

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**Факультет Высшая школа корпоративного управления  
Кафедра международной коммерции**

УТВЕРЖДЕНА  
решением кафедры  
международной коммерции  
Протокол от «10» января 2017 г.  
№ 5

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В. ДВ. 9.2 ДОГОВОРНОЕ ПРАВО В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**

---

*(индекс, наименование дисциплины(модуля) в соответствии с учебным планом)*

направление подготовки

**38.03.06 «Торговое дело»**

*(код, наименование направления подготовки)*

**Международная коммерция,**

*(направленность (и) профиль (и/специализация(и))*

**Бакалавр**

*(квалификация)*

**Очная**

*(форма (ы) обучения)*

Год набора - 2016

Москва, 2017

**Автор (ы)-составители**Преподаватель

(ученая степень и (или) ученое звание, должность) (наименование кафедры)

Романова М.Е...

(ФИО)

Заведующий кафедрой

Международная коммерция

(наименование кафедры)

д.э.н., профессор

(ученая степень и (или) ученое звание)

Саламатов В.Ю.

(ФИО)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
  - 6.1. Основная литература
  - 6.2. Дополнительная литература
  - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
  - 6.4. Нормативные правовые документы
  - 6.5. Интернет-ресурсы
  - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

# **1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы**

1.1. Дисциплина «Договорное право в международной торговле» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ДПК - 1	Способность участвовать в таможенной деятельности	ДПК – 1.2	умение применять положения договорного права в таможенной деятельности
ДПК - 3	Способность принимать участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности внешнеэкономических организаций	ДПК – 3.2	способность принимать участие в подготовке и правовом обеспечении решений по вопросам организации управления внешнеэкономической организацией

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Профессиональный стандарт «Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н  ОТФ В  - Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме)  Трудовые функции:  В/01.6; Составление планов и обоснование закупок  В/02.6 Осуществление процедур закупок	ДПК –1.2	на уровне знаний: - знать положения договорного права при осуществлении процедур закупок\, составлению планов и обоснованию закупок в таможенной деятельности
		на уровне умений: - умение применять положения договорного права при осуществлении процедур закупок\, составлению планов и обоснованию закупок в таможенной деятельности
		на уровне навыков: - владение навыками таможенного оформления сделок по закупке товаров в соответствии с нормами международного договорного права, а также для целей . составления планов и обоснования закупок
Профессиональный стандарт «Эксперт в сфере закупок» утв. 10.09.2015 №625н	ДПК –1.2	на уровне знаний: - знать положения договорного права при осуществлении процедур закупок для целей консультирования в сфере

<p>ОТФ А (в полном объеме) Консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд Трудовые функции: А/02.6 Консультирование по закупочным процедурам</p>		<p>закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p><b>на уровне умений:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- умение применять положения договорного права для целей консультирования по закупкам для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</li> </ul> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- владение навыками консультирования по таможенному оформлению сделок по закупке товаров для государственных, муниципальных и корпоративных нужд в соответствии с нормами международного договорного права закупок</li> </ul>
<p>Менеджер ВЭД/менеджер по экспорту и импорту</p> <p>(в соответствии с результатами форсайт-сессии. Форсайт-анализ требований к компетенциям)</p> <p>Трудовые функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров.</li> <li>- подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций</li> </ul>	<p>ДПК – 1.2</p>	<p><b>на уровне знаний:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знать положения договорного права для разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и подготовке товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций</li> </ul> <p><b>на уровне умений:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уметь применять положения договорного права для разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и подготовке товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций</li> </ul> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- владение навыками применять на практике положения договорного права для разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и подготовке товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций</li> </ul>

<p>Профессиональный стандарт «Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н</p> <p>ОТФ В</p> <p>- Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме)</p> <p>ДПК – 3.2</p> <p>Трудовые функции:</p> <p>В/01.6; Составление планов и обоснование закупок</p> <p>В/02.6 Осуществление процедур закупок</p>		<p>на уровне знаний:</p> <p>- знать основы правового обеспечения деятельности внешнеторговой организации в части ее закупочной деятельности для составления планов и обоснования закупок, осуществления процедур закупок</p> <p>на уровне умений:</p> <p>- уметь выделить для себя сферу эффективного участия в правовом обеспечении деятельности внешнеторговой организации в части ее закупочной деятельности при осуществлении процедур закупок</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>-быть способным к участию в правовом обеспечении организации управления внешнеторговой организацией в части ее закупочной деятельности: при составлении планов и обосновании закупок.</p>
<p>Профессиональный стандарт «Эксперт в сфере закупок» утв. 10.09.2015 №625н</p> <p>ОТФ А (в полном объеме)</p> <p>Консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>Трудовые функции:</p> <p>А/01.6 Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>А/02.6 Консультирование по закупочным процедурам</p>		<p>на уровне знаний:</p> <p>- знать основы правового обеспечения деятельности внешнеторговой организации в части ее закупочной деятельности для целей консультирования в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>на уровне умений:</p> <p>- уметь выделить для себя сферу эффективного участия в правовом обеспечении деятельности внешнеторговой организации для целей консультирования в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>-быть способным к участию в правовом обеспечении организации управления внешнеторговой организацией в части</p>

