

Факультет права
Кафедра международного частного права

Утверждена
Ученым советом МВШСЭН
(в составе ОП ВО)
Протокол от «16» июня 2021 г. № 61

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

М2.В.ДВ.02.04 Договор международной купли-продажи товаров

направление подготовки
40.04.01 Юриспруденция

направленность (профиль) Сравнительное и международное частное право

квалификация магистр

очная форма обучения

Год набора – 2021

Москва, 2020 г.

Автор(ы)–составитель(и):

к.ю.н., доцент кафедры международного частного права Макаров П.Н.

Рабочая программа дисциплины (модуля) рассмотрена и утверждена на заседании выпускающей кафедры международного частного права
протокол от «10» июня 2020 г. № 7

Зав. кафедрой международного частного права д.ю.н., Касенова М.Б.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).....	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО.....	5
3. Объем дисциплины (модуля).....	5
4. Содержание и структура дисциплины (модуля).....	6
5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	9
5.1. Методические рекомендации для подготовки к лекционным и практическим занятиям.	9
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	10
6.1. Критерии оценивания подготовленного студентом ответа на контрольные вопросы.....	10
7. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю).....	11
7.1. Вопросы к экзамену.....	11
7.1.1. Темы эссе.....	15
7.2. Перечень формируемых компетенций, показатели и критерии оценивания компетенций по этапам их формирования, шкала оценивания.....	16
7.3. Методические материалы.....	18
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	18
8.1. Основная литература по дисциплине.....	18
8.2. Дополнительная литература.....	19
8.3. Нормативные правовые документы.....	19
8.4. Интернет-ресурсы.....	19
8.5. Иные источники.....	19
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	22

1. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Цели освоения дисциплины:

Целью настоящего курса является изучение правового регулирования и практики его применения, касающихся одного из основных видов трансграничных сделок – договора международной купли-продажи товаров.

Задачи дисциплины:

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 практики их применения международным коммерческим арбитражем и государственными судами за рубежом и в России. В настоящее время эта конвенция играет ключевую роль в правовом регулировании договоров международной купли-продажи. Её участниками являются более 80 государств мира. Около 3/4 общего трансграничного оборота товаров происходит в правовом режиме Венской конвенции.

Большое значение Венская конвенция, над которой работали ученые и практики из различных правовых систем, представляет также для специалистов в области сравнительного договорного права. Её созданию предшествовали многолетние сравнительно-правовые исследования доктрин и норм, касающихся как непосредственно купли-продажи, так и целого ряда основополагающих вопросов договорного права. Большинство содержащихся в Венской конвенции правовых решений появились в результате синтеза подходов, применяемых в различных правовых системах, и использования передовых доктринальных разработок.

Таблица 1.

Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1	способность разрабатывать нормативные правовые акты	Знать: З1 – тенденции развития действующего законодательства в сфере регулирования международной купли-продажи товаров
		Уметь: У1 – интегрировать теоретические и правоприменительные источники правового регулирования международных коммерческих обязательств
		Владеть: В1 – пониманием основных правовых решений, содержащихся Венской конвенции
ПК-5	способность осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению	Знать: З1 – сложившееся правовое регулирование международных коммерческих обязательств
		Уметь: У1 – проводить анализ нормативных актов и конкретных международных договоров на предмет наличия возможных условий для правонарушений.
		Владеть: В1 – устойчивым навыком применения норм международного частного права в практике

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
		ской деятельности по предотвращению правонарушений.
ПК-7	способность квалифицированно толковать нормативные правовые акты	31 – положения нормативных правовых актов и международных конвенций в изучаемой области
		Уметь: У1 – адекватно толковать положения применимых правовых источников и практики рассмотрения споров
		Владеть: В1 – пониманием о правовой природе договоров международной купли-продажи
ПК-9	способность принимать оптимальные управленческие решения	Знать: 31 – правовые аспекты принятия оптимальных управленческих решений
		Уметь: У1 – применять правовые категории при принятии управленческих решений и аргументировать свою позицию
		Владеть: В1 – навыками правового анализа принятия оптимальных управленческих решений

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина М2.В.ДВ.02.04 «Договор международной купли-продажи» является дисциплиной по выбору студента и входит в Вариативную часть Профессионального цикла М2 учебного плана программы подготовки по направлению 40.04.01 «Юриспруденция» (уровень магистратуры). Дисциплина изучается на 1 курсе, во 2 семестре, в соответствии с учебным планом и опирается на изучение следующих дисциплин:

М2.Б.03 Сравнительное правоведение

М2.В.ДВ.01.01 Общая часть ГК РФ в судебной практике

М2.В.ДВ.01.02 Цифровые технологии в предпринимательской сфере

М2.В.ДВ.01.03 Теория и практика правовой рецепции в частном праве

Изучение данной дисциплины выступает основой для освоения дисциплин:

М2.В.ДВ.04.01 Способы обеспечения исполнения обязательств

М2.В.ДВ.04.02 Финансовые сделки

М2.В.ДВ.04.03 Договоры о передаче имущества

М2.В.ДВ.04.04 Средства правовой защиты сторон международных коммерческих договоров

М2.В.ДВ.04.05 Трасты в международных коммерческих операциях

М2.В.ДВ.04.06 Актуальные проблемы гражданского и арбитражного процесса

М2.В.ДВ.04.07 Международный коммерческий арбитраж

М2.В.ДВ.05.01 Лизинг и лизинговые операции

М2.В.ДВ.05.02 Введение в английскую систему вещных прав на недвижимость

М2.В.ДВ.05.03 Право и этика искусственного интеллекта

М2.В.ДВ.05.04 Международные перевозки

М3.Н.01 (Н) Научно-исследовательская работа

М3.П.01 (П) Юридическое консультирование

М4.01.(Г) Государственный экзамен

М4.02.(Д) Защита выпускной квалификационной работы

В рамках дисциплины обучающийся проходит второй этап освоения профессиональных компетенций ПК-1, ПК-5, ПК-7, ПК-9.

