

Дата поступления рукописи в редакцию: 08.03.2026 г.

DOI: 10.24412/2076-1503-2026-3-387-392

Дата принятия рукописи в печать: 03.04.2026 г.

ЧЕШИН Андрей Владимирович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Оренбургский государственный университет»,
г. Орск, Россия,
e-mail: cheshin@sirius56.ru

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация. В статье проводится комплексный анализ актуальных проблем правового регулирования и правоприменительной практики, связанных с внешнеэкономическими договорами в предпринимательской деятельности. В условиях глобализации и усложнения трансграничных хозяйственных связей правовой режим таких договоров формируется на пересечении национального законодательства, международных договоров и обычаев делового оборота, что порождает системные правовые коллизии и риски для участников оборота. Основное внимание в работе уделяется трем взаимосвязанным блокам проблем. Во-первых, исследуются доктринальные основания и коллизионные вопросы квалификации внешнеэкономических сделок, определяющие исходный выбор применимого права. Во-вторых, анализируются противоречия в требованиях к форме и процедуре заключения договоров, возникающие из-за одновременного действия императивных норм национального права (в частности, российского) и либеральных положений международных конвенций.

Ключевые слова: внешнеэкономический договор, предпринимательская деятельность, международное частное право, коллизионное регулирование, форма сделки, Венская конвенция, Принципы УНИДРУА, правоприменительная практика, трансграничные сделки, гармонизация законодательства.

CHESHIN Andrey Vladimirovich,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Economics and Management
Orsk Humanitarian and Technological Institute (Branch)
of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
"Orenburg State University",
Orsk, Russia

FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS IN BUSINESS ACTIVITIES: PROBLEMS OF LEGAL REGULATION AND LAW ENFORCEMENT

Annotation. The article provides a comprehensive analysis of the current problems of legal regulation and law enforcement practice related to foreign economic agreements in business activities. In the context of globalization and the increasing complexity of cross-border economic relations, the legal regime of such agreements is formed at the intersection of national legislation, international treaties and business practices, which generates systemic legal conflicts and risks for participants in the turnover. The main focus of the work is on three interrelated blocks of problems. First, the author examines the doctrinal grounds and conflict-of-laws issues of qualifying foreign economic transactions, which determine the initial choice of applicable law. Secondly, the contradictions in the requirements for the form and procedure of concluding contracts that arise due to the simultaneous effect of peremptory norms of national law (in particular, Russian law) and the liberal provisions of international conventions are analyzed.

Key words: *foreign economic contract, business activity, private international law, conflict of laws regulation, form of transaction, Vienna Convention, Unidroit Principles, law enforcement practice, cross-border transactions, harmonization of legislation.*

Введение

Активная интеграция Российской Федерации в мировую экономику предопределяет постоянный рост объема и сложности внешнеэкономической деятельности отечественных предпринимателей. Ключевым правовым инструментом, опосредующим трансграничные хозяйственные связи, выступает внешнеэкономический договор. Его правовой режим формируется на стыке национального законодательства, международных договоров и обычаев делового оборота, что создает уникальную, но вместе с тем противоречивую регулятивную среду. В условиях динамично меняющейся геополитической и экономической конъюнктуры, усиления санкционного давления и цифровизации коммерции, существующие механизмы правового регулирования и правоприменения сталкиваются с вызовами, требующими глубокого научного осмысления и практических решений.

Цель исследования заключается в комплексном анализе наиболее актуальных проблем правового регулирования и правоприменительной практики, связанных с заключением, исполнением и защитой прав по внешнеэкономическим договорам в предпринимательской деятельности.

Научная новизна исследования определяется межотраслевым и комплексным подходом к обозначенной проблематике. В статье не только систематизируются известные доктринальные позиции и правоприменительные коллизии, но и предлагается их оценка в контексте современных экономических реалий.

