Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
«Исследовательский центр частного права имени С.С. Алексеева
при Президенте Российской Федерации»
Российская школа частного права

Одобрено
Совет ИЦЧП
Протокол №2 от «13» 04. 2023г.

Утверждаю
Исполнительный директор
_____ Мхитарян Л.А.

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.05.03 «Договор международной купли-продажи товаров»

Направление подготовки: 40.04.01 Юриспруденция

Образовательная программа «Магистр частного права»

Квалификация (степень): магистр

Кафедра обязательственного права

Автор программы:
Макаров Павел Николаевич,
кандидат юридических наук, доцент

Москва, 2023

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Направленность и задачи программы

Целью настоящего курса является изучение правовых норм, отражающих специфику основополагающей разновидности трансграничных сделок – договора международной купли-продажи товаров, а также правовых норм, общих для различных типов договоров, в том числе имеющих трансграничный эффект.

В рамках данного курса главное внимание уделяется анализу положений Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (далее - Венская конвенция) и российского права и практики их применения международным коммерческим арбитражем и государственными судами в России и за рубежом.

Российская Федерация является участником этой цивилистической конвенции. В настоящее время она играет ключевую роль в правовом регулировании договоров международной купли-продажи. Её участниками являются более 80 государств мира. Около 75% общемирового и 95% с участием российских компаний трансграничного оборота товаров происходят в правовом режиме Венской конвенции.

Кроме того, Венская конвенция представляет собой уникальный в научном плане правовой документ. Её созданию предшествовали многолетние сравнительно-правовые исследования ученых и практиков из различных правовых систем. Большинство содержащихся в ней правовых решений появились в результате синтеза подходов, применяемых в различных правовых системах, и использования передовых доктринальных разработок.

Предметом изучения является также внутреннее национальное российское право, как играющее на территории Российской Федерации главенствующую роль в правовом регулировании трансграничных сделок в случае неприменимости международных договоров.

Настоящий курс состоит из трёх достаточно самостоятельных частей.

Первая часть курса направлена на получение знаний и навыков определения применимого правопорядка на фоне действия различных международных договоров, унифицирующих коллизионные и особенно материально-правовые нормы. Значимость для российского юриста этих знаний обусловлена следующими обстоятельствами. Во-первых, Россия является участником значительного количества цивилистических конвенций, каждая из которых образует самостоятельную, но не полную систему правовых норм, сосуществующую одновременно с другими многочисленными системами норм (другими конвенциями, многочисленными национальными правопорядками, неофициальными кодификациями, практиками, образовавшимися в предпринимательской среде). Во-вторых, в случае неприменимости международного договора ко

всему правоотношению или отдельным его частям российский правопорядок разрешает при выполнении установленных условий применять на территории России к гражданским правоотношениям нормы иностранных правопорядков. Это всё становится причиной различных юридических коллизий. Приобретаемые в процессе изучения настоящего курса знания должны прежде всего позволить правильно определять основания применения цивилистических конвенций, границы сферы их действия, правильно устанавливать юридическую связь между ними и национальными и иными нормами. Кроме того, в рамках этого курса закрепляются и становятся более практико-ориентированными полученные ранее в рамках курса «МЧП» знания разрешения коллизий между национальными правопорядками при отсутствии применимого ко всему или к части правоотношения международного договора, унифицирующего материально-правовые нормы. Юридическая техника, используемая для решения подобных проблем, является преимущественно универсальной, то есть применяется в большинстве цивилистических конвенций (в рамках настоящего курса в качестве примера-демонстрации будет использоваться Венская конвенция) и в смежных национальных нормах различных правопорядков, в том числе российского.

Вторая часть настоящего курса посвящена некоторым базовым институтам договорного права (толкование заявлений и иного поведения сторон, заключение и форма договора, юридически значимые сообщения), применимым ко всем видам договоров, в том числе и к договору купли-продажи. Они будут рассматриваться в сравнительно-правовом ключе на примере Венской конвенции и российского права, при необходимости с привлечением иных правопорядков.

В рамках третьей части настоящего курса изучается содержание прав и обязанностей сторон договора купли-продажи по Венской конвенции и российскому праву. Вместе с тем вопросы этого раздела, в том числе понятие передачи вещи, распределение риска утраты или повреждения вещи, соответствие вещи договору, понятие гарантии, юридические пороки вещи, уплата цены, актуальны и для других договорных типов, опосредующих передачу вещей.

В результате освоения курса слушатель должен:

- знать современное правовое регулирование и правоприменительную практику, относящиеся к предмету курса;
- уметь критически анализировать основные концепции и современные доктринальные разработки в данной области;
- научиться давать юридическую интерпретацию сложных фактических составов, возникающих при трансграничном обороте товаров.

Конкретные виды профессиональной деятельности, к которым готовится магистр, определяются совместно обучающимся и преподавателем кафедры в ходе подготовки магистерской диссертации по темам дисциплины.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Договор международной купли-продажи товаров» входит в вариативную часть магистерской программы в качестве дисциплины по выбору.

Изучение дисциплины «Договор международной купли-продажи товаров» является важным условием для формирования системных знаний в области гражданского права и его отдельных институтов, которые необходимы юристу в повседневной профессиональной деятельности.

1.3. Формируемые компетенции и индикаторы их достижения (планируемые результаты освоения дисциплины)

По итогам освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями в соответствии с ФГОС ВО:

1.Универсальные компетенции:

Наименование категории (группы) профессиональных компетенций	Код и наименование профессиональных компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИУК-2.1. Знает принципы, методы и требования, предъявляемые к проектной работе.
		ИУК-2.2. Умеет организовывать и координировать работу участников проекта, обеспечивать работу команды необходимыми ресурсами; представлять публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научно-практических конференциях.
		ИУК-2.3. Владеет навыками осуществления деятельности по управлению проектом на всех этапах его жизненного цикла.

2.Профессиональные компетенции:

Наименование категории (группы) профессиональных компетенций	Код и наименование профессиональных компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенции

Правоприменительная	ПК-2. Способен реализовать нормы материального и процессуального права, в том числе давать юридические консультации и заключения, составлять юридические документы	ИПК-2.1. Знает нормы материального и процессуального права
		ИПК-2.2. Умеет составлять юридические документы, правовые заключения и дает юридические консультации
		ИПК-2.3. Владеет навыками применения норм материального и процессуального права к конкретной жизненной ситуации, представляет в суд доказательства, подтверждающие позицию, изложенную в процессуальных документах

II.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объем дисциплины (модуля) составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа, из них 20 часов контактной работы (2 семестр – 8 часов лекций, 12 часов практических занятий).

Форма промежуточной аттестации –зачет (2 семестр).

2.1. Тематические планы

2.1.1. Тематический план для очной формы обучения

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	семестр	Всего з.е./часов	Виды учебной деятельности и объем (в академических часах)				Форма текущего контроля/ Форма промежуточной аттестации
				лекции	Практические занятия	СР	Контроль	
1	Тема 1. Источники правового регулирования международной купли-продажи товаров	2	8	1	2	6		обсуждение
2	Тема 2. Толкование заявлений и иного поведения сторон	2	7	1	1	4		обсуждение
3	Тема 3. Заключение договора международной	2	7	1	1	4		обсуждение

	купли-продажи							
4	Тема 4. Форма договора международной купли-продажи и соглашения об изменении или прекращении договора	2	7	1	1	4		обсуждение
5	Тема 5. Юридически значимые сообщения	2	5		1	4		обсуждение
6	Тема 6. Поставка товара, соотношение положений Венской конвенции и Инкотермс 2010	2	7	1	1	6		обсуждение
7	Тема 7. Распределение риска утраты или повреждения товара	2	7	1	1	6		обсуждение
8	Тема 8. Соответствие товара договору	2	7	1	1	6		обсуждение
9	Тема 9. Права третьих лиц	2	6		1	4		обсуждение
10	Тема 10.Уплата цены за товар и принятие поставки	2	6	1	1	4		обсуждение
11	Тема 11. Сохранение товара	2	5		1	4		обсуждение
Промежуточная аттестация		2						Зачет
Всего			**2/72**	**8**	**12**	**52**		

2.2. Занятия лекционного типа

Тема 1. Источники правового регулирования международной купли-продажи товаров

1.Международные договоры, устанавливающие коллизионные и

материально-правовые нормы.

а) Алгоритм определения применимости международного договора в зависимости от места разрешения спора.

б) Толкование международного договора и восполнение его «внутренних» пробелов.

в) Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (далее - Венская конвенция):

- сфера её применения;

- отказ сторон от её применения или отдельных её положений. Наличие соглашения сторон, его разновидности. Допустимые пределы и последствия отказа;

- распространение конвенции на договоры, которые не входят в сферу её действия.

г) Соотношение положений международных договоров с внутринациональными коллизионными и материально-правовыми нормами, в том числе «публичными», «сверхимперативными» и т.п.

2.Применение иностранного права на территории другого государства.

а) Суверенитет государственной власти.

б) Определение границ применения иностранного права (посредством международных договор и посредством внутринациональных институтов). Роль внутринациональных коллизионных и сверхимперативных норм в правовом регулировании трансграничных сделок.

