

**Приложение  
к Рабочей программе дисциплины**

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Юридический  
\_\_\_\_\_  
(факультет / институт / филиал)

УТВЕРЖДЕНО  
Заседанием президиума  
Ученого совета ННГУ  
Протокол № 4 от «14» декабря 2021 г.

**ФОНД  
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**«Международное торговое право»**  
(наименование дисциплины)

Направление подготовки (специальность)

**40.04.01 «Юриспруденция»**

Направленность / профиль подготовки (специализация)

**Магистр международного права**

Квалификация (степень) выпускника

**магистр**

Нижегород  
2022

**Цель фонда оценочных средств.** Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Международное торговое право». Перечень видов оценочных средств соответствует рабочей программе дисциплины.

1. **Фонд оценочных средств включает** контрольные материалы для проведения текущего контроля в форме *блиц-опросов, презентаций по проблемным вопросам, кейс-задач, эссе, коллоквиумов, тренингов, дискуссий* и промежуточной аттестации в форме вопросов и заданий к экзамену.
2. **Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)**

УК-5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия;

ПК-3 - Способен принимать решения и совершать юридические действия в соответствии с законодательством Российской Федерации;

ПК-5 - Способен вести дела в рамках различных видов юридического процесса

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине**	
УК-5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия;	<b>УК-5.1.</b> Использует знания об историческом наследии и социокультурных традиций различных социальных групп, опирающиеся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира, включая мировые религии, философские и этические учения	<b>З1 (УК-5.1) Знать:</b> культурные особенности и традиции различных социальных групп, этапы исторического развития России, особенности мировых религий, основные философские и этические концепции. <b>У1 (УК-5.1) Уметь:</b> - использовать знания об историческом наследии и социокультурных традиций при взаимодействии с различными социальными группами. анализировать основные направления развития теоретико-правовой мысли и актуальные проблемы правотворчества <b>В1 (УК-5.1) Владеть:</b> способностью уважительно относиться к историческому наследию и социокультурным традициям различных	Задача (практическое задание) Тест Курсовая работа

		социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России (включая основные события, основных исторических деятелей) в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира, включая мировые религии, философские и этические учения	
	<b>УК-5.2.</b> Учитывает особенности межкультурного взаимодействия на основе использования основных философских идей и категорий, с учетом исторического развития и социально-этического контекста	<i>З1 (УК-5.2) Знать:</i> основные закономерности исторического развития общества с учетом его культурного многообразия. <i>У1 (УК-5.2) Уметь:</i> толерантно воспринимать культурное многообразие общества в философском, историческом и социально-этическом контекстах. <i>В1 (УК-5.2) Владеть:</i> способностью ориентироваться в культурном разнообразии общества и соблюдать этические нормы поведения.	Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача
	<b>УК-5.3.</b> Находит способы преодоления коммуникативных барьеров при межкультурном взаимодействии, в том числе при конфликтной ситуации	<i>З1 (УК-5.3) Знать:</i> виды и типы коммуникативных барьеров в межкультурном взаимодействии. <i>У1 (УК-5.3) Уметь:</i> выявлять возможные причины коммуникативных барьеров в межкультурном взаимодействии. <i>В1 (УК-5.3) Владеть:</i> способностью находить оптимальные способы преодоления коммуникативных барьеров в межкультурном взаимодействии, в том числе при конфликтной ситуации	Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача
	<b>УК-5.4.</b> Придерживается	<i>З1 (УК-5.4) Знать:</i> принципы толерантного отношения к	Задача (практическое задание)

	<p>принципов недискриминационного взаимодействия, определяет цели и задачи межкультурного профессионального взаимодействия в условиях различных этнических, религиозных ценностных систем</p>	<p>культурным особенностям представителей различных этносов и конфессий. <i>У1 (УК-5.4) Уметь:</i> определять цели и задачи межкультурного профессионального взаимодействия в условиях различных этнических, религиозных ценностных систем <i>В1 (УК-5.4) Владеть:</i> способностью придерживается принципов недискриминационного взаимодействия и толерантного восприятия культурных особенностей представителей различных этносов и конфессий.</p>	<p>Тест Кейс-задача</p>
<p>ПК-3 - Способен принимать решения и совершать юридические действия в соответствии с законодательством Российской Федерации;</p>	<p><b>ПК-3.1.</b> Отслеживает изменения законодательства и судебной практики</p>	<p><i>Знать:</i> методы осуществления правового мониторинга внесения изменений в законодательство и судебную практику; <i>Уметь:</i> выявлять закономерности развития права в современных условиях; анализировать действующее законодательство <i>Владеть:</i> техникой самостоятельного поиска правовой информации, в т.ч. с использованием современных электронных технологий и технических средств</p>	<p>Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача</p>
	<p><b>ПК-3.2.</b> Определяет перечень правовых актов, подлежащих применению в конкретной ситуации</p>	<p><i>Знать:</i> современную нормативно-правовую базу с учетом изменений, происходящих в законодательстве; содержание Федеральных законов, иных нормативно-правовых актов, необходимых для реализации норм права в конкретных ситуациях; особенности реализации и применения юридических норм</p>	<p>Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача</p>