Материалы и методы исследований

Методологическую основу работы составили общенаучные (анализ, синтез, системный подход) и частнонаучные методы познания: формально-юридический, сравнительно-правовой, методы правового моделирования и толкования норм. Эмпирическую базу исследования формируют международные договоры Российской Федерации, нормы российского гражданского и международного частного права, а также сложившаяся практика международного коммерческого арбитража и российских арбитражных судов по рассматриваемым вопросам. Теоретической основой послужили научные публикации и монографические исследования ведущих отечественных и зарубежных цивилистов и специалистов в области международного частного права, посвященные проблемам внешнеэкономических сделок, коллизионного регулирования и гармонизации материально-правовых норм.

Результаты и обсуждения

Исторически в отечественной доктрине сложились два основных критерия для отграничения внешнеэкономических сделок от внутригосударственных: субъектный и территориальный. Субъектный критерий, доминировавший в советский период и формально закрепленный в Основы гражданского законодательства 1991 года, фокусируется на статусе контрагентов: сторонами такой сделки должны являться лица, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств. Данный подход, воспринятый из международных источников, обладает внешней ясностью, но страдает существенным недостатком — он игнорирует реальное содержание обязательства. Сделка между двумя российскими резидентами, но исполнение которой связано с территорией иностранного государства (например, строительство объекта за рубежом или поставка товара с условием передачи права собственности за границей), формально не подпадает под это определение, хотя порождает весь спектр классических внешнеэкономических рисков: валютных, таможенных, налоговых.

В противовес ему территориальный критерий акцентирует внимание на связи обязательства с правовыми порядками двух или более государств. Решающим признается не местонахождение коммерческих предприятий, а локализация ключевых элементов сделки: нахождения предмета договора, места его исполнения, возникновения права собственности или платежа. Такой подход, более адекватно отражающий экономическую сущность трансграничных операций, однако, вносит значительную неопределенность, делая квалификацию сделки зависимой от оценочных суждений и интерпретации ее условий. На практике это неизбежно ведет к спорам о применимом праве уже на стадии предварительной квалификации.

Современная доктринальная мысль стремится к синтезу, предлагая комплексные критерии. Наиболее перспективным представляется подход, согласно которому внешнеэкономическая сделка характеризуется комплексом взаимосвязанных признаков: участие в сделке лиц разной государственной принадлежности (резидентов и нерезидентов), пересечение товарами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности или капиталами таможенной границы, а также осуществление расчетов в иностранной валюте. При этом наличие даже одного из этих признаков, особенно имеющего существенное значение для содержания обязательства, может быть достаточ-

ным для признания сделки внешнеэкономической. Такая гибкая модель позволяет охватить многообразие современных коммерческих практик, включая операции на цифровых платформах, где физическое перемещение товара может отсутствовать, но валюта платежа и местонахождение контрагентов указывают на трансграничный характер.

Коллизионные вопросы, возникающие из квалификации, носят производный, но критически важный характер. Определение сделки как внешнеэкономической автоматически запускает механизм международного частного права. Первостепенное значение приобретает автономия воли сторон (ст. 1210 ГК РФ) как краеугольный принцип, позволяющий контрагентам самим избрать право, регулирующее их договор [1]. Однако доктринальная неясность в определении самой сделки создает «подвешенное» состояние: если суд или арбитраж, руководствуясь одним критерием, придет к выводу о внутреннем характере договора, то оговорка о применимом иностранном праве может быть проигнорирована как не имеющая юридического значения для «внутренних» отношений. Напротив, квалификация сделки как внешнеэкономической делает такую оговорку легитимным основанием для применения иностранного права порядка.

Если стороны не воспользовались автономией воли, вступают в действие объективные коллизионные привязки. Здесь доктринальные расхождения напрямую влияют на исход дела. Применение формулы «право страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора» (ст. 1211 ГК РФ) оказывается в прямой зависимости от того, что понимать под «решающим исполнением» в конкретной сделке. Экономическая и юридическая оценка этого исполнения может кардинально различаться в зависимости от первоначальной квалификации сущности договора. Более того, сохраняется острая проблема квалификации коллизионной привязки: по праву какого государства следует толковать такие понятия, как «место деятельности», «исполнение», «форма сделки»? Классическая отсылка к *lex fori* (праву страны суда) зачастую приводит к навязыванию национальных гражданско-правовых конструкций международному по своей природе обязательству, что искажает волю сторон.