Дисциплина читается на русском языке.

3. Объем дисциплины (модуля)

Таблица 2.

Объем дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Объем дисциплины (модуля), час.				
		Всего	Семестр			
			1	2	3	4
Очная форма обучения						
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:						
лекционного типа (Л)		8		8		
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)						
практического (семинарского) типа (ПЗ)		34		34		
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)						
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		30		30		
Промежуточная аттестация	форма	Экзамен		Экзамен		
	час.	36		36		
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		108/3		108/3		

4. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 3.

Содержание дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)	Коды компетенций	Коды ЗУВ (в соотв. с табл. 1)
Тема 1	Дихотомия вещного и обязательственного эффекта сделок. Проблема сделок со «смешанным» эффектом.	Категория вещное право: критика и обоснование. Соотношение понятий вещное право и абсолютное право, вещное право и исключительное право. Относительность обязательственных прав. Проблема типизации вещных прав: закрытый список и допустимость модификации содержания. Понятие права на вещь: опыт теоретического конструирования связи лица с вещью. Проблема обоснования «смешанного» эффекта сделок по приобретению или передаче имущества. Единство типа сделки и возникающего правоотношения: принцип одного следствия волеизъявления. Обзор отдельных конструкций: залоговое право, доверительное управление, аренда, рента, полное товарищество, поручение, комиссия.	<i>ПК-1</i>	<i>3I; VI; BI</i>
			<i>ПК-7</i>	<i>3I; VI; BI</i>
Тема 2	Залог с передачей владения кредитуру: конфликт вещного права и обязательства залогодержателя	Юридические следствия залога с передачей владения кредитуру: обязательство кредитора (содержание, момент возникновения, критерии ответственности). Права залогодержателя на плоды и доходы. Обязанность залогодержателя собирать плоды и доходы от вещи, полученной в залог. Незаинтересованность кредитора в	<i>ПК-1</i> <i>ПК-7</i>	<i>3I; VI; BI</i> <i>3I; VI</i>

		получении владения залогом. Обязанность возратить излишек (superfluum). Диалектика предмета вещного права залогодержателя и содержания его обязательства перед залогодателем.		
Тема 3	Фидуциарный залог. Обеспечительная уступка права	Конструкция фидуциарного залога. Fiducia cum creditore в римском праве. Документы о фидуциарном залоге. Содержание пакта, сопровождающего фидуциарный залог. Фидуция в литературе. Аналогичные институты в истории европейского права. Sicherungübereinigung в немецком праве и его вырождение. Теоретическая недопустимость обеспечительного переноса права собственности. Обеспечительная уступка права. Обеспечительный факторинг в ГК РФ. Многофункциональность факторинга и неоднородность конструкции факторинга в ГК РФ.	ПК-5 ПК-9	31; VI; BI 31; VI; BI
Тема 4	Англо-американский траст: проблема определения субъективного права бенефициария	Специфика типологии имущественных прав в англо-американском общем праве. Структура траста в соотношении с характеристикой правоустанавливающего акта. Структура траста в соотношении с возможными изменениями состава сторон. Опыт юридической квалификации прав и обязанностей доверительного собственника в категориях вещного и обязательственного права. Траст в континентальном нормативном контексте; проблема рецепции.	ПК-1 ПК-5 ПК-7	31; VI; BI 31; VI; BI 31; VI, BI
Тема 5	Доверительное управление по ГК	Проблема рецепции траста применительно к российскому законодательству; Указ Президента РФ № 2296 «О доверительной собственности (трасте)» от 24 декабря 1993 г. и его судьба. Основные черты доверительного управления (глава 53 ГК РФ). Опыт квалификации правового положения доверительного управляющего в категориях обязательственного права. Соотношение правомочий собственника, переданных управляющему, с его обязанностями; проблема функционального ограничения вещных правомочий.	ПК-1 ПК-7	31; VI; BI 31; VI; BI
Тема 6	Купля -продажа и переход собственности: принцип разделения	Консенсуализм купли-продажи: классическая модель и современные воплощения. Купля-продажа как обязательственная сделка. Купля и приобретение: принцип разделения (Trennungsprinzip). Консенсуализм купли. Режим задатка. Купля родовых вещей; купля за наличные; купля будущих вещей. Купля-продажа недвижимо-	ПК-1 ПК-7	31; VI; BI 31; VI; BI

		сти. Юридическая природа регистрации перехода собственности на недвижимость. Проблема двойной регистрации в российском праве.		
Тема 7	Переход риска при купле-продаже. Юридическая природа риска.	Распределение права на плоды и доходы до передачи товара. Классическое правило перехода риска. Недопустимость отождествления перехода риска с переходом права собственности. Регулирование в современном праве. Венская конвенция о переходе риска. ГК РФ о переходе риска (анализ ст. 458 и 459). Риск как нарушение условной синаллагмы. Снятие конфликта на новом уровне понимания нормы. Переход риска при продаже родовых вещей. Принцип идентификации товара для целей договора. Обязательственная природа идентификации. Специфика формализации интереса покупателя с момента заключения договора купли-продажи в общем праве.	<i>ПК-1</i> <i>ПК-7</i>	<i>31; У1; В1</i> <i>31; У1, В1</i>
Тема 8	Обязанность продавца к передаче товара и ответственность продавца за эвикцию. Гарантийная природа обязательства продавца.	Передача как способ переноса собственности. Проблема каузальности передачи. Учение Ф.Савиньи об абстрактной передаче. Передача владения и перенос собственности. Передача как способ первоначального приобретения в германском праве и проблема правопреемства. Понятие эвикции в классическом праве. Соотношение ответственности за эвикцию с обязанностью продавца обеспечить спокойное владение покупателю. Нормативное значение изъятия вещи у приобретателя по основаниям, возникшим до передачи. Соотношение обязанности продавца перенести собственность на покупателя с ответственностью за эвикцию. Соотношение эвикции с обязанностью продавца передать покупателю товар, свободный от прав третьих лиц. Проблема выявления положительной обязанности продавца, санкционированной ответственностью за эвикцию. Поиск юридической квалификации ответственности за объективный факт или за действия третьих лиц.	<i>ПК-1</i> <i>ПК-5</i> <i>ПК-7</i> <i>ПК-9</i>	<i>31; У1; В1</i> <i>31; У1; В1</i> <i>31; У1; В1</i> <i>31; У1; В1</i>

Таблица 4.