		ее закупочной деятельности с последующим консультированием в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
<p>Менеджер ВЭД/менеджер по экспорту и импорту</p> <p>(в соответствии с результатами форсайт-сессии. Форсайт-анализ требований к компетенциям)</p> <p>Трудовые функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров.</li> <li>- Ведение переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.</li> <li>- Организация сбора, систематизация, изучение и обобщение информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и сбыта</li> <li>- Подготовка для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей.</li> <li>- Подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций</li> </ul>	ДПК– 3.2	<p><b>на уровне знаний:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знать основы правового обеспечения деятельности внешнеторговой организации для разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и ведения переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.</li> </ul> <p><b>на уровне умений:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уметь выделить для себя сферу эффективного участия в правовом обеспечении деятельности внешнеторговой организации в части разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и ведения переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.</li> </ul> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-быть способным к участию в правовом обеспечении вопросов организации управления внешнеторговой организацией в части разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и ведения переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.</li> </ul>

--	--	--

## 2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина **Б1.В. ДВ. 9.2 «Договорное право в международной торговле»** в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция» изучается 7 семестре 4- го курса как дисциплина по выбору.

Освоение дисциплины **«Договорное право в международной торговле»** базируется на сумме знаний и навыков, полученных студентами в ходе изучения таких дисциплин, как «Правоведение» (1 курс 2 семестр), «Экономика организации» (2 курс 3 семестр), «Правовое регулирование профессиональной деятельности» (3 курс 5 семестр). «Международные экономические отношения» (3 курс 5 семестр), «Мировая экономика и международная политика» (1 курс, 2 семестр); «Коммерческая деятельность» (2 курс, 3 семестр), «Английский язык профиля деятельности» (2 курс, 3 семестр)

Наименования последующих учебных дисциплин, для которых разделы дисциплины **«Договорное право в международной торговле»** является предшествующей: «Международная торговля» (8 семестр 4 курс), при подготовке ВКР и прохождении производственной, включая преддипломную практику и выполнении НИР..

**Общая трудоемкость 4 зач. единицы (144 часа)**

По дисциплине **«Договорное право в международной торговле»** выделяется: на контактную работу с преподавателем 54 часа, в том числе:  
 - лекции 18 час.  
 - практические занятия – 36 час.  
 на самостоятельную работу обучающихся - 54 часа.

## 3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Понятие договорного права в международной торговле и его источники	14	2		6		6	О



№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемо сти <sup>4</sup> , промежуто чной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 2	Унификация договорного права в международной торговле	10	2		2		6	О
Тема 3	Конвенция ООН о международной купле- продаже товаров 1980 г. (Венская конвенция)	16	4		4		8	Д
Тема 4	Документооборот в международной торговле	16	2		6		8	К
Тема 5	Электронная торговля	12	2		4		6	О
Тема 6	Заключение международной торговой сделки	12	2		4		6	Д,Т
Тема 7	Базисные условия поставки и транспортировки товаров	12	2		4		6	О
Тема 8	Нарушение обязательств и ответственность в международной торговле	16	2		6		8	Реф
Промежуточная аттестация		36						Экзамен
Всего:		144	18		36		54	

формы текущего контроля успеваемости: контрольные работы (К), опрос (О), тестирование (Т), реферат (Реф), диспут (Д).

Используемые сокращения приводятся после таблицы в примечании.

### Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Понятие договорного права в международной торговле и его источники

Правовое регулирование международных торгово-экономических операций.

Понятие и история развития ДПМТ. Различия в порядке регламентации торговых сделок в разных странах и их влияние на осуществление торговых операций. Источники ДПМТ.

Тема 2. Унификация договорного права в международной торговле

Унификация материально-правовых норм по купле-продаже товаров.

Международный институт по унификации частного права. Унификация международных торговых обычаев. Международная торговая палата.