в) Особенности определения применимого права при рассмотрении дела третейским судом.

3.Обычай и практика, установившаяся во взаимоотношениях сторон.

4.«Мягкое право».

Тема 2. Толкование заявлений и иного поведения сторон

1.Уяснение объективно выраженного намерения стороны как цель толкования.

2.Понимание разумного лица, действующего в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах, об объективно выраженном намерении стороны как средство толкования. Примеры учитываемых факторов (информации): значения используемых слов и выражений, контекстные связи между заявлениями, действиями, обстоятельства, сопутствующие заявлению, действию, цель договора (отдельного условия, заявления, действия), обычаи.

3.Допустимые источники информации: внутренние и внешние (лежащие за рамками одного заявления, в том числе предшествующие, сопутствующие или последующие ему заявления и иное поведение стороны, заведённая деловая практика). The Plain Meaning Rule. Допустимые средства доказывания.

4.Нормативные уточнения общего правила толкования: contra proferentem, favor negotii и др.

5.Проблема полноты и верности письменной фиксации содержания заключенного сторонами договора; оговорка о поглощении (a merger clause).

Тема 3. Заключение договора международной купли-продажи

1.Признаки заключенного договора:

а) наличие объективно выраженных совпадающих намерений сторон быть юридически связанными,

б) согласованность минимально необходимых установленных Венской конвенцией условий.

2.Способы заключения договора: оферта – акцепт, иные способы (когда совпадающие намерения сторон относительно связанности и минимально необходимых условий выражены в действиях сторон, которые не могут быть квалифицированы как оферта и акцепт).

3.Особенности заключения договора посредством оферты и акцепта.

Признаки оферты: объективно выраженное намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта, определение в предложении или определимость минимально необходимых установленных Венской конвенцией условий договора (о товаре, количестве, цене).

Отмена оферты (условия и последствия осуществления).

Отзыв оферты (условия и последствия осуществления).

Отклонение оферты адресатом оферты.

Акцепт и его разновидности (посредством заявления и иного поведения).

Принцип «зеркального отражения» и отступления от него. Последствия существенных и несущественных изменений в ответе на оферту условий оферты.

Своевременность акцепта и момент вступления его в силу. Принцип получения и отступления от него.

Встречная оферта (признаки и последствия).

Конфликт проформ.

Тема 4. Форма договора международной купли-продажи и соглашения об изменении или прекращении договора

1.Принцип свободы формы. Сфера его действия. Соотношение с национальными нормами, регулирующими вопросы действительности договора и допустимости определенных доказательств.

2.Отступление сторон от положений Венской конвенции о свободе формы:

- соглашение сторон о соблюдении особой формы;
- оговорка об изменении или прекращении договора в письменной форме (no oral modification clause) и venire contra factum proprium: признаки недобросовестного поведения, пределы защиты интересов добросовестной стороны (принцип защиты активного доверия), средства такой защиты.

3.Исключение государствами–участниками Венской конвенции её положений о свободе формы. Оговорка по ст. 12, 96 Венской конвенции.

Последствия применения данной оговорки и пределы её действия.

Тема 5. Юридически значимые сообщения

1.Юридическая сила сообщения, направленного электронными средствами связи.

2.Принцип получения сообщения. Сфера его действия. Адресат / место доставки сообщения.

Понятие получения:

- момент получения устного сообщения, в том числе переданного по телефону и видеоконференцсвязи (контроль возможности восприятия сообщения, качество связи, языковые риски);

- момент получения сообщений, переданных иными средствами, в частности письмом, факсом, электронным сообщением (понятие организационной сферы адресата сообщения, распределение рисков: при передаче информации внутри организационной сферы адресата, при технических сбоях оборудования, при использовании файлов и электронных носителей информации (в частности, USB-накопителя, DVD-диска) для передачи сообщения, при получении сообщения во вне рабочее время, при использовании иностранных языков);

- воспрепятствование адресатом получению сообщения.

3.Принцип отправки сообщения. Сфера его действия.

Коммуникационные риски: потеря сообщения, задержка его доставки, искажение его содержания.

Условия для освобождения заявителя от коммуникационных рисков: надлежащие средства отправки (критерии надёжности и быстроты), понятный язык сообщения, своевременность отправки.

Тема 6. Поставка товара, соотношение положений Венской конвенции и Инкотермс 2010

1.Правовое значение Инкотермс 2010.

2.Соотношение базисных условий Инкотермс 2010 с положениями Венской конвенции:

а) содержание обязанности по поставке товара:

- при поставке путём сдачи (вручения) товара перевозчику (CFR, CIF, CPT, CIP). Понятие перевозчик. Понятие сдачи товара перевозчику для передачи покупателю. Момент исполнения обязанности по поставке товара, в особенности, если договором определен способ сдачи товара перевозчику, если место поставки в договоре не определено, если задействовано несколько перевозчиков. Последствия вмешательств продавца в ходе перевозки товара перевозчиком;

- при поставке путём предоставления товара в распоряжение покупателя (EXW, FCA (A4, b)), FAS, DAP, DAT, DDP). Место поставки. Понятие предоставления товара в распоряжение покупателя, в особенности, в случае привлечения продавцом для исполнения своей обязанности перевозчика, товарного склада. Последствия прекращения продавцом или привлечённым

им лицом состояния готовности товара к передаче;

- при поставке путём вручения товара покупателю или номинированному им лицу (FCA (A4, a)), FOB). Место поставки. Понятие вручения товара, в особенности, если договором определен способ вручения товара;

- особенности правового регулирования при продаже товара, находящегося в пути (CFR, CIF).

б) содержание обязанности продавца передать документы, относящиеся к товару. Передача товарораспорядительных документов: отграничение от случаев, когда их передача является составной частью исполнения обязанности по поставке товара;

в) распределение и содержание обязанностей сторон, в частности, по заключению договора перевозки, страхованию товара, получению разрешений, выполнению таможенных формальностей. Последствия нарушения стороной этих обязанностей.

г) распределение расходов, связанных с поставкой товара.

3.Срок исполнения обязанности по поставке товара.

Тема 7. Распределение риска утраты или повреждения товара

1.Понятие утраты или повреждения товара. Правовые последствия утраты или повреждения товара, находящихся на риске продавца / покупателя.

2.Основания, при наличии которых утрата или повреждение товара считаются находящимися на риске покупателя (Инкотермс 2010, Венская конвенция, ГК РФ):

а) утрата или повреждение товара после перехода риска на покупателя; условия перехода риска на покупателя:

- наступление срока поставки товара. Особенности правового регулирования в случае досрочной поставки товара;

- идентификация товара для целей договора;

- поставка товара. Особенности правового регулирования при продаже товара, находящегося в пути. Влияние неисполнения покупателем своих обязательств по договору на переход риска. Влияние удержания продавцом товарораспорядительных документов на переход риска;

б) необусловленность утраты или повреждения товара, произошедших после перехода риска на покупателя, действиями или упущениями продавца:

- обязанность продавца не подвергать опасности достижение цели договора,

- нарушение этой обязанности как необходимое условие утраты или повреждения товара;

в) утрата или повреждение товара до перехода риска на покупателя, обусловленные противоправным поведением покупателя.

3.Соотношение последствий утраты или повреждения товара, находящихся на риске покупателя, с правом покупателя на средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.

Тема 8. Соответствие товара договору

1.Единое понятие несоответствия товара договору.

2.Субсидиарные положения Венской конвенции о соответствии товара при отсутствии в договоре соответствующих условий.

3.Составы нарушения продавцом обязанности поставить товар, соответствующий договору:

а) несоответствие товара договору на момент перехода риска на покупателя;

б) возникновение несоответствия товара договору после перехода риска на покупателя вследствие нарушения продавцом любого своего обязательства;

в) нарушение продавцом законной гарантии;

г) нарушение продавцом договорной гарантии.

4.Распределение между сторонами бремени утверждения и доказывания в каждом из указанных составов.

5.Обязанность покупателя по осмотру товара.

а) Порядок и способы осмотра (проверки) товара, в особенности, в случае отсутствия соответствующего соглашения сторон или обычая.

б) Срок для осмотра товара, начало его течения (общее правило, особые случаи: перевозка товара по договору, изменение места назначения товара во время его нахождения в пути, переотправка товара покупателем).

в) Правовое значение обязанности по осмотру товара.

I. Истечение срока для осмотра товара как одно из альтернативных оснований начала течения срока для направления извещения продавцу о несоответствии товара;

II. Истечение срока для осмотра товара как одно из альтернативных оснований начала течения срока для реализации покупателем права на расторжение договора в случае нарушения продавцом обязанности по поставке товара, соответствующего договору

III. нарушение данной обязанности как один из нормативных ограничителей размера денежной компенсации покупателя в случае нарушения продавцом обязанности по поставке товара, соответствующего договору.

6.Обязанность покупателя по своевременному направлению продавцу извещения о несоответствии товара.

а) Содержание извещения, форма извещения, средства его направления (передачи), адресат извещения, риск неполучения извещения продавцом.

б) Срок для направления извещения:

- понятие «разумный срок» (конкретные политико-правовые факторы его определяющие), начало его течения;

- двухгодичный пресекательный срок, начало его течения. Соотношение его с гарантийным сроком и исковой давностью.