Особую сложность представляют коллизионные вопросы, связанные с формой сделки. Ст. 1209 ГК РФ устанавливает альтернативную коллизионную привязку: форма внешнеэкономической сделки подчиняется либо российскому праву (если хотя бы одной из сторон является россий-

ское юридическое лицо), либо праву места ее совершения [7, с. 120]. Данная норма, носящая императивный характер и призванная защитить российского резидента, входит в прямое противоречие с либеральным подходом Венской конвенции 1980 года, допускающей доказывание сделки любыми средствами. Таким образом, доктринальный спор о том, является ли конкретный контракт с иностранным элементом «внешнеэкономической сделкой» в смысле ст. 1209 ГК РФ, предвещает судьбу его действительности: признание его таковым делает обязательным соблюдение российской простой письменной формы под страхом недействительности, в то время как применение Конвенции снимает это строгое требование. Эта коллизия является наглядным примером того, как доктринальная проблема квалификации трансформируется в практический риск полной недействительности договора для добросовестных участников оборота.

Таким образом, доктринальные основы квалификации внешнеэкономических сделок не являются сугубо теоретическим конструктом. Они образуют фундаментальный предправоприменительный этап, от которого детерминированно зависят все последующие шаги: допустимость выбора иностранного права, определение компетентного правопорядка при отсутствии выбора, оценка действительности формы договора и, в конечном итоге, защита нарушенных прав. Устранение существующей в данной области неопределенности требует от законодателя и правоприменителя движения в сторону более гибкого, экономически ориентированного и комплексного понимания внешнеэкономической сделки как обязательства, по своей объективной природе выходящего за пределы действия одного правопорядка и требующего для своего регулирования специального коллизионно-правового инструментария. Только на этом пути возможно создание стабильной и предсказуемой правовой среды для трансграничной предпринимательской деятельности.

Форма и процедура заключения договора, будучи внешними, процедурными элементами, в сфере трансграничной коммерции обретают особое, а зачастую и решающее значение. Они становятся не просто способом легализации воли сторон, а полем столкновения различных правопорядков, источником юридических коллизий, способных аннулировать экономическую суть даже безупречно согласованной сделки. Противоречие между стремлением международного права к унификации и либерализации договорных правил и охранительным императивом национальных законодательств создает для участников внешнеэкономической деятельности зону повы-

шенного риска, где ошибка в процедурных тонкостях может привести к катастрофическим материальным последствиям.

Центральным узлом противоречий является вопрос о форме договора. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (CISG), являющаяся краеугольным камнем унификации в данной области, проводит принципиально либеральный курс. Согласно ее статье 11, договор купли-продажи «не должен быть заключен или подтвержден в письменной форме или подчиняться иному требованию в отношении формы». Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Этот подход, отражающий общую тенденцию современного международного торгового права к признанию консенсуальности и снижению формальных барьеров, направлен на облегчение и ускорение коммерческого оборота. Он созвучен Принципам УНИДРУА (ст. 1.2) и многим национальным кодификациям (например, Германскому гражданскому уложению), которые также не требуют обязательной письменной формы для большинства коммерческих сделок.

Однако на этом пути встает охранительная стена национальных законодательств, в особенности тех, которые сохраняют наследие формальных требований для сделок с иностранным элементом. Российское право в лице статьи 1209 Гражданского кодекса РФ устанавливает императивное правило: форма внешнеэкономической сделки, хотя бы одной из сторон которой является российское юридическое лицо, подчиняется российскому праву независимо от места ее совершения. Российское же требование (п. 3 ст. 162 ГК РФ) гласит, что несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность. Таким образом, контракт, заключенный российским предприятием с иностранным партнером путем обмена электронными сообщениями или даже в ходе устных переговоров, будучи абсолютно действительным и доказуемым по правилам Венской конвенции, попадает под удар российского императива и может быть признан недействительным в российской судебной системе. Это создает ситуацию правового дуализма, где одна и та же сделка параллельно «живет» в двух правовых реальностях: действительной в международном арбитраже, применяющем CISG, и ничтожной в государственном суде, применяющем ГК РФ [3, с. 363].