Тема 3. Конвенция ООН о международной купле-продаже товаров 1980 г. (Венская конвенция)

Значение Венской конвенции в регулировании международных торговых операций.

Сфера, основные положения и порядок применения Венской конвенции. Соотношение Венской конвенции и национального права. Принципы, на которых основана Венская конвенция.

Тема 4. Документооборот в международной торговле

Документальное оформление внешнеторговой сделки. Контракт и связанные с ним документы. Типы внешнеторговых контрактов. Отражение условий сделки в теле контракта. Принципиальная схема внешнеторгового контракта.

Тема 5. Электронная торговля

Понятие электронной торговли и электронной сделки. Формы электронных сделок.

Электронный документооборот. Модельный закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле

Тема 6. Заключение международной торговой сделки

Порядок заключения международных торговых сделок.

Международно-правовое и национальное регулирование заключения торговых сделок.

Понятия оферты и акцепта. Порядок совершения сделок с использованием оферты и акцепта

Тема 7. Базисные условия поставки и транспортировки товаров

Понятие «базис поставки». Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС). Порядок применения ИНКОТЕРМС. Определения базиса поставки без обращения к ИНКОТЕРМС. Влияние условий транспортировки на базис поставки.

Тема 8. Нарушение обязательств и ответственность в международной торговле

Виды нарушений обязательств. Средства правовой защиты в случае нарушения контракта продавцом и покупателем. Механизмы разрешения споров и удовлетворения претензий в международной торговле. Международный коммерческий арбитраж и его роль в разрешении споров.

#### **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины...используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Понятие договорного права в международной торговле и его источники	Опрос
Унификация договорного права в международной торговле	Опрос
Конвенция ООН о международной купле-продаже товаров 1980 г. (Венская конвенция)	Диспут
Документооборот в международной торговле	Контрольная работа
Электронная торговля	Опрос
Заключение международной торговой сделки	Диспут, тестирование
Базисные условия поставки и	Опрос

транспортировки товаров	
Нарушение обязательств и ответственность в международной торговле	Реферат

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме: экзамена

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

### **Примеры тестовых заданий**

#### **1. ИНКОТЕРМС 2000 в России признаны:**

- а) торговым обычаем;
- б) нормативным актом;
- в) действующими даже при отсутствии ссылки на них в контракте.

#### **2. В каких случаях возможно применение норм национального гражданского права к отношениям по международной купле-продаже товаров (выбрать два правильных варианта из предлагаемых):**

- а) в качестве дополнительного (субсидиарного статута, для восполнения пробелов, имеющихся в международных договорах РФ);
- б) применение возможно без ограничений наряду с нормами международных договоров;
- в) в качестве основного статута.

#### **3. Верно ли утверждение, что действующее в России законодательство, как и право большинства других стран мира, исходит из того, что стороны внешнеэкономической сделки свободны в выборе применимого права?**

- а) нет, это суждение неверно;
- б) этот вопрос национальными законодательствами не обсуждается;
- в) да, верно.

#### **4. Поясните общепринятые аббревиатуры.**

- а) ЮНСИТРАЛ – это ...;
- б) УНИДРУА – это ...;
- в) ТПП РФ – это ...;
- г) МКАС при ТПП РФ – это ... .

#### **5. Верно ли утверждение, что Венская конвенция о международных договорах купли-продажи 1980 г. товаров исходит из максимально широкой автономии воли сторон?**

- а) верно;
- б) нет, неверно, все положения обозначенной конвенции носят императивный характер;
- в) верно, но при условии, что стороны определили это в договоре.

**6. Способ, путем которого Российская Федерация стала участницей Венской конвенции о международных договорах купли-продажи товаров 1980 г.:**

- а) автоматически после распада СССР;
- б) заявлением об ответственности по обязательствам СССР;
- в) путем ратификации конвенции Российской Федерацией.

**7. Какова правовая природа Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА (1994 г.) и Принципов европейского договорного права (1998 г.)?**

- а) общая идея для международно-правового регулирования;
- б) правила регулирования межгосударственных отношений;
- в) модельные законы.

**8. Какие нормы применимы, если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством РФ?**

- а) применяются нормы гражданского законодательства Российской Федерации;
- б) применяются правила международного договора;
- в) применяются правила международного договора при условии, что приоритет его применения сопровождается изданием внутригосударственного акта.