в) Правовое значение данной обязанности.

I. Своевременность направления продавцу извещения о несоответствии

товара как одно из обязательных условий для возникновения у покупателя права на обращение к средствам правовой защиты в связи с нарушением продавцом обязанности по поставке товара, соответствующего договору.

II. Исключения из приведённого правила:

- информированность продавца о несоответствии товара,
- отказ продавца от возражения о несвоевременности извещения,
- разумное оправдание несвоевременности извещения (раскрытие понятия «разумное оправдание» через формирование баланса интересов обеих сторон; подлежащие учёту политико-правовые факторы)

Тема 9. Права третьих лиц

1.Обязанность продавца поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц.

2.Виды прав третьих лиц (продажа чужой вещи, обременения вещного и обязательственного характера, публично-правовые обременения, права, основанные на интеллектуальной собственности). Понятие притязания третьих лиц.

3.Значимый для установления отсутствия прав и притязаний третьих лиц момент времени.

4.Территориальные пределы обязанности продавца.

5.Знание или виновное незнание продавца о правах и притязаниях третьих лиц, основанных на интеллектуальной собственности. Обязанность продавца по наведению справок и её пределы.

6.Исключение ответственности продавца. Согласие покупателя принять товар, обремененный правами или притязаниями третьих лиц. Знание или виновное незнание покупателя о правах и притязаниях третьих лиц, основанных на интеллектуальной собственности. Следование продавцом техническим указаниям покупателя. Несвоевременность направления покупателем продавцу извещения о наличии прав или притязаний третьих лиц.

Тема 10. Уплата цены за товар и принятие поставки

1.Обязанность покупателя по уплате цены за товар. Принятие мер и соблюдение формальностей, необходимых для осуществления платежа.

Валюта долга и валюта платежа.

Способы определения цены.

Место исполнения данной обязанности: а) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов; б) если платеж должен быть произведен до или после передачи товара.

Срок исполнения данной обязанности. Правило о платеже против передачи товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя – определение момента наступления срока исполнения обязанности по уплате цены в случае: договора «самовывоза», договора «доставки», продажи товара, находящегося на хранении у третьего лица, поставки путём сдачи товара перевозчику, продажи товара, находящегося в

пути, использования товарораспорядительных документов. Exeptio non adimpleti contractus.

Право покупателя осмотреть товар до уплаты цены. Ограничения данного права.

2.Обязанность покупателя принять поставку, её содержание.

Тема 11. Сохранение товара

1.Обязанность продавца по принятию мер для сохранения товара. Основания возникновения данной обязанности, её содержание, последствия нарушения. Распределение расходов по сохранению товара. Право продавца на удержание товара до компенсации его расходов по сохранению товара покупателем.

2.Обязанность покупателя по вступлению во владение товаром и принятию мер для его сохранения. Основания возникновения данной обязанности, её содержание, последствия нарушения. Распределение расходов по сохранению товара. Право покупателя на удержание товара до компенсации его расходов по сохранению товара продавцом.

3.Размещение товара на складе третьего лица стороной, обязанной принять меры для его сохранения.

4.Продажа товара третьему лицу стороной, обязанной принять меры для его сохранения. Право на осуществление такой продажи в случае неразумной задержки в исполнении, допущенной другой стороной. Обязанность осуществить такую продажу в случае, если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы. Извещение другой стороны о намерении продать товар. Способы и условия продажи. Использование полученной от продажи выручки.

2.3. Практические занятия

Практические занятия нацелены на получение широкого представления о поле профессиональной деятельности и овладение навыками самостоятельного исследования и планирования.

Практические занятия включает следующие виды деятельности:

– междисциплинарный семинар;

– учебные дискуссии – одновременно развивает навыки аргументации и воспроизводства теоретических знаний в практических ситуациях;

– решение ситуационных и практических задач, кейс-заданий;

– групповые задания;

– контрольная работа.

2.3.*1. Содержание практических занятий обучающихся*

Разделы, темы, вынесенные на практические занятия	**Формы и методы контроля**	**Кол-во часов**

Тема 1. Источники правового регулирования международной купли-продажи товаров **Семинарское занятие № 1** 1. Международные договоры, устанавливающие коллизионные и материально-правовые нормы. а) Алгоритм определения применимости международного договора в зависимости от места разрешения спора. б) Толкование международного договора и восполнение его «внутренних» пробелов. в) Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (далее - Венская конвенция): - сфера её применения; - отказ сторон от её применения или отдельных её положений. Наличие соглашения сторон, его разновидности. Допустимые пределы и последствия отказа; - распространение конвенции на договоры, которые не входят в сферу её действия. г) Соотношение положений международных договоров с внутринациональными коллизионными и материально-правовыми нормами, в том числе «публичными», «сверхимперативными» и т.п. Применение иностранного права на территории другого государства. а) Суверенитет государственной власти. б) Определение границ применения иностранного права (посредством международных договор и посредством внутринациональных институтов). Роль внутринациональных коллизионных и сверхимперативных норм в правовом регулировании трансграничных сделок. в) Особенности определения применимого права при рассмотрении дела третейским судом. Обычай и практика, установившаяся во взаимоотношениях сторон. «Мягкое право».	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	2
Тема 2. Толкование заявлений и иного поведения сторон **Семинарское занятие № 2** Уяснение объективно выраженного намерения стороны как цель толкования. Понимание разумного лица, действующего в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах, об объективно выраженном намерении стороны как средство толкования. Примеры учитываемых факторов (информации): значения используемых слов и выражений, контекстные связи между заявлениями, действиями, обстоятельства, сопутствующие заявлению, действию, цель договора (отдельного условия, заявления, действия), обычаи. Допустимые источники информации: внутренние и внешние (лежащие за рамками одного заявления, в том числе	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1

предшествующие, сопутствующие или последующие ему заявления и иное поведение стороны, заведённая деловая практика). The Plain Meaning Rule. Допустимые средства доказывания. Нормативные уточнения общего правила толкования: contra proferentem, favor negotii и др. Проблема полноты и верности письменной фиксации содержания заключенного сторонами договора; оговорка о поглощении (a merger clause).		
Тема 3. Заключение договора международной купли-продажи **Семинарское занятие № 3** Признаки заключенного договора: а) наличие объективно выраженных совпадающих намерений сторон быть юридически связанными, б) согласованность минимально необходимых установленных Венской конвенцией условий. Способы заключения договора: оферта – акцепт, иные способы (когда совпадающие намерения сторон относительно связанности и минимально необходимых условий выражены в действиях сторон, которые не могут быть квалифицированы как оферта и акцепт). Особенности заключения договора посредством оферты и акцепта. Признаки оферты: объективно выраженное намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта, определение в предложении или определимость минимально необходимых установленных Венской конвенцией условий договора (о товаре, количестве, цене). Отмена оферты (условия и последствия осуществления). Отзыв оферты (условия и последствия осуществления). Отклонение оферты адресатом оферты. Акцепт и его разновидности (посредством заявления и иного поведения). Принцип «зеркального отражения» и отступления от него. Последствия существенных и несущественных изменений в ответе на оферту условий оферты. Своевременность акцепта и момент вступления его в силу. Принцип получения и отступления от него. Встречная оферта (признаки и последствия). Конфликт проформ.	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1
Тема 4. Форма договора международной купли-продажи и соглашения об изменении или прекращении договора **Семинарское занятие № 4** 1. Принцип свободы формы. Сфера его действия. Соотношение с национальными нормами, регулирующими вопросы действительности договора и допустимости определенных доказательств. 2. Отступление сторон от положений Венской конвенции о	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1

свободе формы: - соглашение сторон о соблюдении особой формы; - оговорка об изменении или прекращении договора в письменной форме (no oral modification clause) и venire contra factum proprium: признаки недобросовестного поведения, пределы защиты интересов добросовестной стороны (принцип защиты активного доверия), средства такой защиты. 3. Исключение государствами–участниками Венской конвенции её положений о свободе формы. Оговорка по ст. 12, 96 Венской конвенции. Последствия применения данной оговорки и пределы её действия.		