		<p><i>Уметь:</i> квалифицированно определять правовые нормы, подлежащие применению в конкретной сфере юридической деятельности; давать правильную оценку фактическим и юридическим обстоятельствам</p> <p><i>Владеть:</i> способностью квалифицированно применять нормативные правовые акты в конкретных сферах юридической деятельности</p>	
	<b>ПК-3.3.</b> Подготавливает план действий, направленных на решение поставленной задачи	<p><i>Знать:</i> комплекс правовых норм в конкретной сфере юридической деятельности, содержащих систему обязательных правовых предписаний и запретов, а также механизмов, их обеспечивающих</p> <p><i>Уметь:</i> находить, систематизировать и оценивать значимую правовую информацию, требующую отражения в процессуальных и иных документах, анализировать полученные сведения и формулировать юридически-грамотные решения, составлять необходимые правовые и управленческие документы;</p> <p><i>Владеть:</i> навыками определения целевых этапов и основных направлений действий, направленных на решение поставленной задачи</p>	<p>Задача (практическое задание)</p> <p>Тест</p> <p>Кейс-задача</p>
	<b>ПК-3.4.</b> Определяет норму права, подлежащую применению	<p><i>Знать:</i> современную нормативно-правовую базу с учетом изменений, происходящих в законодательстве; содержание Федеральных законов, иных нормативно-правовых актов, необходимых для реализации норм права в профессиональной</p>	<p>Задача (практическое задание)</p> <p>Тест</p> <p>Кейс-задача</p>

		<p>деятельности;  <i>Уметь:</i>          квалифицированно применять нормативные правовые акты в конкретных сферах юридической деятельности; правильно толковать применяемую норму права;  <i>Владеть:</i> навыками анализа правовых и норм и правоотношений, являющихся объектами профессиональной деятельности</p>	
	<p><b>ПК-3.5.</b> Подготавливает проект правовой позиции в рамках решения поставленной задачи</p>	<p><i>Знать:</i> правила составления и подготовки проекта правовой позиции  <i>Уметь:</i> применять современные информационные технологии для создания и оформления проекта правовой позиции  <i>Владеть:</i> навыками сбора и обработки информации для подготовки проекта правовой позиции в рамках решения задачи</p>	<p>Задача          (практическое задание)          Тест          Кейс-задача</p>
	<p><b>ПК-3.6.</b> Подготавливает пакет документов в рамках поставленной задачи</p>	<p><i>Знать:</i> основные приемы подготовки юридических документов  <i>Уметь:</i> определять вид и содержание юридических документов, необходимых для составления в конкретной ситуации  <i>Владеть:</i> юридической терминологией, необходимой для составления документов</p>	<p>Задача          (практическое задание)          Тест          Кейс-задача</p>
<p>ПК-5 -          Способен вести дела в рамках различных видов юридического процесса</p>	<p><b>ПК-5.1.</b> Формирует собственную позицию по судебному спору</p>	<p><i>Знать:</i>          процессуальное законодательство РФ, состояния практики реализации материальных и процессуальных норм права  <i>Уметь:</i> оперировать юридическими понятиями и категориями  <i>Владеть:</i>          юридической терминологией,</p>	<p>Задача          (практическое задание)          Тест          Кейс-задача</p>

		анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения	
	ПК-5.2. Принимает меры, направленные на обеспечение иска	Знать: особенности реализации и применения юридических норм Уметь: давать правильную оценку фактическим и юридическим обстоятельствам при принятии мер, направленных на обеспечение иска Владеть: навыками анализа правовых перспектив при принятии мер, направленных на обеспечение иска	Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача
	ПК-5.3. Осуществляет сбор и представление положений	Знать: понятие и классификацию доказательств, правила относимости, допустимости, достоверности и достаточности доказательств Уметь: применять знания о доказательствах на практике Владеть: навыками сбора, анализа и представления доказательств	Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача
	ПК-5.4. Осуществляет составление процессуальных документов	Знать: правила составления процессуальных документов Уметь: правильно составлять и оформлять процессуальные документы Владеть: навыками лаконичного и грамотного изложения	Задача (практическое задание) Тест Кейс-задача

		юридических норм при составлении процессуальных документов	
	ПК-5.5. Подготавливает и направляет в суд необходимые ходатайства и заявления	<p><i>Знать:</i> виды процессуальных и процедурных актов, направляемых в суд участниками судебного спора</p> <p><i>Уметь:</i> применять нормы процессуального права при принятии решений и совершении юридических действий</p> <p><i>Владеть:</i> навыками анализа действий участников судебного процесса и юридически значимых событий</p>	<p>Задача (практическое задание)</p> <p>Тест</p> <p>Кейс-задача</p>
	ПК-5.6. Аргументированно излагает правовую позицию	<p><i>Знать:</i> понятия, состав, виды и содержание юридического процесса, правовой статус граждан, вовлекаемых в судопроизводство</p> <p><i>Уметь:</i> использовать юридическую терминологию при формулировании собственной точки зрения относительно судебного спора</p> <p><i>Владеть:</i> навыками анализа правоприменительной практики, разрешения правовых проблем и коллизий, реализации норм материального и процессуального права</p>	<p>Задача (практическое задание)</p> <p>Тест</p> <p>Кейс-задача</p>
	ПК-5.7. Знает процессуальное законодательство Российской Федерации и	<p><i>Знать:</i> основные положения, сущность, содержание,</p>	<p>Задача (практическое задание)</p> <p>Тест</p> <p>Кейс-задача</p>



	практику его применения	основные понятия, категории, институты процессуального законодательства и особенности его реализации и применения <i>Уметь:</i> анализировать процессуальное законодательство, содержание нормативных правовых актов, их систему и структуру <i>Владеть:</i> навыками анализа и реализации норм процессуального права	
--	-------------------------	---	--