Процедура заключения договора через обмен офертой и акцептом, казалось бы, детально унифицирована Венской конвенцией (статьи 14-24). Однако и здесь национальные нормы вносят коррективы, порождающие скрытые ловушки.

Например, вопрос о моменте заключения договора. CISG (ст. 18(2)) фиксирует принцип «получения» акцепта: договор считается заключенным в момент, когда согласие оферентом получено, а не отправлено. Этот подход (*reception theory*) распространен в континентальном праве. Однако в юрисдикциях, следующих традиции общего права (*mailbox rule*), договор может считаться заключенным в момент отправки акцепта. Если в контракте не указано применимое право, а стороны находятся в юрисдикциях с разными подходами, сам факт заключения договора и, соответственно, момент возникновения обязательств могут стать предметом спора. Кроме того, национальные нормы о публичной оферте (ст. 437 ГК РФ), о безотзывной оферте или о специальных требованиях к акцепту (например, молчание как акцепт) могут существенно расходиться с регулированием Конвенции [9, с. 135; 10].

Отдельный пласт проблем связан с ратификационными оговорками государств-участников Венской конвенции. Статья 96 Конвенции позволяет государству сделать заявление о неприменении статьи 11, касающейся свободы формы. Государства, сделавшие такое заявление (например, Китай, Россия с 1991 по 2013 гг., Аргентина), требуют обязательной письменной формы для договоров, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится на их территории [5, с. 307]. Таким образом, даже если стороны выбрали в качестве применимого право страны, не требующее письменной формы, наличие предприятия в государстве с оговоркой по статье 96 может имплицитно ввести это требование в их отношения, усложняя процедуру. Эта коллизия демонстрирует, как международный унификационный инструмент в силу своей гибкости сам порождает новые виды фрагментации регулирования.

В эпоху цифровизации указанные проблемы обретают новое измерение. Использование электронной подписи, автоматизированных систем обмена данными (EDI), смарт-контрактов ставит вопрос о соответствии этих технологий традиционным понятиям «письменной формы», «подписи» или «оригинала документа». Международные акты, такие как Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, и национальные законы (например, Федеральный закон № 63-ФЗ «Об электронной подписи» в России) стремятся устранить эти барьеры, признавая юридическую силу электронных аналогов. Однако проблема кроется в их непоследовательной имплементации и толковании [11, с. 7]. Требуется ли для внешнеэкономической сделки квалифицированная электронная подпись, или достаточно простой? Будет ли считаться заключенным договор, сформированный и

исполненный программным алгоритмом без прямого человеческого вмешательства на стадии акцепта? Национальные ответы на эти вопросы пока существенно разнятся, создавая «цифровую неопределенность» для трансграничной торговли.

Первичный и наиболее очевидный канал имплементации — это автономия воли сторон. Статья 1210 ГК РФ и аналогичные нормы в законодательстве других стран разрешают сторонам избрать в качестве права, регулирующего договор, «право, применяемое к соответствующему отношению». Доктрина и передовая арбитражная практика допускают под таким формулировкой выбор негосударственных регуляторов, включая Принципы УНИДРУА. Однако эта, казалось бы, прямая дорога упирается в фундаментальный вопрос о природе такого выбора. Если стороны избирают Принципы в качестве «права», то суд или арбитраж сталкиваются с их неполнотой — они не являются всеобъемлющим сводом норм, подобным Гражданскому кодексу. В них отсутствуют, например, детальные правила о недействительности сделок, исковой давности или вещных правах. Это вынуждает правоприменителя достраивать правовое регулирование за счет отсылки к какому-либо национальному правопорядку, что немедленно ставит вопрос о соотношении и взаимодействии гибких принципов с жесткими нормами национального закона. Чаще же стороны избирают Принципы не как исключительный регулятор, а как дополнение к применимому национальному праву, что приводит ко второй, еще более сложной модели имплементации.