Структура дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успе- ваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных за- нятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Источники правового регу- лирования международной купли-продажи товаров	26	2		4		4	УО
Тема 2	Толкование заявлений и иного поведения сторон, толкование договора	16			4		4	УО
Тема 3	Заключение договора международной купли- продажи	20			4		4	УО
Тема 4	Форма договора междуна- родной купли-продажи и соглашения об изменении или прекращении договора	24	2		2		4	УО
Тема 5	Поставка товара, переход риска, соотношение по- ложений Венской кон- венции и Инкотермс 2010	20			4		4	УО
Тема 6	Соответствие товара договору	20			4		2	УО
Тема 7	Права третьих лиц	26			6		4	УО
Тема 8	Уплата цены за товар и при- нятие поставки	28	4		4		4	УО
Промежуточная аттестация		36						Экзамен
Всего:		108	8		34		30	

Примечание: УО – устный опрос

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

5.1. Методические рекомендации для подготовки к лекционным и практическим занятиям

Самостоятельная работа студентов в рамках дисциплины направлена на получение и закрепление знаний, умений и владений по дисциплине без непосредственного участия преподавателя. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Самостоятельная работа может быть организована как индивидуальным студентом, так и группой студентов в зависимости от целей и задач работы, а также способа проведения текущей и промежуточной аттестации.

Среди основных видов самостоятельной работы студентов выделяются следующие:

1. Подготовка к лекционному занятию:

Формирование и усвоение содержания конспекта лекций, анализ материала предыдущих тем (разделов) дисциплины. Для подготовки к лекционному занятию студент использует источники из списка основной литературы.

2. Подготовка к практическому занятию:

Подготовка к практическому занятию по дисциплине основывается на аналитической работе с текстом избранных источников из всего перечня литературы по дисциплине и включает подготовку к устному опросу по тематике занятия на основании избранного текста по каждой из тем в структуре дисциплины.

Для подготовки к практическим занятиям студент использует список основной/дополнительной литературы и информационные ресурсы.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

6.1. Критерии оценивания подготовленного студентом ответа на контрольные вопросы

Участие студента в работе на практическом занятии оценивается преподавателем по системе «зачет/незачет».

«Зачет» выставляется в том случае, если в ходе ответа студент продемонстрировал способность к сбору и критическому анализу материала, использованного в качестве основы для ответа, умение ориентироваться в тематической литературе, а также способность самостоятельно находить проблему в тексте использованного источника и умение развернуто аргументировать свою позицию с опорой на текст.

«Незачет» выставляется в том случае, если студент продемонстрировал неспособность к самостоятельному анализу текста, неспособность самостоятельно находить проблему в тексте использованного источника и неумение развернуто аргументировать свою позицию с опорой на текст.

6.2. Рекомендации по организации процесса самостоятельной работы

Процесс организации самостоятельной работы студентов предусматривает следующие этапы:

1. Подготовительный (постановка цели работы, определение ее задач; составление плана работы; подготовка необходимого оборудования и методических материалов);
2. Основной (реализация плана работы в соответствии с целями и задачами; использование методов поиска, усвоения и переработки информации; фиксация результатов работы);
3. Заключительный (самопроверка; оценка результатов работы; оценка эффективности методов планирования и организации работы; выводы о способах оптимизации условий и методов работы).

Эссе (essay) — самостоятельная письменная реферативно-аналитическая работа, освещающая современное состояние конкретной научной проблемы и содержащая ответ на вопрос о перспективах и возможных путях ее решения.

Тема эссе выбирается студентом самостоятельно из списка, содержащегося в Фонде оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине. В соответствии со своими научными интересами студент может предложить тему эссе, отсутствующую в списке ФОС. В этом случае тема согласовывается с преподавателем дисциплины.

Подготовка эссе предполагает следующие этапы работы студента:

- 1) сбор материала;
- 2) согласование темы с преподавателем;
- 3) обоснование темы;
- 4) разработка плана исследования и постановка исследовательских задач;
- 5) обсуждение структуры работы с преподавателем;
- 6) написание эссе;
- 7) редактирование;
- 8) проработка замечаний;
- 9) учет замечаний в дальнейшей работе.

7. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме комплексного экзамена. Экзамен состоит из двух блоков – письменной работы (эссе) и письменного ответа на экзаменационные вопросы.

7.1. Вопросы к экзамену

Задача 1.

Между английской компанией X, коммерческое предприятие которой находится в стране А (участнице Венской конвенции), и казахской компанией У, коммерческое предприятие которой находится в стране В (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 СІР (место назначения V) (при этом положения раздела А3. b) этого базиса, определяющие содержание обязанности по страхованию груза, не соответствуют императивным нормам страны, в которой находится коммерческое предприятия 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 предприятия 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 X, так и страны, в которой находится коммерческое предприятия компании У).

Обоснуйте, какими положениями должен руководствоваться российский государственный суд при решении следующих вопросов:

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

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 X,

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.

Задача 2.