## 2 Перечень контрольных заданий и иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности

Вопросы к экзамену по дисциплине <i>«Международное торговое право»</i> для очной формы обучения:	Код компетенции (согласно РПД)
1. Понятие международного торгового права. Основные принципы и тенденции развития.	УК-5, ПК-5,
2. Сущность реформы механизма правового регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности в РФ. Основные нормативные акты.	ПК-3, УК-5
3. Внешнеторговая политика. Политика свободной торговли и протекционизма. Инструменты государственного регулирования международной торговли.	ПК-3
4. Закон РФ « Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2003 год).	ПК-3, УК-5 ПК-3, УК-5
5.Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.	ПК-3, ПК-5
6. Тарифные меры государственного регулирования внешней торговли.	ПК-3, УК-5
7. Нетарифное регулирование. Международно-правовые и национальные основы нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.	ПК-3
8. Квотирование и лицензирование.	ПК-3, ПК-5
9.Компенсационные меры как инструмент внешнеторговой политики государства.	ПК-3, ПК-5 ПК-3, ПК-5
10.Антидемпинговые меры во внешнеторговой политике государства	
11.Защитные меры как инструмент внешнеторговой политике государства	ПК-3, ПК-5 ПК-3, ПК-5
12.Скрытые меры внешнеторговой политики государства	ПК-3, ПК-5
13.Финансовые меры торговой политики государства	УК-5
14. Неэкономические меры торговой политики государства. Торговые режимы.	ПК-3, ПК-5

15.Применение (легализация) иностранных документов на территории РФ.	ПК-5, УК-5
16.Экономические интеграции в свете международного предпринимательского права.	ПК-3, ПК-5
17.ВТО: роль в современной международной торговле, структура и принципы действия	ПК-3, ПК-5
18.ВТО: правовой пакет документов	ПК-3, ПК-5
19.Унификационные процессы в международном предпринимательском праве. Lexmercatoria	ПК-3, ПК-5
20.Типы монополистических объединений на базе договоров о сотрудничестве.	ПК-3, ПК-5
21.Типы монополистических объединений на базе интеграционных договоров.	УК-5, ПК-3, ПК-5
22. Консорциум как монополистическое объединение.	УК-5, ПК-3, ПК-5
23. Концерн как монополистическое объединение.	УК-5, ПК-3, ПК-5
24. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы.	УК-5, ПК-3, ПК-5
25. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций.	УК-5, ПК-3, ПК-5
26. Английские партнерства.	ПК-3, ПК-5
27. Компании в английском праве.	ПК-3, ПК-5
28. Предпринимательские корпорации в праве США.	ПК-3, ПК-5
29. Понятие внешнеторговой операции, ее виды	ПК-3, ПК-5
30. Содержание понятия «международная торговая сделка», ее юридическая характеристика и специфические черты.	ПК-3, ПК-5
31. Международная биржевая торговля	ПК-3, ПК-5
32.Международные торги	ПК-3, ПК-5
33.Коллизионные вопросы внешнеторговой сделки.	ПК-3, ПК-5
34. Момент перехода права собственности и рисков по внешнеторговым сделкам.	ПК-3, ПК-5
35.Международная кодификация норм, относящихся к международным договорам купли-продажи.	ПК-3, ПК-5
36.Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена 1980 год).	ПК-3, ПК-5
37.Техника заключения внешнеэкономической сделки. Твердая и свободная оферта.	ПК-3, ПК-5
38. Значение торгово-посреднического звена на мировом рынке. Правовые формы торгово-посреднических операций во внешней торговле.	ПК-3, ПК-5
39.Специфические условия посреднических соглашений	ПК-3, ПК-5
40. Операции по перепродаже, их правовое сопровождение.	ПК-3, ПК-5
41. Комиссионные операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение.	ПК-3, ПК-5
42. Агентские операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение.	ПК-3, ПК-5
43. Консигнационная торговля и ее значение и правовое сопровождение во внешнеэкономической деятельности.	ПК-3, ПК-5
44. Международные арендные операции. Понятие. Виды. Международно – правовое регулирование.	ПК-3, ПК-5
45. Международная лизинговая сделка, техника осуществления и правовое сопровождение.	ПК-3, ПК-5
46. Международные лизинговые соглашения, их содержание.	ПК-3, ПК-5

47. Лизинговые платежи.	ПК-3, ПК-5
48. Международный рынок технологий и его правовое регулирование. Технология как товар.	ПК-3, ПК-5
49 Лицензия как предмет внешней торговли. Лицензионное соглашение: его виды и содержание.	ПК-3, ПК-5
50. Цена лицензии. Лицензионные платежи	

<b>Вопросы к экзамену по дисциплине «Международное торговое право» для заочной формы обучения:</b>	<b>Код компетенции (согласно РПД)</b>
1. Современный механизм правового регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности. Основные нормативные акты.	ПК-3, УК-5
2. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.	ПК-3, УК-5
3. Внешнеторговая политика. Политика свободной торговли и протекционизма. Инструменты государственного регулирования международной торговли	ПК-3, УК-5
4. Тарифные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.	ПК-3, УК-5
5. Квотирование и лицензирование	ПК-3
6. Скрытые меры внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
7. Финансовые меры внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
8. Неэкономические меры торговой политики государства.	ПК-3, УК-5
Торговые режимы	ПК-3, УК-5
9. Компенсационные меры как инструмент внешнеторговой политики государства	ПК-3
10. Антидемпинговые меры как инструмент внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
11. Защитные меры как инструмент внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
12. Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».	ПК-3, УК-5
13. Юридические формы совместной предпринимательской деятельности в странах романо-германской системы права.	ПК-3, УК-5
14. Правовое регулирование совместного предпринимательства в	