Тема 5. Юридически значимые сообщения **Семинарское занятие № 5** 1.Юридическая сила сообщения, направленного электронными средствами связи. 2.Принцип получения сообщения. Сфера его действия. Адресат / место доставки сообщения. Понятие получения: - момент получения устного сообщения, в том числе переданного по телефону и видеоконференцсвязи (контроль возможности восприятия сообщения, качество связи, языковые риски); - момент получения сообщений, переданных иными средствами, в частности письмом, факсом, электронным сообщением (понятие организационной сферы адресата сообщения, распределение рисков: при передаче информации внутри организационной сферы адресата, при технических сбоях оборудования, при использовании файлов и электронных носителей информации (в частности, USB-накопителя, DVD-диска) для передачи сообщения, при получении сообщения во вне рабочее время, при использовании иностранных языков); - воспрепятствование адресатом получению сообщения. 4. Принцип отправки сообщения. Сфера его действия. Коммуникационные риски: потеря сообщения, задержка его доставки, искажение его содержания. Условия для освобождения заявителя от коммуникационных рисков: надлежащие средства отправки (критерии надёжности и быстроты), понятный язык сообщения, своевременность отправки.	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1
Тема 6. Поставка товара, соотношение положений Венской конвенции и Инкотермс 2010 **Семинарское занятие № 6** 1. Правовое значение Инкотермс 2010. 2. Соотношение базисных условий Инкотермс 2010 с положениями Венской конвенции: а) содержание обязанности по поставке товара: - при поставке путём сдачи (вручения) товара перевозчику (CFR, CIF, CPT, CIP). Понятие перевозчик. Понятие сдачи товара перевозчику для передачи покупателю. Момент исполнения обязанности по поставке товара, в особенности, если договором определен способ сдачи товара перевозчику, если место поставки в договоре не определено, если задействовано несколько перевозчиков. Последствия вмешательств продавца в ходе перевозки товара перевозчиком; - при поставке путём предоставления товара в распоряжение покупателя (EXW, FCA (A4, b)), FAS, DAP, DAT, DDP). Место поставки. Понятие предоставления товара в распоряжение покупателя, в особенности, в случае	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1

привлечения продавцом для исполнения своей обязанности перевозчика, товарного склада. Последствия прекращения продавцом или привлечённым им лицом состояния готовности товара к передаче; - при поставке путём вручения товара покупателю или номинированному им лицу (FCA (A4, a)), FOB). Место поставки. Понятие вручения товара, в особенности, если договором определен способ вручения товара; - особенности правового регулирования при продаже товара, находящегося в пути (CFR, CIF). б) содержание обязанности продавца передать документы, относящиеся к товару. Передача товарораспорядительных документов: отграничение от случаев, когда их передача является составной частью исполнения обязанности по поставке товара; в) распределение и содержание обязанностей сторон, в частности, по заключению договора перевозки, страхованию товара, получению разрешений, выполнению таможенных формальностей. Последствия нарушения стороной этих обязанностей. г) распределение расходов, связанных с поставкой товара. 3. Срок исполнения обязанности по поставке товара.		
Тема 7. Распределение риска утраты или повреждения товара **Семинарское занятие № 7** 1. Понятие утраты или повреждения товара. Правовые последствия утраты или повреждения товара, находящихся на риске продавца / покупателя. 2. Основания, при наличии которых утрата или повреждение товара считаются находящимися на риске покупателя (Инкотермс 2010, Венская конвенция, ГК РФ): а) утрата или повреждение товара после перехода риска на покупателя; условия перехода риска на покупателя: - наступление срока поставки товара. Особенности правового регулирования в случае досрочной поставки товара; - идентификация товара для целей договора; - поставка товара. Особенности правового регулирования при продаже товара, находящегося в пути. Влияние неисполнения покупателем своих обязательств по договору на переход риска. Влияние удержания продавцом товарораспорядительных документов на переход риска; б) необусловленность утраты или повреждения товара, произошедших после перехода риска на покупателя, действиями или упущениями продавца: - обязанность продавца не подвергать опасности достижение цели договора, - нарушение этой обязанности как необходимое условие утраты или повреждения товара; в) утрата или повреждение товара до перехода риска на покупателя, обусловленные противоправным поведением	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1

покупателя. **3.** Соотношение последствий утраты или повреждения товара, находящихся на риске покупателя, с правом покупателя на средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.		
Тема 8. Соответствие товара договору **Семинарское занятие № 8** 1.Единое понятие несоответствия товара договору. 2.Субсидиарные положения Венской конвенции о соответствии товара при отсутствии в договоре соответствующих условий. 3.Составы нарушения продавцом обязанности поставить товар, соответствующий договору: а) несоответствие товара договору на момент перехода риска на покупателя; б) возникновение несоответствия товара договору после перехода риска на покупателя вследствие нарушения продавцом любого своего обязательства; в) нарушение продавцом законной гарантии; г) нарушение продавцом договорной гарантии. 4.Распределение между сторонами бремени доказывания в каждом из указанных составов. 5.Обязанность покупателя по осмотру товара. а) Порядок и способы осмотра (проверки) товара, в особенности, в случае отсутствия соответствующего соглашения сторон или обычая. б) Срок для осмотра товара, начало его течения (общее правило, особые случаи: перевозка товара по договору, изменение места назначения товара во время его нахождения в пути, переотправка товара покупателем). в) Правовое значение обязанности по осмотру товара. I. Истечение срока для осмотра товара как одно из альтернативных оснований начала течения срока для направления извещения продавцу о несоответствии товара; II. Истечение срока для осмотра товара как одно из альтернативных оснований начала течения срока для реализации покупателем права на расторжение договора в случае нарушения продавцом обязанности по поставке товара, соответствующего договору III. нарушение данной обязанности как один из нормативных ограничителей размера денежной компенсации покупателя в случае нарушения продавцом обязанности по поставке товара, соответствующего договору. Обязанность покупателя по своевременному направлению продавцу извещения о несоответствии товара. а) Содержание извещения, форма извещения, средства его направления (передачи), адресат извещения, риск неполучения извещения продавцом. б) Срок для направления извещения: - понятие «разумный срок» (конкретные политико-правовые факторы его определяющие), начало его течения;	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1

- двухгодичный пресекательный срок, начало его течения. Соотношение его с гарантийным сроком и исковой давностью. в) Правовое значение данной обязанности. I. Своевременность направления продавцу извещения о несоответствии товара как одно из обязательных условий для возникновения у покупателя права на обращение к средствам правовой защиты в связи с нарушением продавцом обязанности по поставке товара, соответствующего договору. II. Исключения из приведённого правила: - информированность продавца о несоответствии товара, - отказ продавца от возражения о несвоевременности извещения, - разумное оправдание несвоевременности извещения (раскрытие понятия «разумное оправдание» через формирование баланса интересов обеих сторон; подлежащие учёту политико-правовые факторы).		
Тема 9. Права третьих лиц **Семинарское занятие № 9** 1. Обязанность продавца поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц. 2. Виды прав третьих лиц (продажа чужой вещи, обременения вещного и обязательственного характера, публично-правовые обременения, права, основанные на интеллектуальной собственности). Понятие притязания третьих лиц. 3. Значимый для установления отсутствия прав и притязаний третьих лиц момент времени. 4. Территориальные пределы обязанности продавца. 5. Знание или виновное незнание продавца о правах и притязаниях третьих лиц, основанных на интеллектуальной собственности. Обязанность продавца по наведению справок и её пределы. **6.** Исключение ответственности продавца. Согласие покупателя принять товар, обремененный правами или притязаниями третьих лиц. Знание или виновное незнание покупателя о правах и притязаниях третьих лиц, основанных на интеллектуальной собственности. Следование продавцом техническим указаниям покупателя. Несвоевременность направления покупателем продавцу извещения о наличии прав или притязаний третьих лиц.	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1
Тема 10. Уплата цены за товар и принятие поставки **Семинарское занятие № 10** 1.Обязанность покупателя по уплате цены за товар. Принятие мер и соблюдение формальностей, необходимых для осуществления платежа. Валюта долга и валюта платежа.	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1

Способы определения цены. Место исполнения данной обязанности: а) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов; б) если платеж должен быть произведен до или после передачи товара. Срок исполнения данной обязанности. Правило о платеже против передачи товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя – определение момента наступления срока исполнения обязанности по уплате цены в случае: договора «самовывоза», договора «доставки», продажи товара, находящегося на хранении у третьего лица, поставки путём сдачи товара перевозчику, продажи товара, находящегося в пути, использования товарораспорядительных документов. Exeptio non adimpleti contractus. Право покупателя осмотреть товар до уплаты цены. Ограничения данного права. 2.Обязанность покупателя принять поставку, её содержание.		
Тема 11. Сохранение товара **Семинарское занятие № 11** 1.Обязанность продавца по принятию мер для сохранения товара. Основания возникновения данной обязанности, её содержание, последствия нарушения. Распределение расходов по сохранению товара. Право продавца на удержание товара до компенсации его расходов по сохранению товара покупателем. 2.Обязанность покупателя по вступлению во владение товаром и принятию мер для его сохранения. Основания возникновения данной обязанности, её содержание, последствия нарушения. Распределение расходов по сохранению товара. Право покупателя на удержание товара до компенсации его расходов по сохранению товара продавцом. 3.Размещение товара на складе третьего лица стороной, обязанной принять меры для его сохранения. 4.Продажа товара третьему лицу стороной, обязанной принять меры для его сохранения. Право на осуществление такой продажи в случае неразумной задержки в исполнении, допущенной другой стороной. Обязанность осуществить такую продажу в случае, если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы. Извещение другой стороны о намерении продать товар. Способы и условия продажи. Использование полученной от продажи выручки.	устный опрос, дискуссия, решение ситуационных задач, выполнение групповых заданий	1
Всего по дисциплине:		**12**

2.4. Самостоятельная работа

В рамках самостоятельной работы обучающиеся осуществляют теоретическое изучение дисциплины с учетом лекционного материала, готовятся к практическим занятиям, выполняют домашние задания, осуществляют подготовку к промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа обучающихся по усвоению учебного материала может выполняться в читальном зале библиотеки, учебных кабинетах (лабораториях), компьютерных классах, дома. Обучающийся подбирает научную и специальную монографическую и периодическую литературу в соответствии с рекомендациями преподавателя или самостоятельно.