Между сторонами был заключен договор купли-продажи товара, определенного родовыми признаками, на условиях DAT Инкотермс 2010. При этом в договоре было определено, что местом поставки является товарный склад X, принадлежащий лицу иному, чем продавцу или покупателю, срок поставки – с 1 по 10 марта. (Исходим из того, что договор подпадает под сферу действия Венской конвенции.)

Заблаговременно продавцом был заключен с этим лицом договор хранения товара. 20 февраля товар был разгружен продавцом на товарном складе X.

Задание 1. Наличие каких условий (обстоятельств) требуется (в том числе какие действия необходимо совершить продавцу), чтобы он считался исполнившим свою обязанность поставить товар (путём предоставления его в распоряжение покупателя)?

Наличие каких условий (обстоятельств) требуется, чтобы риск считался перешедшим на покупателя?

При наличии каких условий утрата или повреждение товара будет находиться на риске покупателя?

Задание 2. Товар был предоставлен продавцом в распоряжение покупателя 24 февраля, о чем покупатель был уведомлен. Однако покупатель сообщил продавцу, что ему неудобно принимать товар в это время. 1 марта товар также был предоставлен продавцом в распоряжение покупателя, о чем покупатель был уведомлен. Однако покупатель не явился на склад. 15 марта товар был выдан хранителем по ошибке другому лицу, чем покупатель. 20 марта покупатель явился на склад, чтобы забрать товар, однако товара по указанной причине на складе не оказалось.

1 апреля покупатель решил обратиться к средствам правовой защиты: он полагает, что продавец не исполнил свою обязанность по поставке товара. Обоснуйте, правомерен ли этот вывод покупателя?

Задание 3. Товар был предоставлен продавцом в распоряжение покупателя 1 марта, о чем покупатель был заблаговременно уведомлен. После проведенной проверки государственным органом санитарного контроля 6 марта склад был указанным органом временно закрыт в связи с тем, что на складе грубо нарушаются санитарные нормы. Выдача всех находящихся на складе вещей приостановлена. (Действия органа санитарного контроля соответствовали действующему законодательству.) 9 марта покупатель явился на склад, чтобы забрать товар, однако по указанной причине товар ему выдан не был.

30 марта склад продолжал по указанной причине оставаться закрытым. 30 марта покупатель решил обратиться к средствам правовой защиты: он полагает, что продавец не исполнил свою обязанность по поставке товара. Обоснуйте, правомерен ли этот вывод покупателя?

Вторая группа заданий.

Задача 1.

Между немецкой компанией, коммерческое предприятие которой находится в Англии (покупатель), и российской компанией, коммерческое предприятие которой находится в России (продавец), был заключен договор купли-продажи зерна на условиях DAP Инкотермс 2010 (Франция, Марсель).

В договоре также содержалось условие о том, что к отношениям сторон, возникающим из договора или в связи с ним, подлежат применению Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010.

Обоснуйте, какими положениями должен руководствоваться российский государственный суд (Задание 1.) и находящийся на территории РФ международный коммерческий арбитраж (Задание 2.) при решении следующих вопросов:

а) содержание обязанности по передаче зерна и правовые последствия её нарушения российской компанией,

б) основания, порядок и последствия расторжения договора в случае неисполнения сто-

роной какого-либо из её обязательств по договору;

в) вопросы, касающиеся прекращения зачетом обязательства покупателя по уплате покупной цены;

г) основания и последствия признания договора или отдельных его условий недействительными;

д) последствия несоблюдения письменной формы при заключении договора;

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

Задача 2.

Между сторонами был заключен договор купли-продажи оборудования на условиях DAP Инкотермс 2010 (ж/д станция X). В договоре сторонами были согласованы свойства, которыми должно обладать оборудование, в том числе его блок питания. (Исходим из того, что договор подпадает под сферу действия Венской конвенции.)

Соответствующее договору оборудование, идентифицированное для целей настоящего договора, было передано продавцом перевозчику (транспортной компании с очень хорошей деловой репутацией).

В процессе транспортировки в результате ошибки сотрудников транспортной компании оборудование упало, удар пришелся на то место, где расположен блок питания оборудования (защитная упаковка в этом месте оказалась поврежденной, внешних повреждений на корпусе блока питания не было).

В установленный договором срок товар прибыл на ж/д станцию X и был предоставлен в распоряжение покупателя. В нарушение договора покупатель не явился за товаром в установленный договором срок.

Во исполнение обязанности, установленной ст. 85 Венской конвенции, продавец, осуществляя предусмотренное ст. 87 Венской конвенции полномочие, заключил договор хранения с имеющим хорошую репутацию товарным складом и дал перевозчику обязательное для него поручение сдать товар на этот склад. В процессе разгрузки оборудования с транспортного средства в результате небрежных действий сотрудников транспортной компании (перевозчика) оно упало, удар пришелся на то место, где расположен блок питания оборудования. После чего оборудование было размещено на складе.

Через некоторое время покупатель явился за товаром, внешне осмотрел и принял его. (То есть покупатель допустил просрочку в принятии товара.) Через месяц в процессе эксплуатации оборудования покупатель обнаружил, что оборудование начало работать нестабильно (а именно после его запуска оно через некоторое время периодически несанкционированно отключается). Такое функционирование блока питания не соответствует условиям договора о качестве товара.

Покупатель намеревается обратиться к средствам правовой защиты в связи с, как он полагает, нарушением продавцом своего обязательства по поставке товара, соответствующего договору.

Продавец полагает, что несоответствие оборудования условиям договора возникло в результате ненадлежащего с ним обращения на товарном складе или в результате ненадлежащей его эксплуатации покупателем.

1. Исходим из того, что продавцом **не** была предоставлена гарантия качества товара. От лица покупателя обоснуйте нарушение продавцом обязательства по поставке товара, соответствующего договору. Необходимо представить два самостоятельных (с разными правовыми основаниями) обоснования нарушения продавцом указанного обязательства. Как в обоих этих случаях будет распределяться между сторонами бремя доказывания при решении вопроса о нарушении продавцом указанного обязательства?