35. Лизинговые платежи	
36. Специфические условия международных лизинговых соглашений	
<b>Вопросы к экзамену по дисциплине «Международное торговое право» для заочной формы обучения:</b>	Код компетенции (согласно РПД)
37. Современный механизм правового регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности. Основные нормативные акты.	ПК-3, УК-5
38. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.	ПК-3, УК-5
39. Внешнеторговая политика. Политика свободной торговли и протекционизма. Инструменты государственного регулирования международной торговли	ПК-3, УК-5
40. Тарифные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.	ПК-3, УК-5
41. Квотирование и лицензирование	ПК-3
42. Скрытые меры внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
43. Финансовые меры внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
44. Неэкономические меры торговой политики государства.	ПК-3, УК-5
Торговые режимы	ПК-3, ОК-1
45. Компенсационные меры как инструмент внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
46. Антидемпинговые меры как инструмент внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
47. Защитные меры как инструмент внешнеторговой политики государства	ПК-3, УК-5
48. Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».	ПК-3, УК-5
49. Юридические формы совместной предпринимательской деятельности в странах романо-германской системы права.	ПК-3, УК-5
50. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций.	ПК-3, УК-5
51. Английские партнерства	ПК-3, УК-5
52. Компании в английском праве	ПК-3, УК-5

53. Предпринимательские корпорации в праве США	ПК-3, УК-5
54. Содержание понятия «международная торговая сделка», ее юридическая характеристика и специфические черты.	ПК-3, УК-5
55. Содержание и соотношение понятий «Международная торговая сделка» и «Международная коммерческая операция».	ПК-3, УК-5 ПК-3, УК-5
56. Международная кодификация норм, относящихся к международным договорам купли-продажи	ПК-3, УК-5
57. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980).	ПК-3, УК-5 ПК-3, УК-5 ПК-3, УК-5
58. Унификационные процессы в международном торговом праве. Теория <i>Lex mercatoria</i> как регулятор внешнеэкономических сделок	ПК-3, УК-5 ПК-3, УК-5
59. Техника заключения внешнеэкономической сделки. Твердая и свободная оферта. Акцепт.	ПК-3, УК-5
60. Переход права собственности и рисков с продавца на покупателя во внешнеторговых сделках.	ПК-3, УК-5
61. Коллизионные вопросы внешнеторговой сделки.	ПК-3, УК-5
62. Применение иностранных документов на территории РФ.	ПК-3, УК-5
63. Значение торгово-посреднического звена на мировом рынке. Правовые формы торгово-посреднических операций во внешней торговле.	ПК-3, УК-5
64. Специфические условия посреднических соглашений	ПК-3, УК-5
65. Операции по перепродаже, их правовое сопровождение.	ПК-3, УК-5
66. Комиссионные операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение.	ПК-3, УК-5
67. Агентские операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение.	ПК-3, УК-5
68. Консигнационная торговля и ее значение и правовое сопровождение во внешнеэкономической деятельности.	ПК-3, УК-5
69. Международные арендные операции. Понятие. Виды. Международно-правовое регулирование	ПК-3, УК-5
70. Международная лизинговая сделка, техника осуществления и правовое сопровождение	ПК-3, УК-5
71. Лизинговые платежи	ПК-3, УК-5
72. Специфические условия международных лизинговых соглашений	ПК-3, УК-5

--	--

**3.1.Типовые задания для текущего контроля успеваемости** в форме устного опроса, групповых дискуссий, коллоквиумов, мини-лекций, эссе, заданий для решения кейс-задач и промежуточной аттестации в форме вопросов к экзамену

3.1.1.Текущий контроль в форме устного опроса проводится в ходе семинарских занятий для оценки компетенции «УК-5, ПК-3, ПК-5»

### **Планы семинарских занятий**

#### **Семинарское занятие № 1**

**Тема: Международное торговое право (Общие вопросы). Проблемы государственного регулирования внешней торговли**

1. Предмет МТП.Сравнительная характеристика основных принципов гражданского и торгового права.
2. Источники МТП.Законодательство РФ, регулирующее внешнеэкономическую деятельность.

#### **Семинарское занятие №2**

**Тема: Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.**

- 1.Внешнеторговая политика государства.
- 2.Внеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность
- 3.Виды государственного регулирования международной торговли. Политика свободной торговли. Политика протекционизма..

4. Инструменты торговой политики государства:

- а) тарифные меры;
- б) нетарифные меры.

### **Семинарское занятие №3**

#### **Тема: Всемирная торговая организация и РФ**

1. История создания ВТО.
2. Пакет документов ВТО.
3. Структура ВТО.
4. Основные принципы и правила ВТО.
5. Механизм разрешения споров в ВТО.
6. Россия на пути к вступлению в ВТО:
  - а) основные цели присоединения;
  - б) ход переговоров;
  - в) процедура присоединения нового государства-участника к ВТО.
  - г) итоги присоединения.