При организации самостоятельной работы с использованием технических средств, обеспечивающих доступ к информации (компьютерных баз данных, систем автоматизированного проектирования и т.п.), предусмотрено и получение необходимой консультации или помощи со стороны педагогических работников.

Самостоятельная работа требует наличия информационно-предметного обеспечения: учебников, учебных и методических пособий, конспектов лекций. Методические материалы обеспечивают возможность самоконтроля обучающихся по блоку учебного материала или предмета в целом.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает следующие виды деятельности:

–поиск информации по изучаемой теме в открытых источниках с целью ее анализа и выявления ключевых особенностей исследуемых явлений;

–проработку учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);

–изучение учебного материала, перенесенного с аудиторных занятий на самостоятельную проработку;

–подготовку к контрольным работам, коллоквиумам и т.д.;

–самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы.

2.4.1. Содержание самостоятельной работы обучающихся

Разделы, темы, вынесенные на самостоятельную подготовку	**Формы и методы контроля**	**Кол-во часов**
Тема 1. Источники правового регулирования международной купли-продажи товаров Проработка материала лекции № 1 Подготовка к семинару по теме 1. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6

привлечением основной и дополнительной литературы		
Тема 2. Толкование заявлений и иного поведения сторон, толкование договора Проработка материала лекции № 2 Подготовка к семинару по теме 2. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	4
Тема 3. Заключение договора международной купли-продажи Проработка материала лекции № 3 Подготовка к семинару по теме 3. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	4
Тема 4. Форма договора международной купли-продажи и соглашения об изменении или прекращении договора Проработка материала лекции № 4 Подготовка к семинару по теме 4. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	4

Тема 5. Юридически значимые сообщения Проработка материала лекции № 5 Подготовка к семинару по теме 5. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	4
Тема 6. Поставка товара, соотношение положений Венской конвенции и Инкотермс 2010 Проработка материала лекции № 6 Подготовка к семинару по теме 6. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 7. Распределение риска утраты или повреждения товара Проработка материала лекции № 7 Подготовка к семинару по теме 7 Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 8. Соответствие товара договору Проработка материала лекции № 8 Подготовка к семинару по теме 8. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	6
Тема 9. Права третьих лиц Проработка материала лекции № 9 Подготовка к семинару по теме 9.	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов	4

Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	
Тема 10. Уплата цены за товар и принятие поставки Проработка материала лекции № 10 Подготовка к семинару по теме 10. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	4
Тема 11. Сохранение товара Проработка материала лекции № 11. Подготовка к семинару по теме 11. Самостоятельная проработка учебно-проблемных задач, выполняемая с привлечением основной и дополнительной литературы	-просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы; -организация самопроверки, обсуждение результатов выполненной работы на занятии; -проведение устного опроса;	4
Всего по дисциплине:		**52**

III. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

3.1. Оценочные материалы для текущего контроля знаний, умений и навыков обучающихся по дисциплине

Текущий контроль успеваемости, т.е. проверка усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляется на протяжении семестра.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в следующих формах:

–контрольный опрос (индивидуальный и групповой);

–собеседование, дискуссии;

– выполнение домашних письменных заданий (контрольная работа);

–решение кейс-заданий, ситуационных и практических задач.

Текущая самостоятельная работа обучающегося направлена на углубление и закрепление полученных знаний, а также развитие практических навыков по поиску, анализу и структурированию необходимой информации.

Оценивание обучающегося на занятиях осуществляется в соответствии с Положением о порядке проведения текущего контроля успеваемости и

промежуточной аттестации обучающихся.

3.1.1. Вопросы для текущего контроля.

1. Изложите основания применения иностранного права на территории Российской Федерации.
2. Определите алгоритм определения применимости международного договора в зависимости от места разрешения спора.
3. Определите сферу применения Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года.
4. Укажите границы, порядок и последствия отказа сторон от применения международного договора.
5. Сформулируйте цель, объекты и средства толкования заявлений и иного поведения сторон.
6. Раскройте признаки заключенного договора.
7. Изложите порядок заключения договора посредством оферты и акцепта.
8. Раскройте положения Венской конвенции, устанавливающие принцип свободы формы договора и исключения из него.
9. Изложите содержание принципов получения и отправки сообщений.
10. Определите юридический статус Инкотермс.
11. Раскройте содержание обязанности по поставке товара путём сдачи (вручения) товара перевозчику.
12. Раскройте содержание обязанности по поставке товара путём предоставления товара в распоряжение покупателя.
13. Раскройте содержание обязанности по поставке товара путём вручения товара покупателю или номинированному им лицу.
14. Укажите особенности правового регулирования при продаже товара, находящегося в пути.
15. Определите юридическое значение передачи товарораспорядительных документов продавцом покупателю.
16. Изложите основания, при наличии которых утрата или повреждение товара считаются находящимися на риске покупателя / продавца.
17. Укажите правовые последствия утраты или повреждения товара, находящихся на риске продавца / покупателя.
18. Сформулируйте все составы нарушения продавцом обязанности поставить товар, соответствующий договору. Распределите между сторонами бремя утверждения и доказывания в каждом из приведённых составов.
19. Раскройте содержание обязанности покупателя по осмотру товара и её правовое значение.
20. Раскройте содержание обязанности покупателя по своевременному направлению продавцу извещения о несоответствии товара и её правовое значение.
21. Изложите содержание обязанности продавца поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц.
22. Изложите содержание обязанности покупателя по уплате цены за товар.

23. Раскройте содержание обязанности покупателя принять поставку.
24. Раскройте содержание обязанности каждой из сторон по принятию мер для сохранения товара.

3.1.2.*Перечень тем для круглого стола (дискуссии, полемики, диспута, дебатов)*

1. Особенности определения применимого права при рассмотрении дела третейским судом на территории Российской Федерации.
2. Политико-правовая обоснованность и догматическая реализуемость таких правил толкования заявлений и иного поведения сторон, как правила «четырёх стен» и правила The Plain Meaning Rule.
3. Проблема конфликта проформ при заключении договора.
4. Проблема полноты и верности письменной фиксации содержания заключенного сторонами договора; оговорка о поглощении (a merger clause).
5. Юридическая сила сообщения, направленного электронными средствами связи.
6. Юридический статус перевозчика товара и последствия неисполнения им своих обязанностей в рамках / для правоотношения между покупателем и продавцом из договора купли-продажи.
7. Место института распределения риска утраты или повреждения товара в системе норм, регулирующих средства правовой защиты сторон при нарушении договора.
8. Влияние неисполнения покупателем обязанностей по осмотру товара и своевременному направлению продавцу извещения о несоответствии товара на право покупателя на обращения к средствам правовой защиты в случае нарушения продавцом своих обязательств.
9. Юридическая значимость притязаний третьих лиц в отношении товара (политико-правовое обоснование).
10. Юридическая связь между нарушением продавцом обязанности по принятию мер для сохранения товара и нарушением им обязанностей по поставке товара и поставке товара, соответствующего договору.

Критерии оценки:

Оценка	**критерии**
Отлично	Соответствие выступления теме дискуссии, выделение основной мысли, логика ясная, четкая, аргументированное изложение своей позиции, умение обобщать и делать выводы. Форма представления позиции и аргументов показывает культуру общения, конструктивная критика мнения собеседника.

Хорошо	Позиция в основном сформулирована, подтверждается аргументами, логичностью изложения. Демонстрирует культуру общения.
Удовлетворительно	Позиция сформулирована нечетко. Не все аргументы основаны на фактах. Логика нечеткая, аргументы не всегда поддерживают позицию.
Неудовлетворительно	Отсутствие собственной точки зрения. Отсутствие аргументов или они не основаны на фактах. Логика отсутствует. Отсутствие понимания культуры общения.

3.1.3. ***Примерные кейс-задания, ситуационные, практические задачи***

1.

Между английской компанией X, коммерческое предприятие которой находится в стране A (участнице Венской конвенции), и казахской компанией У, коммерческое предприятие которой находится в стране B (участнице Венской конвенции), был заключен договор.

В соответствии с договором стороны приняли на себя, в частности, следующие обязательства:

компания X:

изготовить оборудование,

передать его и право собственности на него компании У в установленный договором срок,

установить это оборудование на заводе компании У и выполнить пусконаладочные процедуры (согласно договору стоимость этих работ составляет 20% от общей цены договора);

компания У:

принять оборудование,

предоставить помещения на заводе для установки оборудования и выполнения пусконаладочных процедур,

уплатить компании X установленную договором цену;

кроме того, в договоре

содержалась ссылка на применение к отношениям сторон Инкотермс 2010, базиса CIP (место назначения V) (при этом положения раздела A3. b) этого базиса, определяющие содержание обязанности по страхованию груза, не соответствуют императивным нормам страны, в которой находится коммерческое предприятие компании X);

были определены условия о качестве, которым должен соответствовать результат работ по установке оборудования и выполнению пусконаладочных процедур;

были определены правовые последствия несоответствия результата работ требованиям по качеству (при этом эти условия договора противоречат

императивным нормам страны, в которой находится коммерческое предприятие компании У);

были определены правовые последствия нарушения той или иной стороной обязанности по получению экспортной (импортной) лицензии и выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза (ввоза) оборудования (при этом эти условия договора не соответствуют императивным нормам как страны, в которой находится коммерческое предприятия компании Х, так и страны, в которой находится коммерческое предприятие компании У).