**9. Что определяется личным законом юридического лица (выбрать три верных ответа)?**

- а) организационно-правовая форма юридического лица;
- б) содержание правоспособности юридического лица;
- в) порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и обязанностей;
- г) порядок уплаты таможенных пошлин при совершении внешнеэкономических сделок.

**10. Верно ли утверждение, что при заключении и исполнении контрактов международной купли-продажи товаров стороны должны соблюдать не только условия контакта, но и принцип добросовестности в международной торговле?**

- а) нет, неверно, имеют юридическое значение только условия заключенного контракта;
- б) да, верно;
- в) практика разрешения споров в Международном коммерческом арбитражном суде индифферентна к принципу добросовестности в международной торговле.

**11. Определите последствия следующей оговорки о применимом праве: «Отношения сторон по контракту регулируются российским правом».**

- а) Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров не применима;
- б) применима Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, а Гражданский кодекс РФ субсидиарно;
- в) стороны не определили применимое право.

**12. Какие способы определения количества товара предусмотрены в Венской конвенции?**

- а) определение количества является обязательным и может устанавливаться указанием порядка его (количества) определения;
- б) определение количества товара не является обязательным;
- в) определение количества товара является обязательным и может устанавливаться как прямо, так и косвенно.

**13. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки с участием российского контрагента влечет за собой следующие правовые последствия:**

- а) недействительность сделки;
- б) оспоримость сделки;
- в) невозможность ссылаться на свидетельские показания в суде в доказательство совершения сделки.

**14. К каким объектам купли-продажи нормы Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров не применимы?**

- а) при продаже товаров с аукциона;
- б) при продаже электроэнергии;
- в) при продаже оборотных ценных бумаг;
- г) при продаже медицинской техники.

**15. Восполняемо ли условие о цене в договорах международной купли-продажи товаров в тех случаях, когда договор был заключен, но цена не определена в договоре?**

- а) действует презумпция цены, которая обычно взимается за товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли;
- б) это условие невосполнимо, такой договор нельзя признать заключенным;
- в) нет, это условие невосполнимо, такой договор считается недействительным.

**16. Убытки за нарушение договора международной купли-продажи товаров включают:**

- а) ущерб и упущенную выгоду;

б) только ущерб, который понесен другой стороной вследствие неисполнения договора, исключая упущенную выгоду.

**17. Какой срок исковой давности предусмотрен Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров?**

- а) четыре года;
- б) десять лет;
- в) сроки исковой давности не предусмотрены.

**18. Что означает в международной торговой практике такой способ поставки, как «немедленная поставка»?**

- а) две недели после подписания контракта;
- б) в день получения предоплаты;
- в) в разумный срок.

**19. Возможно ли заключение договора международной купли-продажи товаров с использованием электронных средств связи в свете Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров?**

- а) это не предусмотрено конвенцией;
- б) конвенция допускает заключение договора с использованием электронных средств связи.

**Темы докладов , выносимые на дискуссию:**

- 1.Внутригосударственное регулирование электронной коммерции.
- 2.Международно-правовое и внутригосударственное регулирование заключения торговых сделок.
- 3.Унификация базисных условий поставки – содержание и значение в развитии международной торговли.
- 4.Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС.
- 5.Средства правовой защиты в случае нарушения контракта продавцом и покупателем.
- 6.Механизмы разрешения споров и удовлетворения претензий в международной торговле.
- 7.Значение и применение международного обычая.
- 8.Множественность регуляторов в сфере международной торговли.
- 9.Регламентация автономии воли сторон.
- 10.Конвенция о праве, применимом к переходу права собственности при международной купле-продаже товаров (1958).
- 11.Унификация международных торговых обычаев

**Критерии оценки докладов и дискуссий студентов**

При оценке докладов и участия студентов в дискуссиях учитывается в первую очередь уровень теоретической подготовки студента (владение категориальным аппаратом, знание нормативно-правовых основ предмета), проявленной при подготовке доклада, умение построить доклад содержательно и структурно, а также умение высказывать свое мнение, отстаивать свою позицию, слушать и оценивать различные точки зрения, конструктивно полемизировать, находить точки соприкосновения разных позиций.

#### 4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме итоговой работы, включающей теоретические вопросы и задания в форме реферата, и оценивается до 40 баллов.

#### **Темы для подготовки итогового реферата**

1. История развития договорного права в международной торговле.
2. Средневековое купеческое право и *lex mercatoria*.
3. Международный институт по унификации частного права и его роль в правовом регулировании международной торговли.
4. Международные договоры и их роль в регламентации международной торговли.
5. Комиссия ООН по праву международной торговли.
6. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (1955), ее основные положения.
7. Роль Конвенций УНИДРУА о международном финансовом лизинге (1988) и о международном факторинге (1988).
8. Сфера и порядок применения Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
9. Соотношение Венской конвенции, международных обычаев и заведенного порядка.
10. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы.
11. Типовые контрактные формы в международной торговле.
12. Понятие «формулярное право» и его содержание.

13. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов (1996).
14. Модельный закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996).
15. Электронно-цифровая подпись и ее значение в осуществлении сделок.
16. Правовое положение участников электронной коммерции.
17. Внутригосударственное регулирование электронной коммерции.
18. Международно-правовое и внутригосударственное регулирование заключения торговых сделок.
19. Международная торговая палата и унификация базисных условий поставки.
20. Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС.
21. Средства правовой защиты в случае нарушения контракта продавцом и покупателем.
22. Механизмы разрешения споров и удовлетворения претензий в международной торговле.

### **23. Критерии оценки реферата**

Оценка «удовлетворительно» предполагает, что полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. В процессе анализа литературы отобраны наиболее важные источники, продемонстрировано понимание решаемой проблемы. Выбраны адекватные цели научный подход, методы, процедуры. Они в значительной степени реализованы в работе. Выводы имеют наглядный и проверяемый характер. Требования по оформлению работы в основном выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, когда полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована практическая и теоретическая актуальность работы. В процессе анализа литературы отобран и проанализирован широкий круг теоретических и эмпирических источников. Выбраны и обоснованы применяемые научные подходы, методы и процедуры. Полученные результаты в целом логичны, доказательны и систематизированы. Оформление работы в целом соответствует существующим требованиям.



Оценка «отлично» предполагает: полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Обоснована практическая и теоретическая значимость работы.

Проведен детальный анализ теоретических и эмпирических источников, выводы автора самостоятельны и аргументированы. Выбраны и подробно описаны применяемые в работе научные подходы, методы и процедуры. Содержание работы полностью отражает узловые проблемы темы, исследовательская часть (в курсовой работе) выполнена самостоятельно, методологически корректно и содержит достоверные и интересные выводы и положения. Оформление работы полностью отвечает требованиям

#### **4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.**

**4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования**

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ДПК - 1	Способность участвовать в таможенной деятельности	ДПК– 1.2	умение применять положения договорного права в таможенной деятельности
ДПК - 3	Способность принимать участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности внешнеэкономических организаций	ДПК – 3.2	способность принимать участие в подготовке и правовом обеспечении решений по вопросам организации управления внешнеэкономической организацией

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ДПК-1.2 умение применять положения договорного права в таможенной деятельности	<p>Применяет порядок регулирования торговых контрактов и порядок определения применимого права</p> <p>Определяет содержание торговой сделки, ее важнейшие условия с позиций правоприменения</p> <p>Рассматривает практику разрешения споров, касающихся</p>	<p>Корректно применяет порядок регулирования торговых контрактов и порядок определения применимого права</p> <p>Самостоятельно определяет содержание торговой сделки, ее важнейшие условия с позиций правоприменения</p> <p>Корректно рассматривает практику разрешения споров, касающихся торговых сделок</p> <p>Грамотно использует знания основ документооборота в международной торговле</p>

	торговых сделок  Использует знания основ документооборота в международной торговле	
ДПК-3.3 готовность принимать решения по вопросам организации управления внешнеторговой организацией	Соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли  Работает с нормативной документацией в сфере международной торговли  Выявляет особенности современной динамики территориальной и товарной структуры международной торговли	Четко соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли  Грамотно работает с нормативной документацией в сфере международной торговли  Корректно применяет инструменты анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности  Грамотно выявляет особенности современной динамики территориальной и товарной структуры международной торговли

### Перечень теоретических вопросов для промежуточной аттестации

1. Понятие договорного права в международной торговле и его источники
2. Правовое регулирование международных торгово-экономических операций.
3. Различия в порядке регламентации торговых сделок в разных странах и их влияние на осуществление торговых операций.
4. Унификация договорного права в международной торговле: направления и формы унификации
5. Международный институт по унификации частного права и Международная торговая палата и их роль в правовом регулировании международной торговли.
6. Значение Венской конвенции в регулировании международных торговых операций. Сфера, основные положения и порядок применения Венской конвенции. Соотношение. Принципы, на которых основана Венская конвенция.
7. Документальное оформление внешнеторговой сделки .
8. Контракт и связанные с ним документы. Типы внешнеторговых контрактов. Отражение условий сделки в теле контракта. Принципиальная схема внешнеторгового контракта.
9. Электронная международная торговля и ее формы.
10. Электронный документооборот. Модельный закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле
11. Заключение международной торговой сделки: порядок заключения международных

торговых сделок.