### **Семинарское занятие № 4**

#### **Тема: Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы (континентальное право)**

1. Институт торгового товарищества как основополагающий институт в гражданском и торговом праве стран романо-германской правовой системы:

- а) понятие торгового товарищества, его отличительные черты;
- б) виды торговых товариществ:
  - полное товарищество;
  - коммандитное товарищество;
  - товарищество с ограниченной ответственностью;
  - акционерное общество.
- в) специфические формы торговых товариществ:
  - негласное товарищество;
  - акционерная коммандита;
  - коммандитное товарищество + товарищество с ограниченной ответственностью (GmbH+Kg).

2. Акционерное законодательство ЕС: Объединение с общей экономической целью (G.I.E.) – специфический институт французского права. Европейское объединение с общей экономической целью (G.E/I/E/). Европейское акционерное общество (SocietasEuropea ).

### **Семинарское занятие № 5**



**Тема: Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций**

1. Организационно-правовые формы ведения бизнеса в Англии и США.
2. Партнерство (Partnership). Полное партнерство (generalpartnership) .Ограниченное партнерство или партнерство с ограниченной ответственностью (limitedpartnership).
3. Компании в английском праве. Основные положения законодательства о компаниях в Англии. CompaniesAct 2006 г. Виды компаний. Особенности деятельности отдельных видов компаний.
4. Предпринимательские корпорации как основная организационно-правовая форма ведения бизнеса в США. Понятие корпорации. Процесс создания корпорации. Публичная корпорация как особый вид корпораций. Корпорация de jure и корпорация defacto.

**Семинарское занятие №6**

**Тема: Международные коммерческие операции. Международные торговые сделки**

*Международные коммерческие операции:*

1. Понятие международной коммерческой операции.
2. Виды международных коммерческих операций, осуществляемых на мировом рынке: основные и обеспечивающие коммерческие операции. Экспортно-импортные операции. Резкспорт и реимпорт. Прямые связи.
3. Коммерческие операции на международных торгах, биржах, аукционах.
4. Товарообменные операции.

*Международная торговая сделка: :*

1. Понятие международной торговой сделки.
2. Форма международной торговой сделки.
3. Особенности сделки международной купли-продажи..
4. Коллизионные вопросы.
5. Техника заключения внешнеэкономической сделки. Оферта и ее виды.
6. Международно-правовое регулирование международной купли-продажи:
  - Гаагские конвенции 1964 г.
  - Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 1980 г.
  - Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, ЮНСИТРАЛ, 1974 г.
  - Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, Гаага, 1985 г.
  - Общие условия поставок.
7. ГК РФ и договор международной купли-продажи товаров.
3. «LEX MERCATORIA».

**Семинарское занятие №7.**

**Тема: Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки.**

*Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки.*

1. Подготовка внешнеторгового контракта: коммерческое предложение оферта. Твердая и свободная оферта.
2. Деловые переговоры. Общие нормы протокольной практики и методика ведения коммерческих переговоров. Протокол о намерениях. Предварительный договор. Соблюдение коммерческих интересов сторон. Конфиденциальность информации. Ответственность на стадии предконтрактных отношений.

### **Семинарское занятие №8.**

#### **Тема: ИНКОТЕРМС-2010**

1. История создания документа, цель и значение.
2. Юридический статус документа как источника МЧП.
3. Механизм действия на примере важнейших коммерческих условий (EXW, FOB, CIF).
4. Практикум.

### **Семинарское занятие № 9.**

#### **Тема: Правовое обеспечение деятельности торгового посредника на мировом рынке**

1. Понятие и значение института торгового посредничества на современном мировом рынке.
2. Международно-правовое регулирование торгового посредничества.
3. Виды торгово-посреднических операций. Операции по перепродаже. Комиссионные операции. Агентские операции. Брокерские операции.
4. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками.

### **Семинарское занятие № 10**

#### **Тема: Международный обмен технологиями**

1. Международное сотрудничество в области интеллектуальной собственности и мировой рынок наукоемкой продукции.
2. Правовое регулирование отношений в сфере международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности. ВОИС. ВТО. Соглашение TRIPS и иные международные конвенции.
3. Внешнеторговые операции по обмену научно-техническими знаниями в международном предпринимательстве: международный обмен технологиями, научно-технические связи. Понятия «технологии», «патента», «лицензии», «ноу-хау». Технология как товар. Формы передачи технологии.
4. Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности:
  - Лицензионное соглашение, его основные условия. Цена лицензии. Лицензионные платежи.
  - Международный франчайзинг,
  - Международный инжиниринг.
  -

### **Семинарское занятие № 11**

### Тема: Международные арендные операции

1. Сущность международных арендных операций, содержание понятия «международная арендная операция».
2. Виды международной аренды.
3. Международно-правовое регулирование отношений в сфере международного финансового лизинга.
4. Договор международного финансового лизинга.

#### **3.1.2. Задачи (кейс-стади) для оценки компетенции «УК-5, ПК-3, ПК-5»**

Решение задач (казусов) и заданий используются для контроля знаний обучающихся в качестве проверки результатов выполнения домашних заданий. Уровень овладения компетенциями определяется по итогам выполнения работ.

Ниже предлагаются задачи: 1) на установление правоотношений и их составов, с последующим определением видов правоотношений, элементов его состава на основе различных классификаций; 2) по определению состава правонарушения; 3) по толкованию норм права с использованием различных способов толкования; 4) по установлению средств и правил юридической техники; др.

