обязанность покупателя принять поставку и подтвердить выполнение обязательств продавца. Правила содержат базис поставки, оформленный 13 видами договоров. Специфика этого документа состоит в том, что они не имеют обязательного характера и будут применяться только в том случае, если стороны прямо согласовали его применение.



Еще одним примером неофициальной кодификации правил международной торговли являются Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 г. Принципы УНИДРУА, так же, как и ИНКОТЕРМС, могут использоваться сторонами при заключении международного контракта путем указания на их применение в его тексте. В них содержатся основополагающие правила о порядке заключения договора, его действительности, содержании и толковании, а также исполнении и последствиях неисполнения договора.



В настоящее время все более широкое распространение получают нормы международного коммерческого права (lex mercatoria) — система негосударственного регулирования внешнеторговой деятельности, основу которой составляют резолюции и рекомендации международных организаций по вопросам внешней торговли (общие условия поставок, договоры присоединения, типовые контракты, регламенты и т.д.)Алешина А.В., Косовская В.А. Международное частное право. Ростов-на-Дону, 2007. С. 153..



Договор финансового лизинга. Термин «лизинг» означает долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и других объектов производственного назначения. В законодательстве отдельных стран лизинг традиционно рассматривается как особый вид аренды, представляющий собой коммерческую деятельность по приобретению за свой счет (либо за счет кредитных средств) имущества одним лицом (лизингодателя) с целью его передачи в аренду другому лицу (лизингополучателю) и извлечение доходов от этой деятельности в виде получения арендных платежей.



Правовые нормы, регулирующие отношения по договору финансового лизинга, содержатся в Конвенции о международном финансовом лизинге, принятой в Оттаве 1988 г. (РФ участвует).



Согласно Конвенции финансовый лизинг опосредуется путем заключения двух соглашений: договора лизингодателя с поставщиком (или продавцом соответствующего оборудования) и договора лизингодателя с пользователем. При этом подразумевается связь двух договоров, то есть пользователь должен одобрить условия первого договора, а поставщик должен быть информирован о заключении второго договора.

Важным положением Конвенции является характеристика лизинга как трехсторонней сделки, участниками которой являются поставщик оборудования (или продавец), лизингодатель (покупатель оборудования для пользователя) и лизингополучатель (пользователь).

Подробным образом в Конвенции регулируется ответственность всех трех сторон лизинговой сделки. Пользователь может предъявлять претензии не только к лизингодателю, но и поставщику оборудования. При этом в Конвенции оговаривается, что поставщик не несет ответственности одновременно перед лизингодателем и пользователем за один и тот же ущерб.

В России действует Закон о лизинге 1998 г., согласно которому вопрос о применимом праве решается по соглашению сторон в соответствии с Конвенцией о международном финансовом лизинге.



Договор подряда. В настоящее время широкое распространение получили договоры подряда, то есть договоры о выполнении строительных работ иностранными подрядчиками по возведению крупных промышленных и бытовых объектов или по их капитальному ремонту. В сферу применения подряда также входят различного рода технические услуги, оказываемые в связи с поставками машин и оборудования для промышленных и иных объектов, которые сооружаются при помощи поставщика; монтажные работы; научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы; консультационные и информационные услуги в сфере научной организации и управления производством.



По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить определенную работу по заданию другой стороны (заказчика), которая, в свою очередь, должна принять работу и уплатить за нее обусловленную цену.

В странах романо-германской системы подряд рассматривают как самостоятельный вид договора. В англо-американской системе права подрядные отношения традиционно считаются одним из видов договора личного найма, но при этом существенной особенностью признается самостоятельность исполнителя работы, которого, в связи с этим, именуют независимым контрагентом.

Коллизионное регулирование договора подряда осуществляется (в случае отсутствия автономии воли) законодательством подрядчика, в договоре строительного подряда — правом страны, где в основном создаются предусмотренные договором результаты (п. 4 ст. 1211 ГК РФ).