2. Исходим из того, что продавцом **была** предоставлена гарантия качества товара (гарантия того, что товар будет сохранять обусловленные договором свойства в течение шести месяцев с момента поставки). Обращение покупателя в суд произошло по истечении указанного шестимесячного срока. От лица покупателя обоснуйте нарушение продавцом обязательства по поставке то-

вара, соответствующего договору. Как в этом деле будет распределяться между сторонами бремя доказывания при решении вопроса о нарушении продавцом указанного обязательства?

Третья группа заданий.

Задача 1.

Компания У (изготовитель определенной продукции) направила по факсу компании Х проект договора купли-продажи. (Проект был подписан представителем компании У.) Проект предусматривал поставку товара отдельными партиями в течение года. В проекте были указаны наименование товара, количество и цена товара, в том числе объем и цена каждой партии товаров, способ поставки СРТ (место назначения V) Инкотермс 2010, сроки поставки каждой партии, сроки и способ оплаты товара (в частности, каждая партия товаров оплачивается отдельно в течение семи дней с момента поставки партии товаров), размер неустойки за просрочку уплаты цены (0,1% от просроченной суммы за каждый день просрочки).

Ответное письмо компании Х имело, в частности, следующее содержание:

«Благодарим Вас за интересное предложение. Мы с радостью его принимаем. Предложенные Вами условия оказались более выгодными, чем те, которые были предложены Вашими конкурентами.

Вместе с тем считаем необходимым согласовать также неустойку за просрочку поставки партии товаров (в размере 0,1% от цены не поставленной в положенный срок партии товаров). Рассчитываем на Ваше понимание по этому вопросу».

Через неделю после получения этого письма компания У заключила договор перевозки товара до места V (в качестве грузополучателя была указана компания Х) и в указанный в проекте срок передала перевозчику товар (в объеме первой партии, указанной в проекте), а также проинформировала об этом компанию Х сообщением по факсу и выставила ей счет на оплату первой партии товаров.

Компания Х в направленном по факсу ответном письме сообщила, что она исходит из того, что договор между сторонами заключен не был, поскольку:

во-первых, компания Х не подписывала полученного от компании У проекта договора и не направляла его обратно компании У,

во-вторых, сторонами до сих пор не согласована неустойка за просрочку поставки партии товаров,

в-третьих, в действительности у компании Х никогда не была намерения вступать в договорные отношения с компанией У (намерения быть связанной договором с компанией У) из-за её плохой репутации.

Обоснуйте в соответствии с Венской конвенцией, был ли заключен между сторонами договор купли-продажи; если да, то на каких условиях?

Проанализируйте также каждое из приведенных выше возражений компании Х.

Задача 2.

Между сторонами был заключен договор купли-продажи 1 тонны пшеницы на условиях CIF Инкотермс 2010 (порт V). Срок поставки – 1-10 октября.

Покупатель уплатил продавцу покупную цену в полном объеме.

Продавец заключил на обычных условиях с пользующейся хорошей репутацией компанией «Трансэкспедиция» комплексный договор, по которому последняя приняла на себя, в частности, следующие обязательства: доставить обычным способом товар до порта V, обеспечить выполнение необходимых для вывоза товара из страны таможенных формальностей, осуществлять погрузку (разгрузку) груза на (с) транспортные средства.

Товар был застрахован продавцом в полном соответствии с условиями договора купли-продажи.

29 сентября грузовые машины компании «Трансэкспедиция» прибыли на склад продавца и забрали товар. В этот момент пшеница и её упаковка соответствовали договору купли-продажи. В

процессе автотранспортной перевозки упаковка была повреждена в результате действий сотрудников компании «Трансэкспедиция» и перестала соответствовать договору купли-продажи.

9 октября в момент погрузки пшеницы на корабль, зафрахтованный компанией «Трансэкспедиция» до порта V, она соответствовала договору, а её упаковка по названным выше причинам - нет. Судоводная компания, принявшая пшеницу, выдала компании «Трансэкспедиция» коносамент, в котором был отмечен факт наличия повреждений в упаковке груза.

12 октября продавец известил покупателя об отправке ему пшеницы, а 13 октября передал ему надлежащим образом коносамент.

В процессе морской транспортировки из-за ненадлежащей упаковки пшеница сильно впитала влагу и испортилась (заплесневела), о чем судоводная компания 18 октября уведомила покупателя и продавца. В последующем (20 октября) корабль потерпел крушение, в ходе которого ради спасения корабля судоводная компания была вынуждена выбросить пшеницу за борт. В связи с этим в порт V пшеница не прибыла.

1 ноября покупатель потребовал от продавца заново поставить 1 тонну пшеницы взамен погибшей.

Продавец отказывается, полагая, что утрата товара, произошедшая в результате выбрасывания его за борт, находится на риске покупателя, и предлагает покупателю потребовать от страховщика уплаты страхового возмещения.

1. Обоснуйте в соответствии с Венской конвенцией, правомерно ли требование покупателя? (Анализ ст. 25 Венской конвенции не требуется.)

2. Изменится ли правовая оценка правомерности требований покупателя в том случае, если указанный выше коносамент был передан продавцом покупателю не 13 октября, а 22 октября? Обоснуйте Ваш ответ.