#### **№1**

Подписанный обеими сторонами контракт, включавший обозначение товара и его количество, не содержал условия о качестве и цене товара. Продавцом являлась российская организация, а покупателем:

- китайская внешнеторговая организация;
- внешнеторговая организация из КНДР;
- болгарское предприятие;
- английская фирма;
- предприятие из Югославии;
- фирма из Финляндии;
- французская фирма.

Исходить из того, что указанные ниже вопросы рассматриваются в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ применительно к каждому из семи контрактов.

#### *Вопросы:*

1. Применимое право.
  - 1.1. Подлежит ли применению Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (далее «Венская конвенция»).
  - 1.2. Венская конвенция и внутригосударственное российское гражданское законодательство.
  - 1.3. Венская конвенция и Общие условия поставок (ОУП) нормативного характера.
  - 1.4. Венская конвенция и ОУП факультативного характера.
  - 1.5. Венская конвенция и условия контракта.
2. Заключен ли между сторонами контракт и если заключен, то каковы его условия о качестве и цене товара.

#### *Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть 1 – ст. 7, 422, 424, 432, 435.

ГК РФ. Часть 2 – ст. 469, 485.

Основы гражданского законодательства 1991 г., ст. 166.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. 1980 г. – ст. 1, 6, 14, 35, 55, 90.

Закон РФ от 7 июля 1993 г. «О международном коммерческом арбитраже» – ст. 28.

ОУП СССР-КНДР – пар. 8.

ОУП СССР-КНДР – пар. 10, 90.

ОУП СЭВ – пар. 1, 19, 122.

ОУП СССР-СФРЮ – пар. 20, 89.

ОУП СЭВ-Финляндия – пункты 3.1.1.-3.1.4, 16.2.1.

## №2

Между российским предприятием (продавцом) и австрийской фирмой (покупателем) заключен контракт, предусматривающий поставку товара российского производства на условиях франко-вагон государственная граница страны продавца в пункте, указанном в контракте. Контракт со стороны фирмы был подписан ее генеральным представителем в Москве на основании общей доверенности президента фирмы, выданной в Вене и предусматривающей право на заключение от имени фирмы сделок, связанных с деятельностью фирмы в Москве. В соответствии с условиями контракта платеж за товар должен был производиться с безотзывного аккредитива, открываемого в 10-дневный срок после извещения продавца о готовности товара к отгрузке в одном из московских коммерческих банков на условиях, определенных в приложении к контракту. Разрешение споров в контракте предусматривалось в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ (далее МКАС) в соответствии с его Регламентом.

Открытый аккредитив не соответствовал условиям контракта и в связи с этим в него дважды по требованию продавца вносились изменения. Не дождавшись приведения условий аккредитива в полное соответствие с требованиями контракта, продавец отгрузил товар. Однако банк не оплатил представленные продавцом документы, соответствовавшие условиям контракта, но отличавшиеся от требований аккредитива (согласно контракту, качество товара должно было подтверждаться сертификатом качества, выданным заводом-изготовителем, а по аккредитиву – компетентной авторитетной нейтральной организацией).

Когда продавец потребовал от покупателя оплаты товара, президент фирмы-покупателя факсом подтвердил задолженность, но просил предоставить рассрочку платежа сроком на один год, отметив, что у фирмы возникли затруднения с реализацией товара в третьей стране, куда он был отгружен. Продавец не согласился на это предложение и обратился в МКАС.

Возражая против иска, представитель покупателя заявил, что он не считает себя связанным контрактом, поскольку со стороны фирмы он совершен лицом, не имевшим на то надлежащих полномочий. Во-первых, на момент заключения контракта доверенность представителя фирмы была по российскому законодательству недействительна: в ней не был указан срок ее действия, а контракт был заключен через 14 месяцев после ее выдачи. Во-вторых, в круг полномочий представительства фирмы в Москве входит заключение только сделок, связанных с хозяйственной деятельностью самого представительства, а не внешнеторговых сделок. В-третьих, в соответствии с учредительными документами фирмы право на подписание коммерческих сделок от ее имени предоставлено только двум ее директорам совместно, что прямо указано в торговом реестре, выписку из которого он представил. Президент же фирмы пользуется ни правом на заключение таких сделок, ни, соответственно, выдачи доверенности на их заключение, ни подтверждения задолженности фирмы. По мнению покупателя недействительность контракта влечет за собой ничтожность арбитражной оговорки, содержащейся в нем. Соответственно МКАС не вправе рассматривать данный спор.

В заседании МКАС представители продавца не согласились с возражениями покупателя. По их мнению, даже если генеральный представитель фирмы в Москве и не имел надлежащих полномочий (что не соответствует действительности, т.к. он и ранее подписывал от имени фирмы с продавцом контракты, которые были полностью выполнены обеими сторонами), то последующие действия фирмы (открытие аккредитива, внесение в него изменений,

подтверждение задолженности и предложение об изменении условий контракта) свидетельствует об одобрении сделки.

*Вопросы:*

1. Входит ли в компетенцию МКАС разрешение данного спора.
2. Как определить применимое право к отношениям сторон, регулируются ли они Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Если регулируются, то исключает ли это применение внутригосударственного российского законодательства?
3. Обоснована ли ссылка фирмы на недействительность доверенности по российскому законодательству?
4. Действителен ли заключенный между сторонами контракт?
5. Какие требования может предъявить российское предприятие:
  - если контракт действителен;
  - если контракт недействителен?
6. Вправе ли был банк не принимать к оплате с аккредитива представленные продавцом документы, соответствующие требованиям контракта, по мотиву, что они не отвечают требованиям аккредитива?
7. Как разрешить спор?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – часть 4 пункт 1.