Обоснуйте, какими положениями должен руководствоваться российский государственный суд **(Задание А.)** / рассматривающий дело на территории Российской Федерации третейский суд **(Задание Б.)** при решении следующих вопросов:

1) содержание обязанности по передаче оборудования и правовые последствия её нарушения компанией Х,

2) качество результата работ по установке оборудования и выполнению пусконаладочных процедур, и правовые последствия несоответствия результата работ требованиям по качеству,

3) содержание обязанности по страхованию оборудования при его перевозке и правовые последствия её нарушения компанией Х,

4) содержание обязанности стороны по получению экспортной (импортной) лицензии и выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза (ввоза) оборудования, и правовые последствия её нарушения той или иной стороной,

5) распределение риска утраты или повреждения оборудования в процессе исполнения договора,

6) исковая давность по требованиям, вытекающим из настоящего договора.

2.

Французская компания предъявила иск к немецкой компании о взыскании денежной компенсации в размере 100 000. Она утверждает:

что между ними был заключен договор купли-продажи оборудования, во исполнение которого немецкая компания, являясь продавцом с коммерческий предприятием в Германии, поставила оборудование французской компании с коммерческим предприятием во Франции, которая перепродала его российской компании с коммерческим предприятием в России; на заводе последней из-за дефектов проводки оборудования оно возгорелось, в результате чего был причинён вред как ему самому, так и рядом расположенному иному имуществу российской компании; последняя до сих пор не обращалась с требованием о компенсации вреда ни к одной из сторон **(Задание А.)** / французская компания уже компенсировала по требованию российской компании возникший у неё вред **(Задание Б.)**.

Французская компания полагает, что приведённые ей обстоятельства

обосновывают возникновение у немецкой компании обязанности по уплате ей (французской компании) денежного вознаграждения в размере заявленного искового требования.

Обоснуйте, подлежит ли применению в этом деле Венская конвенция, допустимо ли применение в нём национального права. (Дело рассматривается российским государственным судом.)

2а. Обоснуйте, изменится ли правовая оценка ситуации (ответ на поставленные вопросы), если в качестве обоснования своего требования к немецкой компании об уплате денежной компенсации французская компания не будет упоминать наличие договора между французской и немецкой компаниями, а будет ссылать только на то, что производителем оборудования является немецкая компания и из-за неисправной проводки которого был причинен вред имуществу российской компании.

3.

Обоснуйте, изменится ли правовая оценка ситуации (ответ на поставленные вопросы) в приведённых выше заданиях, если иск к немецкой компании о взыскании денежной компенсации причинённых убытков был предъявлен российской компанией, которая полагает, что приведённые выше обстоятельства обосновывают возникновение у немецкой компании обязанности по уплате ей (российской компании) денежного вознаграждения в размере заявленного искового требования. (Дело рассматривается российским государственным судом.)

3а. Обоснуйте, изменится ли правовая оценка ситуации (ответ на поставленные вопросы), если в качестве обоснования своего требования к немецкой компании об уплате денежной компенсации российская компания не будет упоминать наличие договора между французской и немецкой компаниями, а будет ссылаться только на то, что между ней и французской компанией был заключен договор купли-продажи оборудования, производителем которого является немецкая компания и из-за неисправной проводки которого был причинен вред имуществу российской компании.

4.

В процессе длительных переписки по электронной почте и телефонных переговоров, происходивших во второй половине 2019 года, стороны сделали сотни заявлений, в рамках которых компания Х выражала готовность и желание возмездно перерабатывать в месяц 6000 тонн рыбы, передаваемой ей компанией У, и в течение 10 дней после передачи возвращать результаты переработки обратно компании У; при этом компания Х обещалась это делать в течение 12 месяцев за фиксированное вознаграждение 120000, не зависящее от объема переданной рыбы; компания У соглашалась с этим и выражала желание передавать компании Х на переработку в месяц 6000 тонн рыбы в течение 12 месяцев и уплатить ей фиксированное вознаграждение 120000, не зависящее от объема переданной рыбы; компания У обещалась это делать; компания У выразила желание установить её право на

уменьшение количества передаваемой для переработки компании Х рыбы и соразмерное уменьшение размера вознаграждения в случае снижения властями квоты на вылов и уменьшения в результате снижения квоты объективных показателей улова компании У; компания Х выразила согласие на это. Компания У согласилась с требованием компании Х, что передаваемая рыба должна быть сорта А, а в случае передачи рыбы иного сорта обязалась выплачивать компании Х неустойку в размере 200. По просьбе компании У компания Х обещалась выплачивать неустойку в размере 0,0001% за каждый день просрочки возврата переработанный рыбы.

31 декабря стороны по факсу обменялись документом и поставили внизу его свои подписи; этот документ имел следующее содержание:

«Договор складского хранения рыбы № 1 от 01.01.2020

Предмет договора: 6000 т рыбы в месяц; количество рыбы может быть уменьшено в случае снижения властями квоты на вылов, в этом случае цена договора соразмерно уменьшается;

сроки передачи товара: ежемесячно в течение января – декабря 2020 года;

место передачи товара: склад компании Х в Мурманске;

дата возврата товара: по требованию компании У;

место возврата товара: склад компании Х в Мурманске;

Цена договора: 120000.

31.12.2019 Подписи сторон»

В течение января – апреля 2020 рыба в количестве 6000 тонн ежемесячно передавалась компанией У компании Х (январь, февраль – рыба сорта А, март, апрель – рыба сорта Б), последняя перерабатывала и возвращала её компании У, при этом в январе и феврале – через 17 дней после передачи, в марте и апреле – в течение 10 дней после передачи. В конце каждого месяца компания У уплачивала компании Х 10000. Взаимных претензий не было.

В мае квота на вылов рыбы были снижены властями в два раза, при этом объективные показатели улова компании У не уменьшились. В мае компания У передала компании Х 3000 тонн рыбы сорта А и уплатила 5000. Компания Х потребовала уплаты 10000, ссылаясь на договор и на то, что объемы улова у компании У не уменьшились. Последняя, ссылаясь на договор, ответила отказом. В течение 10 дней с момента передачи компания Х вернула компании У рыбу в **не**переработанном виде. Компания У, ссылаясь на договор, потребовала уплаты неустойки за просрочку в возврате переработанной рыбы за январь, февраль и май 2020. Компания Х отказала, указав на то, что заключенным сторонами договором складского хранения не предусмотрены ни заявленные в претензии компании У сроки возврата, ни обязанность по переработке рыбы, ни неустойка за просрочку. При этом компания Х потребовала уплаты неустойки в размере 400 за передачу ей в марте и апреле рыбы сорта Б.

В соответствии с российским правом **(Задание 1.)** / Венской конвенцией **(Задание 2.)** определите права и обязанности сторон.

5.

Компания X (поставщик комплектующих для определенного оборудования) и компания У являются старыми деловыми партнерами. Компания У часто покупала у компании X комплектующие, при этом оплата товара всегда происходила по цене, указанной в размещаемом на веб-сайте компании X прайс-листе на момент направления компанией У оферты на закупку комплектующих.

Очередной раз компания У направила по электронной почте компании X заказ на поставку определенных комплектующих, в заказе были также указаны количество товара, способ поставки CPT (место назначения V) Инкотермс 2010, срок поставки.

Компания X ответила, что она принимает заказ.

За день до наступления указанного в заказе срока поставки компания У направила по электронной почте компании X письмо, в котором сообщила, что в связи с тем, что сторонами не была согласована цена товара, она предлагает согласовать указанную в этом письме цену. (При этом предложенная компанией У цена была ниже той, которая была указана в прайс-листе компании X на момент направления компанией У своего заказа.)

На следующий день компания X отгрузила товар перевозчику для передачи его компании У в месте назначения V. Через несколько дней компания X направила компании У уведомление о поставке товара и счет на оплату товара по цене, указанной в прайс-листе компании X на момент направления компанией У своего заказа. Компания У отказалась оплачивать счет, поскольку полагает, что договор между сторонами не заключен.

Обоснуйте в соответствии с Венской конвенцией, был ли заключен между сторонами договор купли-продажи; если да, то на каких условиях (в том числе по какой цене должен быть оплачен товар)?

6.

Индивидуально-определенная вещь (далее – товар) была продана в пути в процессе морской транспортировки. В установленный договором купли-продажи срок продавец передал надлежащим образом покупателю коносамент на товар. Однако по прибытии судна в порт назначения товар покупателю выдан перевозчиком не был из-за отсутствия товара на судне. При этом срок поставки уже наступил. В ходе проведенного правоохранительными органами расследования было установлено, что товар был похищен в одном из промежуточных портов до момента заключения договора купли-продажи товара. Покупатель намеревается обратиться к средствам правовой защиты. Он полагает, что продавец не исполнил своё обязательство по поставке товара. Обоснуйте в соответствии с Венской конвенцией, правомерен ли этот вывод покупателя?