7.1.1. Темы эссе

1. Обычай и практика, установившаяся во взаимоотношениях сторон. (Понятие, роль в регулировании отношений сторон из договора международной купли-продажи.)
1. Толкование заявлений и иного поведения сторон, толкование договора международной купли-продажи.
2. Принцип «зеркального отражения» при заключении договора международной купли-продажи и отступления от него в Венской конвенции..
3. Проблема конфликта проформ при заключении договора международной купли-продажи.
4. Принцип получения заявления в Венской конвенции.
5. Принцип отправки заявления в Венской конвенции.
6. Переход риска.
7. Поставка путём сдачи товара перевозчику (содержание обязанности по поставке товара, момент переход риска).
8. Поставка путём предоставления товара в распоряжение покупателя (содержание обязанности по поставке товара, момент переход риска).
9. Особенности правового регулирования обязанности по поставке товара и момента переход риска при продаже товара, находящегося в пути.
10. Субсидиарные положения Венской конвенции о соответствии товара при отсутствии в договоре соответствующих условий.
11. Значимый момент времени для определения соответствия товара договору. Распределение между сторонами бремени доказывания.
12. Обязанность покупателя по осмотру товара.

13. Обязанность покупателя по своевременному направлению продавцу извещения о несоответствии товара и последствия её нарушения.
14. Освобождение покупателя от последствий нарушения обязанности по своевременному направлению продавцу извещения о несоответствии товара.
15. Обязанность продавца поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц, не основанных на интеллектуальной собственности.
16. Обязанность продавца поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц, основанных на интеллектуальной собственности.
17. Обязанность покупателя по уплате цены за товар. Принятие мер и соблюдение формальностей, необходимых для осуществления платежа.
18. Обязанность покупателя принять поставку.

7.2 Перечень формируемых компетенций, показатели и критерии оценивания компетенций по этапам их формирования, шкала оценивания

Таблица 5.

Показатели и критерии оценивания компетенций по этапам их формирования, шкала оценивания

Код компетенции	Код ЗУВ (этап формирования компетенции)	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ПК-1	Все ЗУВ ПК-1 Этап ПК-1.1	Экзаменационный ответ/Эссе: 1. показывает незаурядные способности студента к критическому мышлению, анализу правовых проблем; 2. демонстрирует креативные способности студента, знание широкого круга классической и современной научной литературы; 3. полностью раскрывает поставленный вопрос; 4. доказывает навык студента творчески применять полученные знания для ответа на вопрос; 5. демонстрирует исключительно ясную логику и хорошее творческое мышление обучающегося, содержит убедительную аргументацию. 6. включает аргументированное заключение с ясным изложением ключевых выводов ответа и изложением решения поставленной в вопросе проблемы; 7. не содержит стилистических погрешностей.	высокий уровень освоения компетенций	отлично
ПК-5	Все ЗУВ ПК-5 Этап ПК-5.1			
ПК-7	Все ЗУВ ПК-7 Этап ПК-7.2			
ПК-9	Все ЗУВ ПК-9 Этап ПК-9.1			
ПК-1	Все ЗУВ ПК-1 Этап ПК-1.1	Экзаменационный ответ/Эссе: 1. показывает способность обучающегося к критическому мышлению, понимание предмета; 2. демонстрирует знание класси-	средний уровень освоения компетенций	хорошо
ПК-5	Все ЗУВ ПК-5 Этап ПК-5.1			

ПК-7	Все ЗУВ ПК-7 Этап ПК-7.2	ческой и современной научной литературы;		
ПК-9	Все ЗУВ ПК-9 Этап ПК-9.1	3. соответствует поставленному вопросу; 4. доказывает навык студента применять полученные знания для ответа на вопрос; 5. отличается последовательностью изложения и умением объединять детали в целое; 6. включает аргументированное заключение с перечислением основных выводов; 7. содержит незначительные стилистические погрешности.		
ПК-1	Все ЗУВ ПК-1 Этап ПК-1.1	Экзаменационный ответ/Эссе:	низкий уровень освоения компетенций	удовлетворительно
ПК-5	Все ЗУВ ПК-5 Этап ПК-5.1	1. показывает удовлетворительное понимание уместных проблем и контекстов;		
ПК-7	Все ЗУВ ПК-7 Этап ПК-7.2	2. демонстрирует умение студента подбирать адекватную для целей работы научную литературу;		
ПК-9	Все ЗУВ ПК-9 Этап ПК-9.1	3. соответствует поставленному вопросу; 4. доказывает способность студента систематизировать полученные знания для ответа на вопрос; 5. демонстрирует попытку последовательного изложения и объединения деталей в целое; 6. содержит не вполне успешную попытку написать аргументированное заключение; 7. содержит значительные стилистические погрешности.		
ПК-1	Все ЗУВ ПК-1 Этап ПК-1.1	Экзаменационный ответ/Эссе:	компетенции не освоены	неудовлетворительно
ПК-5	Все ЗУВ ПК-5 Этап ПК-5.1	1. показывает неадекватное понимание обучающимся правовых проблем;		
ПК-7	Все ЗУВ ПК-7 Этап ПК-7.2	2. демонстрирует наличие у обучающегося некоторого знания классической и современной научной литературы;		
ПК-9	Все ЗУВ ПК-9 Этап ПК-9.1	3. не полностью соответствует поставленному вопросу; 4. доказывает способность студента ограниченно применять полученные знания для ответа на вопрос; 5. демонстрирует отсутствие умения, обучающегося выдерживать структуру аргументации; 6. не всегда имеет уместное заключение; 7. содержит большие стилистические погрешности, мешающие восприятию текста		

7.3 Методические материалы

Экзамен по дисциплине «Договор международной купли-продажи товаров» отвечает следующим требованиям:

1. Экзамен состоит из двух блоков – сдачи письменной работы (эссе) и письменного ответа на экзаменационные вопросы.

Рекомендуемый объем эссе составляет 3500 слов.

Тема эссе выбирается из предложенного списка. Если студент предлагает собственную тему эссе, то она согласовывается с преподавателем.