Ст. 2, 7, 15, 174, 182, 183, 185, 189, 395, 450-453.

ГК РФ Часть вторая – Ст. 454, 484, 486, 506, 513, 516, 523, 524.

Основы гражданского законодательства 1991 г. – Ст. 161, 165, 166, 168.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – ст. 1, 7, 8, 54, 61, 62, 74, 78, 84.

Закон РФ от 7 июля 1993 г. «О международном коммерческом арбитраже» ст.1 пункт 1 ст.16, ст. 28.

Регламент МКАС (вступивший в силу с 1 мая 1995г.) – пункт 5 параграф 1, п. 1 параграф 13.

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (редакция 1993 г.) – ст. 3, 13 «а».

**№3**

В контракте, заключенном между российским предприятием (продавцом) и итальянской фирмой (покупателем), цены были установлены в долларах США и платеж должен был производиться с документарного безотзывного аккредитива в долларах США. В контракте содержалось также следующее положение «курс доллара США к итальянской лире установлен на дату контракта». Открытый по поручению покупателя аккредитив в долларах США не соответствовал по другим условиям требованиям контракта и поэтому продавец предложил покупателю внести в него изменения. Покупатель внес такие изменения, но одновременно изменил валюту платежа, указав, что платеж будет производиться в итальянских лирах по курсу к доллару США, фиксированному в контракте. В связи с падением курса итальянской лиры к доллару США это приводит к существенному снижению цены, установленной в долларах США.

Между сторонами возник спор о толковании условий контракта. По мнению покупателя, контракт содержал валютную оговорку, имеющую силу на весь период действия контракта. Поэтому изменение курса итальянской лиры к доллару США влечет за собой соответствующую корректировку платежных отношений сторон. По заявлению продавца включение в контракт этого положения было произведено по просьбе покупателя исключительно в целях, как он объяснял во время переговоров при заключении контракта, урегулирования его отношений с банком, связанным с определением размера кредита. Оно фиксирует курс итальянской лиры к доллару США на дату заключения контракта и ни в коем случае не распространяется на весь срок действия контракта.

В соответствии с арбитражной оговоркой контракта за разрешением возникших между

сторонами разногласий продавец обратился в Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ.

В ходе рассмотрения спора между сторонами возникли разногласия еще по одному условию контракта. Оно предусматривало, что покупатель обязан возместить продавцу «минимальные разумные и справедливые портовые расходы, включая таможенные сборы, если такие имеют место, в соответствии с действующими в России нормативами в сумме, не превышающей 0,15% стоимости фоб товара». По мнению продавца, установленное ограничение предельного размера возмещения относится только к таможенным сборам, которые действительно в силу постановления Правительства РФ подлежат взиманию в размере 0,15% стоимости фоб товара. По мнению же покупателя, контрактом предусмотрен общий предел возмещения портовых расходов. Фактические портовые расходы составили 1,5% стоимости товара фоб.

*Вопросы:*

1. Применимое право.
2. Как следует истолковать условия заключенного сторонами контракта?
3. Как разрешить спор?

*Нормативные акты:*

ГК РФ. Часть первая – ст. 7, 395, 431.

ГК РФ. Часть вторая – ст. 484, 486, 515.

Основы гражданского законодательства 1991 г. – ст. 166.

Закон РФ от 7 июля 1993 г. «О международном коммерческом арбитраже» – ст. 28.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – ст. 1, 7, 8, 53, 54, 78.

#### **№4**

Российский завод (далее завод) заключил договор комиссии с российской внешнеэкономической организацией, по которому последняя (далее РВО) обязалась продать продукцию Завода зарубежным фирмам. В договоре имелось указание, что во всем, что в нем не предусмотрено, действуют «Основные условия регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций», утвержденные постановлением Совета Министров СССР от 25 июля 1988 г. № 888. На основании этого договора РВО заключила от своего имени контракт купли-продажи с гонконгской фирмой (далее Фирма).

Поставленную продукцию Фирма не оплатила, ссылаясь на то, что Завод предложил ей непосредственно поставить дополнительное количество этой же продукции, на что она дала согласие. Однако в дальнейшем РВО по поручению и от имени Завода сообщила, что Завод отказывается от поставки этих дополнительных количеств. Убытки от невыполнения этих дополнительных обязательств Завода превысили стоимость поставленной продукции.

На основании имевшейся в контракте арбитражной оговорки РВО предъявила в Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ (далее МКАС) иск к Фирме, потребовав оплаты стоимости поставленной по контракту продукции, процентов за пользование денежными средствами и возмещения расходов по арбитражному сбору. Фирма предъявила встречный иск на сумму, превышающую исковые требования РВО. При этом она заявила, что РВО является агентом Завода, а не самостоятельной стороной контракта. В качестве доказательства этого утверждения Фирма привела тот аргумент, что по поручению РВО 90% стоимости продукции, поставленной по контракту, она должна была перевести на счет Завода и лишь 10% – на счет РВО. Учитывая эти обстоятельства, РВО, по мнению Фирмы, должна нести непосредственную ответственность за действия своего принципала. В ходе процесса РВО представила договор комиссии с Заводом, на основании которого был заключен контракт с Фирмой, а также другой договор с Заводом, согласно которому РВО предоставлялось право вести переговоры и заключать контракты с иностранными фирмами от имени Завода на основании отдельных его поручений и в полном соответствии с ними, с выплатой Заводом РВО вознаграждения в согласованном в каждом случае размере.