Изменится ли правовая оценка ситуации в том случае, если в соответствии с национальным правом, которое потенциально может быть применено к настоящему (подпадающему под сферу действия Венской

конвенции) договору купли-продажи, этот договор является недействительным по причине того, что на момент его заключения его исполнение было объективно невозможно?

7.

Между сторонами был заключен договор купли-продажи оборудования на условиях CPT Инкотермс 2010. При этом в договоре было определено, что местом отгрузки товара является ж/д станция Х, а местом назначения является ж/д станция У.

С целью поставки товара покупателю продавец заключил договоры перевозки: автоперевозки от места Н (в котором находится склад продавца) до ж/д станции Р; железнодорожной перевозки от ж/д станции Р до ж/д станции Х; железнодорожной перевозки от ж/д станции Х до ж/д станции У.

Продавец передал товар первому перевозчику. На ж/д станции Р в процессе перегрузки товара с автомобиля в железнодорожный вагон оборудование упало, удар пришелся на то место, где расположен блок питания оборудования (защитная упаковка в этом месте оказалась сильно поврежденной, внешних повреждений на корпусе блока питания не было).

После прибытия товара на ж/д станцию У товар был внешне осмотрен покупателем и принят им. Покупатель незамедлительно уведомил продавца о том, что упаковка товара повреждена. Через неделю в процессе проверки оборудования покупатель обнаружил, что оборудование работает нестабильно (а именно после его запуска оно через некоторое время периодически несанкционированно отключается). О чем покупатель незамедлительно направил продавцу извещение.

1. Обоснуйте в соответствии с Венской конвенцией, исполнил ли продавец свое обязательство по поставке товара, соответствующего договору? Как в настоящем деле в соответствии с Венской конвенцией будет распределяться между сторонами бремя доказывания?

2. Изменится ли правовая оценка ситуации, если продавцом была предоставлена гарантия качества товара?

Критерии оценивания практических заданий

Оценка	Критерии

Отлично	1) Содержание ответа соответствует фабуле задания. В ответе отражены все дидактические единицы, предусмотренные заданием. Продемонстрировано знание теоретического материала, отсутствуют доктринальны ошибки. 2) Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождено адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. 3) Ответ четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла. 4) Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистические обороты, манера изложения, словарный запас.
Хорошо	1) Содержание ответа соответствует фабуле задания. Продемонстрировано знание теоретического материала, встречаются несущественные доктринальные ошибки. 2) Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументированно излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождено адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. 3) Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа незначительно превышает заданные рамки при сохранении смысла. 4) Достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Встречаются мелкие и не искажающие смысла ошибки в стилистике, стилистические штампы.

Удовлетворительно	1) Содержание ответа соответствует фабуле задания. Продемонстрировано удовлетворительное знание теоретического материала, есть доктринальные ошибки (25–30%). 2) Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур. Ошибки в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Примеры, приведенные в ответе в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам. 3) Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа разорваны логически, нет связок между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25–30%) отклоняется от заданных рамок. 4) Текст ответа примерно наполовину представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. Обилие ошибок в стилистике, много стилистических штампов.
Неудовлетворительно	1) Содержание ответа не соответствует фабуле задания или соответствует ей в малой степени. Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание теоретического материала, много доктринальных ошибок. Содержание применяемых норм права сильно искажено. 2) Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны. 3) Ответ представляет собой сплошной текст без структурирования, нарушена заданная логика. Части ответа не взаимосвязаны логически. Нарушена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. 4) Стилистические ошибки приводят к существенному искажению смысла.

3.2. Промежуточная аттестация по дисциплине

Промежуточная аттестация завершает изучение дисциплины. Форма аттестации:

–зачет, 2 семестр.

Шкала и критерии оценивания в рамках промежуточной аттестации:

Для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности используются результаты ответов на контрольные вопросы, выполнения индивидуальных и групповых заданий, контрольных работ в течение семестра, результаты собеседования на зачете.

Результаты деятельности обучающихся семестр определяются

оценками «зачтено», «не зачтено».

3.2.1. ***Оценочные материалы для проведения зачета. Критерии выставления оценок.***

Примерные вопросы к зачету

1. Международный договор как источник правового регулирования трансграничной купли-продажи товаров.
2. Национальные нормы как источник правового регулирования трансграничной купли-продажи товаров.
3. Определение сферы действия международных цивилистических конвенций.
4. Отказ сторон от применения международного договора.
5. Обычай и практика, установившаяся во взаимоотношениях сторон.
6. Толкование поведения сторон.
7. Заключение договора международной купли-продажи.
8. Форма договора международной купли-продажи.
9. Юридически значимые сообщения: принцип получения сообщения и принцип отправки сообщения.
10. Обязанность продавца по поставке товара.
11. Распределение риска утраты или повреждения товара.
12. Обязанность продавца поставить товар, соответствующий договору.
13. Обязанности покупателя по осмотру товара и направлению продавцу извещения о несоответствии товара.
14. Обязанность продавца поставить товар свободным от прав и притязаний третьих лиц.
15. Обязанность покупателя по уплате цены за товар.
16. Обязанность покупателя принять поставку.
17. Обязанности сторон по принятию мер для сохранения товара.

Критерии оценки

Оценка	**Знания, умения, владения и другие компетенции, которые должен продемонстрировать обучающийся**
Зачтено	Теоретическое содержание дисциплины освоено, сформированы необходимые компетенции согласно учебному плану и образовательной программе, большая часть предусмотренных рабочей программой дисциплины заданий выполнена. Магистрантом проводилась самостоятельная работа с материалами по дисциплине.
Не зачтено	Теоретическое содержание дисциплины не освоено, необходимые компетенции не сформированы, большинство предусмотренных рабочей программой дисциплины заданий не выполнено, либо выполнено не качественно,

	дополнительная самостоятельная работа по курсу обучающимся не проводилась.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

4.1. Основная литература

1.Асосков, А. В. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров: постатейный комментарий к положениям, определяющим сферу ее применения / А. В. Асосков. — Москва : Infotropic Media, 2013. — 300 с. — ISBN 978-5-9998-0172-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/58135 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.Гонгало, Б. М. Международное частное право : учебник / Б. М. Гонгало, А. В. Майфат, Д. В. Мурзин ; под редакцией Б. М. Гонгало. — Москва : СТАТУТ, 2020. — 396 с. — ISBN 978-5-8354-1653-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/175452. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2.Международное частное право : учебник / ответственный редактор Г. К. Дмитриева. — 5-е изд. — Москва : Проспект, 2022. — 1215 с. — ISBN 978-5-392-34023-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/280331. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4.2. Дополнительная литература

3.Асосков, А. В. Коллизионное регулирование договорных обязательств / А. В. Асосков. — Москва : Infotropic Media, 2012. — 640 с. — ISBN 978-5-9998-0089-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/58084. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
4.Лебедев, С. Н. Избранные труды по международному коммерческому арбитражу, праву международной торговли, международному частному праву, частному морскому праву : учебное пособие / С. Н. Лебедев. — Москва : СТАТУТ, 2009. — 717 с. — ISBN 978-5-8354-0624-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/61622. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
5.Байрамкулов, А. К. Толкование договора в российском и зарубежном праве / А. К. Байрамкулов. — Москва : СТАТУТ, 2016. — 224 с. — ISBN 978-5-

8354-1188-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/75023. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
6. Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А. Г. Карапетов. Москва: М-Логос, 2020.
7. Засемкова О.Ф. Сверхимперативные нормы: теория и практика. М.: Инфотропик Медиа, 2018.
8. Комментарий к разделу VI «Международное частное право» части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации (постатейный) / ИЦЧП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ; отв. ред. И. С. Зыкин, А. В. Асосков, А. Н. Жильцов. Москва : Статут, 2021.
9. Общие положения о купле-продаже, поставка товара и купля-продажа недвижимости : комментарий к статьям 454–491, 506–524, 549–558 Гражданского кодекса Российской Фе-дерации / Отв. ред. А. Г. Карапетов. Москва: М-Логос, 2023.
10. Рамберг Я. Комментарий ICC к Инкотермс 2010. Понимание и практическое применение. М.: Инфотропик, 2011.
11. Рамберг Я. Международные коммерческие трансакции. 4-ое изд. М.: Инфотропик, 2011.
12. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2007.
13. Розенберг М. Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. 5-ое изд., перераб. и допол. М.: Книжный мир, 2007.
14. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров (Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров). 4-ое изд. М.: Статут, 2010.
15. Benjamin's sale of goods / gen. ed.: M. Bridge. 10. ed. London: Sweet & Maxwell, 2017.
16. Bianca / Bonell Commentary on the international sales law : the 1980 Vienna Sales Convention / ed. by C. M. Bianca, M. J. Bonell. Milano: Giuffrè, 1987.
17. Bridge M. G. The international sale of goods: law and practice / 4. ed. Oxford: Oxford Univ. Press, 2017.
18. Bridge M. G. The sale of goods / 3. ed. Oxford: Oxford Univ. Press, 2014.
19. Brunner C. UN-Kaufrecht - CISG : Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf von 1980 / hrsg. C. Brunner. 2. Aufl. Bern: Stämpfli, 2014.
20. CISG Advisory Council Opinions – http://www.cisgac.com/opinions/
21.CISG AC OPINION NO 1: Electronic Communications under CISG.
22.CISG AC OPINION NO 2: Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity Articles 38 and 39.
23.CISG AC OPINION NO 3: Parol Evidence Rule, Plain Meaning Rule, Contractual Merger Clause and the CISG.