Наиболее распространенная, но и наиболее проблемная ситуация возникает, когда Принципы УНИДРУА или ПЕПЛ привлекаются судом или арбитром в качестве средства толкования и восполнения пробелов в применимом национальном праве. Этот подход прямо санкционирован преамбулой самих Принципов, где указано, что они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов, а также могут применяться, когда стороны не избрали какое-либо право, регулирующее их договор [2, с. 1]. Однако на практике это порождает методологическую дилемму. Национальный судья, воспитанный в традициях своей правовой системы, инстинктивно пытается вписать новые концепции в знакомые ему цивилистические конструкции. В результате происходит не столько имплементация, сколько «национализация» принципов. Яркий пример — принцип добросовестности (ст. 1.7 Принципов УНИДРУА), который понимается в них как фундаментальная, пронизывающая весь договор обязанность [6, с. 227]. В российской же доктрине и практике до недав-

него времени доминировало узкое понимание добросовестности как субъективного состояния незнания о пороке своего права, что кардинально отличается от его активной роли в формировании договорных обязанностей по международным стандартам. Поэтому ссылка на добросовестность в судебном решении часто остается декларативной, не влекущей конкретных правовых последствий, ибо отсутствуют укорененные в национальной практике механизмы ее процессуальной актуализации и доказывания [4, с. 68].

Аналогичные сложности вызывает имплементация таких ключевых доктрин, как непредвиденные обстоятельства и злоупотребление правом. Принципы УНИДРУА (ст. 6.2.2) предусматривают возможность адаптации или расторжения договора в случае фундаментального изменения обстоятельств, которое не могло быть разумно учтено стороной. Российское право, введя статью 451 ГК РФ о существенном изменении обстоятельств, сделало значительный шаг вперед, однако его применение на практике остается крайне сдержанным и формалистичным [8, с. 211]. Суды требуют доказательств именно непреодолимости и непредвидимости изменений на момент заключения договора, зачастую игнорируя экономический баланс договора как критерий «существенности». Имплементация же подхода УНИДРУА, где акцент смещен на разумность и баланс интересов, требует от судей непривычной для них экономико-правовой оценки, выходящей за рамки буквального толкования текста договора.

Выводы

Проведенный в статье анализ позволяет сделать вывод о том, что правовой режим внешнеэкономических договоров представляет собой сложный и конфликтогенный сегмент правового поля, где сталкиваются и взаимодействуют различные нормативные системы. Исследование подтвердило, что текущие механизмы регулирования и правоприменения не в полной мере соответствуют динамике и потребностям современного трансграничного коммерческого оборота. Проблемы носят системный характер, пронизывая все стадии существования договора — от его квалификации и заключения до разрешения споров и исполнения решений.

Анализ доктринальных подходов к квалификации внешнеэкономических сделок и сопряженных с этим коллизионных вопросов выявил отсутствие в российском праве единого концептуального основания для их отграничения от внутренних сделок. Это порождает принципиальную неопределенность в исходном вопросе о подлежащем применению правопорядке, что ставит

участников оборота перед значительными пред-договорными рисками. Коллизионные нормы, формально предоставляя автономию воли сторон, на практике зачастую нивелируются действием императивных предписаний и противоречивой судебной практикой, особенно в вопросах определения права, регулирующего форму договора и последствия ее нарушения. Данная ситуация усугубляется цифровизацией договорных процессов, которая обесценивает традиционные территориальные привязки и требует переосмысления самих коллизионных принципов.

Список литературы:

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // СПС КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/?ysclid=mmr1rkilyi282035091 (дата обращения: 17.02.2026).

[2] Козлова Е.Б. Предпринимательский договор в системе гражданско-правовых договоров // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. № 2: в 3 ч. Тамбов: Грамота, 2011. Ч. 2. С. 1.