12.Международно-правовое и национальное регулирование заключения торговых сделок.

13.Понятия оферты и акцепта. Порядок совершения сделок с использованием оферты и акцепта

14. Базисные условия поставки и транспортировки товаров: понятие базиса поставки

15.Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС). Порядок применения ИНКОТЕРМС. Определения базиса поставки без обращения к ИНКОТЕРМС.

16. Влияние условий транспортировки на базис поставки.

17. Нарушение обязательств и ответственность в международной торговле: виды нарушений и средства правовой защиты в случае нарушения контракта продавцом и покупателем.

18.Механизмы разрешения споров и удовлетворения претензий в международной торговле.

19.Международный коммерческий арбитраж и его роль в разрешении споров.

20. Правовое обеспечение решений по вопросам организации управления внешнеторговой организацией в соответствии с требованиями договорного международного права

**Для оценки степени освоения компетенций ДПК -1.2 и ДПК - 3.2 используются следующие шкалы:**

**Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций**

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Неудовлетворительно	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Неудовлетворительно	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Удовлетворительно	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Хорошо	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы

			умение	применение навыков
5	Отлично	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

**Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений**

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции
Цифр.	Оценка	
1	Неудовлетворительно	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Удовлетворительно или неудовлетворительно (по усмотрению преподавателя)	Знать на уровне <b>ориентирования</b> , представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Удовлетворительно	Знать и уметь на <b>репродуктивном</b> уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Хорошо	Знать, уметь, владеть на <b>аналитическом</b> уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Отлично	Знать, уметь, владеть на <b>системном</b> уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

## 4.4. Методические материалы

Процедуры и средства оценивания элементов компетенций  
по дисциплине «Договорное право в международной торговле»

Процедура проведения	Средство оценивания				
	Текущий контроль				Промежуточный контроль
	Выполнение устных заданий	Выполнение тестовых заданий	Выполнение практических расчетных заданий	Выполнение рефераты и докладов	Экзамен в смешанной форме
Продолжительность контроля	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	Не предусмотрено	По усмотрению преподавателя	В соответствии с принятыми нормами времени
Форма проведения контроля	Устный опрос	Письменное тестирование		Письменная форма с презентацией	В устной форме ответы на вопросы билета и представление в письменной форме итогового реферата
Вид проверочного задания	Устные вопросы	Письменные задания		Письменный опрос	экзамен
Форма отчета	Устные ответы	Ответы в письменной форме		Ответы в письменной (по эссе и рефератам)	Ответы в смешанной форме
Раздаточный материал	есть	Справочная литература		Справочная литература	Справочная литература

## . Вопросы для самостоятельной подготовки к занятиям

1. Различия в порядке регламентации торговых сделок в разных странах и их влияние на осуществление торговых операций.

2. Источники договорного права в международной торговле, их классификация.
3. Значение и применение международного обычая.
4. Множественность регуляторов в сфере международной торговли.
5. Регламентация автономии воли сторон.
6. Конвенция о праве, применимом к переходу права собственности при международной купле-продаже товаров (1958).
7. Унификация международных торговых обычаев.
8. Унифицированные обычаи и практика для документарных аккредитивов.
9. Унифицированные правила по инкассо.
10. Унифицированные правила по договорным гарантиям.
11. Правила для гарантий по первому требованию.
12. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция).
13. Венская конвенция и национальное право.
14. Документальное оформление внешнеторговой сделки и понятие внешнеторговых документов.
15. Коммерческие документы и документы по поставке и приемке товара.
16. Понятие международного торгового контракта. Типы контрактов.
17. Принципиальная схема внешнеторгового контракта.
18. Подразумеваемые условия контракта.
19. Порядок восполнения пробелов в тексте контракта.
20. Электронный обмен данными.
21. Электронная сделка и ее формы.
22. Электронный документооборот.
23. Порядок заключения торговой сделки.
24. Сделки «*inter praesentes*» и сделки «*inter absentes*».
25. Сделки, совершаемые путем обмена офертой и акцептом.
26. Публичная оферта.
27. Понятие «базис поставки».
28. Правовая природа ИНКОТЕРМС.