2. Студент дает письменный ответ на 2 вопроса из предложенных по выбору в течение четырех академических часов;

2. Экзамен и эссе сдаются в электронном виде в день сдачи экзамена и размещаются онлайн с применением электронно-образовательной среды вуза на сайте distanty.ru;

3. В том случае, если экзаменационный ответ (или) эссе не являются самостоятельными и содержат плагиат, они оцениваются «неудовлетворительно» даже при соответствии показателям и критериям, достаточным для получения положительной оценки и указанным в Таблице 5 «Показатели и критерии оценивания компетенций по этапам их формирования, шкала оценивания».

Экзаменационный ответ и эссе оцениваются преподавателем по показателям, предложенным в Таблице 5 рабочей программы дисциплины. Для подтверждения определенного уровня освоения компетенций каждый блок работы студента оценивается по 7 показателям. Уровень освоения компетенций подтверждается соответствием каждой работы минимум 5 показателям данного уровня.

Шкала оценивания экзаменационного ответа/эссе:

Отлично – 5 (70-100 баллов)

Хорошо – 4 (60-69 баллов)

Удовлетворительно – 3 (50-59 баллов)

Неудовлетворительно – 2 (0-49 баллов).

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

8.1. Основная литература по дисциплине

1. Актуальные правовые аспекты современной практики международного коммерческого оборота [Электронный ресурс] : сборник статей / М.П. Бардина [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Статут, 2016. — 272 с. — 978-5-8354-1185-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49038.html>

2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Троицкий мост, 2015. — 22 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41088.html>

8.2. Дополнительная литература

1. Угрин Т.С. Договор международной купли-продажи товаров в системе гражданского права Российской Федерации [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Т.С. Угрин. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 127 с. — 978-5-238-02566-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/40456.html>

8.3. Нормативные правовые документы

Не используются.

8.4. Интернет-ресурсы

1. <http://www.cisg.law.pace.edu> (обширная коллекция периодики; ресурс содержит также судебную и арбитражную практику, а также некоторые комментарии к Венской конвенции).
19. <http://www.globalsaleslaw.org/index.cfm?pageID=28> (обширная коллекция судебной и арбитражной практики различных государств)
20. www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html (прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ - CLOUT))
21. <http://www.unilex.info> (коллекция судебной и арбитражной практики, библиография)

8.5. Иные источники

1. Akikol D. Die Voraussetzungen der Sachmängelhaftung beim Warenkauf - Obligationenrecht und UN-Kaufrecht (CISG). Zürich, Basel, Genf: Schulthess, 2008.
 22. Aue J. Mängelgewährleistung im UN-Kaufrecht unter besonderer Berücksichtigung stillschweigender Zusicherungen. Frankfurt a. M.: Lang, 1989.
 23. Bamberger / Roth Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Bd. 1: §§ 1 - 610, CISG / hrsg. von H. G. Bamberger, H. Roth. 3. Aufl. München: Beck, 2012.
 24. Bianca / Bonell Commentary on the international sales law : the 1980 Vienna Sales Convention / ed. by C. M. Bianca, M. J. Bonell. Milano: Giuffrè, 1987.
 25. Botzenhardt B. Die Auslegung des Begriffs der wesentlichen Vertragsverletzung im UN-Kaufrecht. Frankfurt am Main ...: Lang, 1998.
 26. Brunner C. UN-Kaufrecht - CISG : Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf von 1980 ; unter Berücksichtigung der Schnittstellen zum internen Schweizer Recht. Bern: Stämpfli, 2004.
 27. CISG Advisory Council Opinions – <http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=128&sid=128>
- CISG AC OPINION NO 1: Electronic Communications under CISG.
- CISG AC OPINION NO 2: Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity Articles 38 and 39.
- CISG AC OPINION NO 3: Parol Evidence Rule, Plain Meaning Rule, Contractual Merger Clause and the CISG.
- CISG AC OPINION NO 4: Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts (Article 3 CISG).
- CISG AC OPINION NO 5: The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents.
- CISG AC OPINION NO 6: Calculation of Damages under CISG Article 74.
- CISG AC OPINION NO 7: Exemption of Liability for Damages Under Article 79 of the CISG.
- CISG AC OPINION NO 8: Calculation of Damages under CISG Articles 75 and 76.
- CISG AC OPINION NO 9: Consequences of Avoidance of the Contract..
- CISG AC OPINION NO 10: Agreed Sums Payable upon Breach of an Obligation in CISG Contracts (Art 4).
- CISG AC OPINION NO 11: Issues Raised by Documents under the CISG Focusing on the Buyer's Payment Duty (Art 58).

CISG AC OPINION NO 12: Claims for Damages Caused by Defective Goods or Services Under the CISG.

CISG AC OPINION NO 13: Inclusion of Standard Terms under the CISG.

CISG AC OPINION NO 15: Reservations under Articles 95 and 96 CISG.

28. Enderlein F., Maskow D. 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. New York ...: Oceana Publ., 1992.

29. Faust F. Die Vorhersehbarkeit des Schadens gemäß § 74 Satz 2 UN-Kaufrecht (CISG). Tübingen : Mohr, 1996.

30. Ferrari F. Internationales Vertragsrecht : Rom I-VO, CISG, CMR, FactÜ / Kommentar von F. Ferrari, et al. 2. Aufl. München: Beck, 2012.

31. Fischer J. Die Unsicherheitseinrede : Eine rechtsvergleichende Untersuchung über die Rechte eines Vertragspartners bei Vermögensverschlechterung der anderen Partei zum deutschen und US-amerikanischen Recht sowie zu den einheitlichen Kaufrechten. Frankfurt a.M. ...: Lang, 1988.

32. Grunewald B. Kaufrecht. Tübingen: Mohr, 2006.

33. Handbuch der Beweislast. Bd. 4: Bürgerliches Gesetzbuch - Schuldrecht Besonderer Teil I : [§§ 433 - 610 mit UNKR]./ begr. von Gottfried Baumgärtel; bearb. von Christoph Becker, et al. 3., neu bearb. und erw. Aufl. Köln: Heymann, 2009.