Договор имущественного найма (аренды). Под договором имущественного найма понимают соглашение, по которому одна сторона (наймодатель или арендодатель) обязуется предоставить другой стороне (нанимателю или арендатору) имущество во временное пользование за установленное вознаграждение, которое другая сторона обязана уплатить.



Как романо-германская, так и англо-американская правовые системы рассматривают договор найма в качестве двустороннего, возмездного и консенсуального. Его предметом служит непотребляемая вещь, движимая или недвижимая. Этот договор широко применяется для регулирования отношений по использованию земли, торгово-промышленных предприятий, зданий и сооружений, средств транспорта и т.д.

В отдельных странах романо-германской правовой системы (Германия, Швейцария) различают имущественный найм и его разновидность — аренду. По договору аренды арендодатель имеет право не только пользоваться вещью, но и извлекать из нее плоды.



В англо-американском праве, в зависимости от характера предмета, различают найм недвижимости и найм движимых вещей. При найме недвижимости у нанимателя возникает ограниченное вещное право, тогда как при найме движимых вещей — лишь обязательственные права, которые не могут быть предоставлены третьим лицам.



Отношения имущественного найма регулируются исключительно нормами национального законодательства, поскольку в этой области отсутствуют международные унифицированные нормы.

Согласно ГК РФ к арендным отношениям, осложненным иностранным элементом, применяется право страны, где находится место жительства или основное место деятельности арендодателя, если стороны в своем соглашении не указали иное право (нет автономии воли).



Договор страхования. В международной практике применяются различные виды страхования, которое осуществляется на основании договора, заключенного гражданином или юридическим лицом со страховой организацией.



Согласно договору страхования страховщик обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного договором страхового случая возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен такой договор (выгодоприобретателю), понесенные убытки.



Многочисленные договоры страхования, в зависимости от объекта, можно разделить на договоры имущественного, неимущественного и личного страхования. По своей природе имущественное страхование призвано компенсировать убытки, связанные с утратой или повреждением имущества. Имущественное страхование включает в себя морское страхование, страхование инвестиций, страхование имущества от огня, хищений и пр. К неимущественному страхованию можно отнести страхование таких объектов, как гражданско-правовая ответственность страхователя, риск предпринимательской деятельности и др. При личном страховании (страхование жизни, страхование от несчастных случаев, на случай болезни) размер возмещения не зависит от того, понес ли страхователь какой-либо имущественный ущерб, и определяется зафиксированной в договоре суммой.



В страховом деле получили широкое распространение типовые (стандартные) формы договоров, в которых содержатся основные права и обязанности сторон. Коллизионное регулирование предусматривает применение права страны страховщика, в отсутствии соглашения сторон о применимом праве. В качестве страховщиков договоры страхования могут заключать лишь юридические лица, имеющие соответствующие лицензии (ст. 938 ГК РФ).



**Список литературы**

Гаагская конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям 1978 г. // СПС «Консультант-Плюс».

Гаагская Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 г. / Г.К. Дмитриева, М.В. Филимонова // Международное частное право. Действующие нормативные акты. — М., 1997.

Гражданский кодекс РФ. Часть третья // СПС «Консультанат-Плюс».

ИНКОТЕРМС: официальный перевод: из публикации МТП № 560. — Послед. ред. / Пер.: Marjatta Punin // Закон и бизнес. — СПб., 2005.

Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, 1968 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М., 1997.

Конвенция об исковой давности в международной купли-продажи товаров 1974 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М., 1997.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М.: БЕК, 1997.

Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС-2000.

Общие условия поставок товаров из стран-членов СЭВ в Финляндскую Республику и из Финляндской Республики в страны-члены СЭВ 1978 г. // Контракт международной купли-продажи товаров. — М., 1998. — С. 395—429.

Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ 1968—1988 гг. (ОУП СЭВ 1968—1988 гг.) // Контракт международной купли-продажи товаров. — М., 1998. — С. 339.

Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил государственной регистрации соглашений об осуществлении международных и внешнеэкономических связей, заключенных органами государственной власти субъектов РФ» № 552 от 24.07.2000 г. // Вестник ВАС РФ. — 2000. — № 9.

Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИДРУА) 2004 г. // СПС «Консультант-Плюс».

Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА: [перевод на русский язык официальной полной версии 2-го издания (2004 г.)] / Международный ин-т унификации част. права (УНИДРУА). — М., 2006.

Протокол об Общих условиях поставок товаров Союза ССР в Китайскую Народную Республику и из КНР в СССР от 13 марта 1990 г. / М.Г. Розенберг // Контракт международной купли-продажи товаров. — М., 1998. — С. 266.

Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам, 1980 г. // Журнал международного частного права. — 2000. — № 2—3. — С. 31—43.

Соглашение между правительствами Российской Федерации и Республики Казахстан о едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности 1995 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М.: БЕК, 1997.

Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 20 марта 1992 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М.: БЕК, 1997.

Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников СНГ 1992 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М.: БЕК, 1997.

Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг 1994 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. — М.: БЕК, 1997.

Федеральный закон «О лизинге» // СЗ РФ. — 1998. — № 44. — Ст. 5394.

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // СПС «Консультант-Плюс».

Акимова И.Р. Практические вопросы составления внешнеторгового договора // Государство и право. — 2000. — № 12.

Бардина М. О праве, применимом к договорным обязательствам в странах ЕС // Хозяйство и право. — 1997. — № 4.

Бардина М.П. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров и субсидиарное применение национального права // Государство и право. — 2002. — № 3.

Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. — М., 1994.

Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. — М., 2002.

Вилкова Н.Г. Международные правила толкования торговых терминов — ИНКОТЕРМС-2000 // Государство и право. — 2000. — № 9.

Вилкова Н.Г. Правила толкования международных торговых терминов. Правовое регулирование и практика применения. — М.: Статут, 2008.

Вилкова Н.Г. Применимое право при разрешении споров из внешнеэкономических сделок // Хозяйство и право. — 1995. — № 11.

Горлов В. Ответственность за нарушение условий договора международной купли-продажи товаров // Право и экономика. — 2000. — № 6.

Договор международной купли-продажи товаров. Как избежать ошибок при его оформлении и исполнении // Хозяйство и право. — 1999. — № 2.

Дроздов И. К правовой природе концессионного соглашения // Хозяйство и право. — 2006. — № 6.

Егоров В.В. Некоторые инструменты негосударственного регулирования в международной торговле: правовые аспекты // Государство и право. — 2000. — № 8.

Емельянов А.С. Как и чем регулируется внешняя торговля услугами // Закон. — 2005. — № 4.

Кабатов В.А. Применение права при разрешении споров в МКАС при ТПП РФ // Хозяйство и право. — 1998. — № 5, 6.

Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: правовое регулирование. — М., 2005.

Канашевский В.А .Международное частное право. — М., 2006.

Коломенская Е.В. Функции договора в торговом обороте: Дис. … к. ю. н. — М., 2006.

Кудашкин В. Недействительность внешнеторговых сделок // Хозяйство и право. — 2000. — № 6.

Мальцев С.А. Особенности правового регулирования поставки товаров в международном торговом обороте // Закон. — 2005. — № 5.

Муранов А.И. Термин «импорт услуг» в российском валютном праве. Понятия «сделка с иностранным элементом» и «внешнеэкономическая сделка» // Московский журнал международного права. — 2001. — № 2.

Николаева А. Принципы определения размера убытков: российская и зарубежная практика // Хозяйство и право. — 2006. — № 8.

Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА-2004 / Пер. и вступительная статья А.С. Комарова. — М., 2006.

Розенберг М.Г., Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. — М., 1991.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: теория и практика применения. — М., 2007.

Спектор Е.И. О правомерности лицензирования внешнеторговой деятельности с лекарственными средствами (о лицензировании внешнеторговой деятельности) // Право и экономика. — 2002. — № 5.

Феонова А.А. Внешнеторговые контракты. Практика подготовки, заключения и исполнения сделок: Образцы и комментарии. — М., 1998.

Фонотова О. Проблемы адаптации условий Инкотермс // Хозяйство и право. — 2006. — № 9.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. — М., 1993.