29. Базисные условия (группы E, F, C, D). Порядок применения ИНКОТЕРМС.
30. Определение базиса поставки без обращения к ИНКОТЕРМС.
31. Влияние условий транспортировки на базис поставки.
32. Соотношение базиса поставки и цены сделки.
33. Виды нарушений обязательств.
34. Предвидимое нарушение контракта.
35. Дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения обязательства.
36. Нарушения, относящиеся к качеству и количеству товара, представлению документации.
37. Судебное и арбитражное разрешение споров.
38. Международный коммерческий арбитраж и его роль в квалифицированном и своевременном разрешении споров.
39. Практика МКАС при ТПП Российской Федерации в Москве.
40. Соглашение стран СНГ о порядке разрешения хозяйственных споров (1992).

#### **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Приступая к изучению новой учебной дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести новую тетрадь для конспектирования лекций и работы с первоисточниками.

В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Подготовку к семинарскому занятию следует вести в следующем порядке:

1. Внимательно ознакомиться с планом семинара по заданной теме: вначале с основными вопросами, затем - с вопросами для обсуждения и выполнения расчетно-графических работ, оценив для себя объем задания.
  2. Прочитать конспект лекции по теме семинарского занятия, отмечая материал, необходимый для изучения поставленных вопросов.
  3. Обратиться к рекомендуемой учебной литературе по данной теме: в первую очередь - к основной, при необходимости углубленного изучения - к дополнительной.
  4. Уделить особое внимание основным понятиям изучаемой темы, владение которыми способствует эффективному усвоению курса.
  5. Осмыслить имеющиеся в данной теме формулы, которые используются для выполнения необходимых расчетов.
  6. Освоить приемы построения графических моделей, если они применяются в изучаемой теме.
  7. В процессе изучения темы следует подготовить тезисы или мини-конспект в тетради для семинарских занятий. Особенно это касается вопросов, предназначенных для самостоятельного изучения. Эти записи могут быть использованы на семинаре как подсказка при публичном выступлении, а также для работы «на месте» во время выполнения расчетно-графической работы, а также при подготовке к зачету и экзамену.
- Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. В ходе семинарского занятия внимательно слушать выступления своих однокурсников. При необходимости задавать им уточняющие вопросы. Принимать активное участие в обсуждении учебных вопросов: выступать с докладами, рефератами, обзорами научных статей, отдельных публикаций периодической печати, касающихся содержания темы семинарского занятия. В ходе своего выступления использовать технические средства обучения, доску и мел. С целью более глубокого усвоения изучаемого материала задавать вопросы преподавателю. После подведения итогов семинара устранить недостатки, отмеченные преподавателем.
- При подготовке к экзамену (в конце семестра) повторять пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, выносящихся на зачет и содержащихся в данной программе. Использовать конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. Обратить особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных студентом по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю



## **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

### **6.1. Основная литература.**

1. Договорное право [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» и научной специальности 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право»/ Н.Д. Эриашвили [и др.].- Электрон. текстовые данные.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 383 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52467>.- ЭБС «IPRbooks»
2. Кочергина Т.Е. Контракты в международной торговле [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кочергина Т.Е.- Электрон. текстовые данные.- СПб.: Интермедия, 2014.- 204 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28015>.- ЭБС «IPRbooks»
3. Шелег Н.С. Международная торговля [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шелег Н.С., Енин Ю.И.- Электрон. текстовые данные.- Минск: Вышэйшая школа, 2014.- 512 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35496>.- ЭБС «IPRbooks»

### **6.2. Дополнительная литература С «IPRbooks»**

- 1.Калинкина Г.Е. Международная торговля в системе мировой экономики. ВТО. Содействие управлению торговыми потоками [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Калинкина Г.Е., Трибушный И.Ю.- Электрон. Текстовые данные.- Саратов: Вузовское образование, 2014.- 229 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20420>.- ЭБС «IPRbooks»
- 2.Брагинский М.И. Договорное право. Книга первая. Общие положения [Электронный ресурс]/ Брагинский М.И., Витрянский В.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Статут, 2011.- 848 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29312>.- ЭБС «IPRbooks»
- 3.Право Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]: влияние на экономику и законодательство государств Европейско-Азиатского региона/ В.Н. Архангельский [и др.].- Электрон. текстовые данные.- М.: Статут, 2014.- 159 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49091>.- ЭБС «IPRbooks»

### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

- 1.Тарелко Н.А. Международные экономические отношения [Электронный ресурс]: ответы на экзаменационные вопросы/ Тарелко Н.А., Короткевич Л.М.- Электрон. текстовые данные.- Минск: ТетраСистемс, 2012.- 112 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28127>.- ЭБС «IPRbooks»
  2. Сушкова О.В. Договорное право. Сравнительное правоведение [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Сушкова О.В., Сердюк И.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2013.- 472 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41175>.- ЭБ
  3. Сидорова Е.Ю. Международная торговля [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Сидорова Е.Ю.- Электрон. текстовые данные.- М.: АСТ, 2008.- 189 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/928>.- ЭБС «IPRbooks»
- 6.4. Нормативные правовые документы.
- 1.Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г.
  - 2.Афинская конвенция о перевозке морем пассажиров и их ба-гажа 1974 г.
  - 3.Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) от 15 апреля 1994 г.
  - 4.Инкотермс 2000. Международные правила толкования торго-вых терминов: Публикация МТП № 560. СПб., 2000. 70 с.
  - 5.Конвенция ООН о международных смешанных перевозках и формулярах документа комбинированной перевозки (СТ), используемых в практике перевозок
  - 6.Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 г.)
  - 7.Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 1988 г.)
  - 8.Конвенция УНИДРУА о международном факторинге (Оттава, 1988 г.)
  - 9.Протокол об изменениях Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 г.)
  - 10.Конвенция, отменяющая требования легализации иностранных официальных документов (Гаага, 1961 г.)
  - 11.Конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам (Рим, 19 июня 1980 г.)

12. Конвенция СНГ о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, 1993.
13. Мадридская конвенция о международной регистрации фабричных и товарных знаков 1891 г.
14. Международная конвенция об унификации некоторых правил коносаментов 1924 г.
4. Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г.
5. Принципы международных коммерческих договоров УНИД-РУА 2004
6. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (Киев, 1992 г.)
7. Соглашение о международных железнодорожных перевозках 1980 г. (КОТИФ).
8. Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ 1980 г.
9. Типовой дистрибьютерский контракт. Монопольный импортер-дистрибьютор: Публикация МТП № 518
10. Типовой коммерческий агентский контракт МТП: Публикация МТП № 496.
11. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже 1985 г.
12. Типовой закон об электронной торговле. Разработан комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Рекомендован Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 16 декабря 1996 г. № А/51/628.
13. Типовой контракт МТП международного франчайзинга: Публикация МТП № 557.
14. Типовой контракт случайного посредничества: Публикация МТП № 619.
15. Типовой контракт МТП международной купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи: Публикация МТП 556.
16. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов 1993 г.
17. Унифицированные правила для инкассо 1996 г.
18. Форс-мажорные обстоятельства: Публикация МТП № 421 (Е).
19. Арбитражный процессуальный кодекс РФ.

20. Воздушный кодекс РФ.
21. Гражданский кодекс РФ.
22. Гражданский процессуальный кодекс РФ.
23. Кодекс торгового мореплавания РФ.
24. Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС) (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 17).
25. Закон РФ от 7 июля 1993 г. № 5338- I «О международном коммерческом арбитраже».
26. Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003- I «О таможенном тарифе».
27. Федеральный закон от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах в Российской Федерации»
28. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
29. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
30. Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле».
31. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».
32. Федеральный закон от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
33. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
34. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».
35. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

36. Письмо ЦБ РФ от 15 июля 1996 г. № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов
37. Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ.

#### **6.5. Интернет-ресурсы, справочные системы**

1. <http://www.eurasiancommission.org> – Евразийская экономическая комиссия
2. <http://economy.gov.ru/> - Министерство экономического развития Российской Федерации
3. <http://mkas.tpprf.ru/> – Международный коммерческий арбитражный суда при Торгово-промышленной палате РФ
4. Справочно-информационные системы «КонсультантПлюс», «Гарант

#### **7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Перечисляются информационные технологии, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем. Дисциплина Б1.В.ДВ.9.2 «Договорное право в международной торговле» относится к блоку 1 учебного плана по направлению 38.03.06 «Торговое дело» (дисциплина по выбору). Изучается в 7 семестре 4 курса.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: Б1.В.ОД.1 «Правоведение» (1 курс 2 семестр), Б1.Б9 «Экономика организации» (2 курс 3 семестр), Б1.Б.18 «Правовое регулирование профессиональной деятельности» (3 курс 5 семестр). Б1.В.ОД.16 «Международные экономические отношения» (3 курс 5 семестр).

Дисциплина «Договорное право в международной торговле» является опорой в соответствии с учебным планом при изучении дисциплины Б1.В.ОД.12 «Международная торговля» (4 курс 8 семестр), выполнении НИР, при подготовке ВКР, прохождении производственной, включая преддипломную, практики.