34. Heilmann J. Mängelgewährleistung im UN-Kaufrecht – Voraussetzungen und Rechtsfolgen im Vergleich zum deutschen internen Kaufrecht und zu den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen. Berlin: Duncker & Humblot, 1994.

35. International Sales: The United Nations convention on contracts for the international sale of goods / ed. N. M. Galston, H. Smit. N.Y.: Bender, 1984.

36. International Sale of goods / ed. by P. Šarčević, P. Volken. N.Y.: Oceana, 1986.

37. Krüger U. Modifizierte Erfolgshaftung im UN-Kaufrecht: die Haftungsbefreiung bei Lieferung vertragswidriger Ware gemäß Art. 79 CISG. Frankfurt am Main ...: Lang, 1999.

38. Ludwig K. Der Vertragsabschluß nach UN-Kaufrecht im Spannungsverhältnis von Common Law und Civil Law, dargestellt auf der Grundlage der Rechtsordnungen Englands und Deutschlands. Frankfurt a. M.: Lang, 1994.

39. Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Bd. 3: Schuldrecht, Besonderer Teil, §§ 433 – 610, Finanzierungsleasing, HeizkostenV, BetriebskostenV, CISG / Red.: §§ 535 - 606 W. Krüger; §§ 433 - 534, §§ 607 - 610, CISG H. P. Westermann. 6. Aufl. München: Beck, 2012.

40. Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch. Bd 5: Viertes Buch, Handelsgeschäfte: §§ 343 - 406; Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf - CISG / Bd.-Red.: B. Grunewald. 3. Aufl. München: Beck, 2013.

41. Piltz B. Internationales Kaufrecht: das UN-Kaufrecht in praxisorientierter Darstellung. 2. Aufl. München: Beck, 2008.

42. Private law: national, global, comparative; Festschrift für Ingeborg Schwenzer zum 60. Geburtstag: in 2 Bänden / hrsg. von Andrea Böhler; Markus Müller-Chen. Bern: Stämpfli, 2011.

43. Saidov D. The law of damages in international sales : the CISG and other international instruments. Oxford: Hart, 2008.

44. Schlechtriem P. Uniform Sales Law: The UN-Convention on contracts for the international sale of goods. Wien: Manz, 1986.
45. Trommler A. Die Auslegung des Begriffs "wesentliche Vertragsverletzung" in Art. 25 CISG. Frankfurt am Main ...: Lang, 2002.
46. Zeller B. Damages under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 2. ed. Oxford ... : Oxford Univ. Press, 2009.
47. Аксенов А. Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. М.: Инфотропик, 2012.
48. Асосков А.В. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров: постатейный комментарий к положениям, определяющим сферу ее применения. М.: Инфотропик, 2013.
49. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. / Отв. ред. Комаров А. С. М.: Юридическая литература, 1994.
50. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. М.: Статут, 2004.
51. Зыкин И.С. Обычай и обыкновения в международной торговле. М.: Международные отношения, 1983.
52. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ (за 1999-2006 г.) / Составитель М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2002 - 2008.
53. Рамберг Я. Комментарий ICC к Инкотермс 2010. Понимание и практическое применение. М.: Инфотропик, 2011.
54. Рамберг Я. Международные коммерческие трансакции. 4-ое изд. М.: Инфотропик, 2011.
55. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров (Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров). 4-ое изд. М.: Статут, 2010.
56. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2007.
57. Розенберг М. Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. 5-ое изд., перераб. и допол. М.: Книжный мир, 2007.
58. Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Ed. by I. Schwenzer. - 4th ed. - Oxford; New York: Oxford University Press, 2016.
59. Treitel, Guenter H. Frustration and force majeure / Treitel, Guenter H. - 3rd ed. - London: Sweet and Maxwell, 2014

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; укомплектована специализированной мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; укомплектована специализированной мебелью, и техническими средствами обучения, обеспечивающими реализацию проектируемых результатов обучения.

Компьютерный класс (аудитория для проведения занятий семинарского типа, лабораторных занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;

укомплектована специализированной мебелью, техническими средствами обучения, обеспечивающими реализацию проектируемых результатов обучения).

Компьютерный класс (аудитория для проведения занятий семинарского типа, лабораторных занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; укомплектована специализированной мебелью, техническими средствами обучения, обеспечивающими реализацию проектируемых результатов обучения).

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Для обеспечения преподавания дисциплины требуется помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Информационные справочные системы и ресурсы:

ЭБС «IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru/>

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» https://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red

Lexis Nexis Academic (Lexis Uni) <https://lexisnexis.com/>

ЭБС «Мобильная библиотека ЛитРес» <http://biblio.litres.ru/>

ЭБС «Юрайт» <https://biblio-online.ru/>

Информационно-правовой портал «Закон.ру» <https://zakon.ru/>

Портал Министерства Юстиции «Нормативные правовые акты в Российской Федерации» <http://pravo.minjust.ru/>

Государственная система правовой информации. Официальный интернет-портал правовой информации. <http://pravo.gov.ru/>

Технические и программные средства обучения:

1. Ноутбук HP 250 G6 (Core i3-6006/4GB/120Gb/Win 10 Home)

LibreOffice. Лицензия GNU LGPL (ПО распространяется свободно)

2. Ноутбук Asus X554L (Core i3-5005/4GB/500 Gb/Win 8.1)

LibreOffice. Лицензия GNU LGPL (ПО распространяется свободно)

3. Моноблок HP ProOne 440G3 AiO 23.8"

ПО OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acadmc (Сублицензионный договор № 118/1 от 23 сентября 2017 г.)

4. Моноблок HP ProOne 400 All-in-One 23"

ПО Office Standart 2013 Russian OLP NL AcademicEdition (021-10232) (Договор на передачу прав № Tr031010 от 18 июня 2015 г.)