24.CISG AC OPINION NO 4: Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts (Article 3 CISG).
25.CISG AC OPINION NO 11: Issues Raised by Documents under the CISG Focusing on the Buyer's Payment Duty (Art 58).
26.CISG AC OPINION NO 12: Claims for Damages Caused by Defective Goods or Services under the CISG.
27.CISG AC OPINION NO 13: Inclusion of Standard Terms under the CISG.
28.CISG AC OPINION NO 15: Reservations under Articles 95 and 96 CISG.
29.CISG-AC Opinion No. 16: Exclusion of the CISG under Article 6
30.CISG-AC Opinion No. 17: Limitation and Exclusion Clauses in CISG Contracts
31.CISG-AC Opinion No. 19: Standards and Conformity of the Goods under Article 35 CISG
32. Commentary on the UNIDROIT principles of international commercial contracts (PICC) / ed. by Stefan Vogenauer. 2. ed. Oxford: Oxford Univ. Press, 2015.
33. Czarnecki M. A. Vertragsauslegung und Vertragsverhandlungen: eine rechtsvergleichende Untersuchung. Tübingen: Mohr Siebeck, 2016.
34. Enderlein F. International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; convention on the limitation period in the international sale of goods. / Enderlein F., Maskow D. New York ...: Oceana Publ., 1992.
35. Furmston M. Contract formation : law and practice / M. Furmston, G. J. Tolhurst. 2 ed. Oxford : Oxford University Press, 2016.
36. Grunewald B. Kaufrecht. Tübingen: Mohr, 2006.
37. Hager G. Die Gefahrtragung beim Kauf : eine rechtsvergleichende Untersuchung / Frankfurt am Main: Metzner, 1982.
38. Hawkland W. D. Uniform Commercial Code Series. In 11 volumes. Vol. 1, 2. / W. D. Hawkland, F. H. Miller, L. J. Rusch, et al. Eagan (Minnesota): Thomson Reuters, 2013.
39. Honnold J. Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention / J. O. Honnold; ed. and updated by H. M. Flechtner. 4. ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law Internat., 2009.
40. Honsell Kommentar zum UN-Kaufrecht: Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) / hrsg. von H. Honsell; bearb. von C. Brunner, et al. 2. Aufl. Berlin, Heidelberg …: Springer, 2010.
41. Internationales Vertragsrecht: Rom I-VO, CISG, CMR, FactÜ : Kommentar / F. Ferrari, E.-M. Kieninger, P. Mankowski, K. Otte, et al. 3. Aufl. München: Beck, 2018.
42. J. von Staudingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. 1. Buch, §§ 139 – 163. Berlin: Sellier- de Gruyter, 2015.
43. J. von Staudingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. 2. Buch, §§ 433-480 (Kaufrecht). Berlin: Sellier- de Gruyter, 2014.
44. J. von Staudingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. 2. Buch, Wiener UN-Kaufrecht : (CISG) / U. Magnus. Berlin: de Gruyter, 2018.

45. Kaufmann S. Parol Evidence Rule und Merger Clauses im internationalen Einheitsrecht. Frankfurt a. M.: Lang, 2004.
46. Kröll / Mistelis / Perales Viscasillas UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A commentary / Y. M. Atamer, I. Bach, G. F. Bell, et al.; ed. by S. Kröll, L. Mistelis, P. Perales Viscasillas. 2. ed. München: Beck; Oxford: Hart; Baden-Baden: Nomos, 2018.
47. Lewison K. The interpretation of contracts / 6. ed. London: Sweet & Maxwell, 2015.
48. Lüderitz A. Auslegung von Rechtsgeschäften: Vergleichende Untersuchung anglo-amerikanischen und deutschen Rechts. Karlsruhe: C. F. Müller, 1966.
49. McMeel on the construction of contracts: interpretation, implication, and rectification / G. McMeel. 3 ed. Oxford : Oxford University Press, 2017.
50. Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Band 1. Allgemeiner Teil : §§ 1-240, AllgPersönlR, ProstG, Agg. 8. Aufl. München: C.H. Beck, 2018.
51. Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Band 4. Schuldrecht - Besonderer Teil I, §§ 433-534, Finanzierungsleasing, CISG. 8. Auflage. München: C.H. Beck, 2019.
52. Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch. Band 5. Viertes Buch, Handelsgeschäfte: §§ 343 - 406; Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf - CISG / C. Benicke, F. Ferrari, B. Grunewald, et al.; hrsg. von K. Schmidt. 4. Aufl. München: Beck / Vahlen, 2018.
53. Piltz B. Internationales Kaufrecht: das UN-Kaufrecht in praxisorientierter Darstellung. 2. Aufl. München: Beck, 2008.
54. Piltz B. Incoterms : Kommentar / B. Piltz; J. Bredow. München : Beck, 2016.
55. Principles, definitions and model rules of European private law : Draft Common Frame of Reference (DCFR) / prepared by the Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group). Ed. by Christian von Bar and Eric Clive. Full ed. in 6 Volumes. OUP, Sellier, 2010.
56. Principles of European Law: Sales (PEL S) / München : Sellier, 2008.
57. Reinicke D. Kaufrecht / D. Reinicke, K. Tiedtke. 8. Aufl. Köln: Heymann, 2009.
58. Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / ed. Ingeborg Schwenzer. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016.
59. Schlechtriem / Schwenzer / Schroeter Kommentar zum einheitlichen UN-Kaufrecht (CISG): Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf / bearb. von K. Bacher, F. Ferrari, C. Fountoulakis, et al.; hrsg. von I. Schwenzer, U. Schroeter. 7. Aufl. München: Beck; Basel: Helbing Lichtenhahn, 2019.
60. Schmidt J. Der Vertragsschluss: ein Vergleich zwischen dem deutschen, französischen, englischen Recht und dem CESL. Tübingen: Mohr Siebeck, 2013.
61. Schwartze A. Europäische Sachmängelgewährleistung beim Warenkauf: optionale Rechtsangleichung auf der Grundlage eines funktionalen Rechtsvergleichs. Tübingen: Mohr Siebeck, 2000.

62. Schwenzer I. Global sales and contract law / I. Schwenzer; P. Hachem; C. Kee. Oxford: Oxford Univ. Press, 2012.
63. Staub Handelsgesetzbuch: Großkommentar. Bd. 9. §§ 373 - 376, 383 - 406 / I. Koller, et al.; Hrsg. v. Canaris C.-W., Habersack M., Schäfer C. 5. Aufl. Berlin: De Gruyter, 2012.
64. White J. J. Uniform Commercial Code (Practitioners Treatise Series). In 4 volumes. Vol. 1. / J. J. White, R. S. Summers, R. A. Hillman. 6. ed. Eagan (Minnesota): Thomson Reuters, 2012-2013.
65. Witz W. International Einheitliches Kaufrecht / W. Witz, H.-C. Salger, M. Lorenz. 2. Aufl. Frankfurt am Main: Fachmedien Recht und Wirtschaft, 2016.

4.3.Интернет-ресурсы

1. https://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg (обширная коллекция периодики; ресурс содержит также судебную и арбитражную практику, а также некоторые монографические комментарии к Венской конвенции).
2. https://cisg-online.org/home (обширная коллекция судебной и арбитражной практики различных государств, относящейся к Венской конвенции).
3. http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html (прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ - CLOUT)).
4. http://www.unilex.info (коллекция судебной и арбитражной практики, библиография).

V. Материально-техническое обеспечение

5.1. Общие требования

Аудиторные (лекционные и практические) занятия проводятся в специализированных аудиториях, оснащенных соответствующим оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ИЦЧП.

ИЦЧП обеспечена необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению при необходимости.

Библиотечный фонд укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину

(модуль), проходящих соответствующую практику.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению (при необходимости).

5.2. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1.Microsoft Windows 10
2.Microsoft Offict 2019
3.Программный комплекс ММИС «Деканат»
4.Антивирусное ПО Касперский
5.Система автоматизации библиотек «ИРБИС 64+»
6.Справочно-правовая система «Гарант».
7.Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
8.Справочно-правовая система «КонсультантПлюс: Регионы».

VI. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с *нарушением слуха* возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с *нарушением зрения* допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях

звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с педагогическим работником).

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

на _____/ _____ учебный год

В рабочую программу дисциплины «Договор международной купли-продажи товаров», направление подготовки: 40.04.01 Юриспруденция, образовательная программа «Магистр частного права» вносятся следующие дополнения и изменения:

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Дополнения и изменения внес

_____

(должность, Ф.И.О.) (подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры обязательственного права
Протокол № ___ от «__» _____20___ г.

Заведующий кафедрой _____/Ф.И.О./
(подпись)