[3] Международное частное право: Учебник / Л.П. Ануфриева, К.А. Бекашев, Г.К. Дмитриева и др.: Отв. Ред. Г.К. Дмитриева. 2004. С. 363-364.

[4] Минаков А.В. Актуальные аспекты оценки эффективности управления государственным внешним долгом Российской Федерации как важного условия обеспечения экономической безопасности / А. В. Минаков // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-2(62). – С. 66-68.

[5] Минаков А. В. Обеспечение экономической безопасности государства в условиях санкций западных стран / А. В. Минаков, С. Б. Лапина // Вестник экономической безопасности. – 2021. – № 2. – С. 305-312.

[6] Минаков А. В. Управление бизнесом в цифровой экономике / А. В. Минаков, А. Е. Суглобов // Russian Journal of Management. – 2021. – Т. 9, № 1. – С. 226-230.

[7] Паулова Е.О., Паулов П.А. К вопросу о подходах в определении предпринимательского договора // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2018. № 2. С. 117-122.

[8] Федулов В.И., Иванова Ю.А. Проблемы правового регулирования внешнеэкономических сделок // Вестник Московского университета МВД России, 2017 г. С. 210-213.

[9] Хвалей В. Агентский договор: перспективы для России // Закон. 2000. № 6. С. 92-100.

[10] Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. М.: Статут, 2003. Т. 2: Товар. Торговые сделки. 544 с.

[11] Turyan K.V. "Influence of financial intermediation institutes on the welfare of the population in the post-Soviet countries: A comparative analysis.", Cogent Social Sciences, Volume 9, Issue 2 (2023), Published by Informa UK Limited, trading as Taylor & Francis Group. С. 1-22.

References:

[1] Civil Code of the Russian Federation (Part Three) of November 26, 2001, No. 146-FZ (as amended on August 8, 2024) // SPS ConsultantPlus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/?ysclid=mmr1rkilyi282035091 (accessed on February 17, 2026).

[2] Kozlova, E.B. Entrepreneurial Agreement in the System of Civil Law Contracts // Historical, Philosophical, Political and Legal Sciences, Cultural Studies and Art Criticism. Theoretical and Practical Issues. No. 2: in 3 parts. Tambov: Gramota, 2011. Part 2. P. 1.

[3] International Private Law: Textbook / L.P. Anufrieva, K.A. Bekyashev, G.K. Dmitrieva, et al.: Ed. G.K. Dmitrieva. 2004. pp. 363-364.

[4] Minakov AV Current aspects of assessing the effectiveness of managing the public external debt of the Russian Federation as an important condition for ensuring economic security / AV Minakov // Economy and entrepreneurship. - 2015. - No. 9-2 (62). - pp. 66-68.

[5] Minakov AV Ensuring the economic security of the state in the context of sanctions from Western countries / AV Minakov, SB Lapina // Bulletin of Economic Security. - 2021. - No. 2. - pp. 305-312.

[6] Minakov AV Business management in the digital economy / AV Minakov, AE Suglobov // Russian Journal of Management. – 2021. – Vol. 9, No. 1. – P. 226-230.

[7] Paulova E.O., Paulov P.A. On the Issue of Approaches to Defining an Entrepreneurial Agreement // Bulletin of the Volga University named after V.N. Tatishchev. 2018. No. 2. P. 117-122.

[8] Fedolov V.I., Ivanova Yu.A. Problems of Legal Regulation of Foreign Economic Transactions // Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia, 2017. P. 210-213.

[9] Khvalei V. Agency Agreement: Prospects for Russia // Law. 2000. No. 6. P. 92-100.

[10] Shershenevich G.F. Course in Trade Law. Moscow: Statut, 2003. Vol. 2: Commodity. Trade Transactions. 544 p.

[11] Turyan K.V. "Influence of financial intermediation institutions on the welfare of the population in the post-Soviet countries: A comparative analysis.", Cogent Social Sciences, Volume 9, Issue 2 (2023), Published by Informa UK Limited, trading as Taylor & Francis Group. pp. 1-22.