*Вопросы:*

1. Понятие договора комиссии и договора поручения в российском праве. В чем отличие между ними?
2. Применимое право к отношениям между РВО и Фирмой, РВО и Заводом, Заводом и Фирмой?
3. В каком качестве по отношению к Фирме участвует Завод в исполнении обязательств по контракту между РВО и Фирмой? Несет ли РВО ответственность перед Фирмой за действия Завода, если эти действия причинили Фирме ущерб?
4. Охватывается ли арбитражной оговоркой контракта встречный иск Фирмы?
5. Обосновано ли требование РВО об уплате процентов за пользование денежными средствами?

*Нормативные материалы:*

- ГК РФ. Часть первая – Ст. 7, 15, 308, 313, 393, 395, пункт 3, ст. 401, 404;
- ГК РФ. Часть вторая – Ст. 971-975, 990-993, 1005-1007, 1011;
- Основы гражданского законодательства 1991 г. – ст. 166;
- Основные условия регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций, утвержденные постановлением Совета Министров СССР от 25 июля 1988 г. №888;
- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – ст. 1, 78;
- Регламент МКАС (вступивший в силу с 1 мая 1995 г.) – пар. 13, 33

**№5**

Заключенный в январе между российским предприятием (далее Продавец) и японской фирмой (далее Покупатель) контракт предусматривал поставку массового однородного товара во II-IV кварталах. В феврале Продавец предложил к поставке в июне 1/3 предусмотренного контрактом количества товара. Покупатель не согласился с предложением Продавца, указав, что в соответствии с общепринятой практикой торговли данным видом товара он должен поставляться равномерно в течение каждого соответствующего квартала. По мнению же Продавца он вправе поставлять товар в любое время в течение квартала, поскольку иное оговорено в контракте. Покупатель обратился с иском в Международный арбитражный суд при ТПП РФ, сославшись на арбитражную оговорку контракта, согласно которой, если ответчиком в споре является российская сторона, споры подлежат разрешению в Арбитражном Суде при ТПП СССР с применением советского материального права.

*Вопросы:*

1. Входит ли в компетенцию Международного коммерческого суда при ТПП РФ разрешение данного спора?
2. Применимое право. Регулируются ли отношения сторон по данному контракту Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (далее «Венская конвенция»)?
3. Какие требования к исполнению обязательства в определенный срок предъявляют Венская конвенция и внутригосударственное российское законодательство?
4. Имеет ли юридическое значение для отношений сторон то, что в данной области торговли сложилась общепринятая практика, если покупатель сможет это доказать?
5. Как определяется понятие «обычай делового оборота» в российском гражданском законодательстве и «обычай» в Венской конвенции? Каково соотношение по российскому законодательству «обычая делового оборота» и диспозитивной нормы закона применительно к договорным отношениям вообще и по вопросу срока исполнения обязательства, в частности?
6. Что такое «сложившаяся практика» (практика, которая сложилась во взаимоотношениях сторон) и в какой мере она связывает стороны в их договорных отношениях?
7. Как разрешить данный спор?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 5, 7, 192, 309, 314, пункт 5, ст. 421, пункт 2, ст. 450.

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 457, 458, 508.

Основы гражданского законодательства 1991 г. – ст. 166.

Закон РФ от 7 июля 1993 г. «О международном коммерческом арбитраже» – ст. 28 п. 4  
Приложение 1.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – ст. 1, 8, 9, 33.

## **№6**

Располагая каталогом запасных частей к конкретной машине, изданным ее производителем, но не имея прейскуранта цен этого производителя на запасные части, пользователь машины телексом направил производителю заказ на определенные запасные части, указанные в каталоге. Производитель, подтвердив телексом этот заказ, отгрузил запасные части и предъявил за них счет по ценам, которые пользователь машины посчитал завышенными.

*Вопросы:*

1. Какие требования к оферте предъявляет Венская конвенция 1980 г. и ГК РФ? Соответствует ли этим требованиям оферта заказчика?
2. Допускает ли Венская конвенция 1980 г. и ГК РФ заключение договора без указания в нем цены? Какая применяется цена, если она не указана в договоре?
3. Действительно ли намеревались стороны заключить договор?
4. Заключен ли между сторонами договор и если заключен, то по какой цене должен быть оплачен товар?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 424, 431-444.

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 455, 465, 485.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 4, 8, 14-24, 55.

## **№7**

В предложении, направленном оферентом адресату, не указывался срок для его акцепта. Через 2 дня оферент отозвал свое предложение. Акцептант возразил против отзыва оферты, ссылаясь на то, что в оферте не было указано, что она не безотзывна и, кроме того, отзыв был произведен, хотя и до получения акцепта, но после его отправки адресатом. Оферент с ним не согласился, поскольку, по его мнению, акцепт вступает в силу лишь после его получения оферентом.

*Вопросы:*

1. Допустимо ли не предусматривать в оферте срок для ее акцепта? Если допустимо, то когда должен даваться акцепт при отсутствии в оферте такого срока?
2. Чем отличаются понятия «отзыв оферты» и «отмена оферты»?
3. Когда оферта и акцепт вступают в силу?
4. В какой момент оферта и акцепт считаются «полученными адресатом»? Теория «почтового ящика» и теория «получения».
5. Допустим ли отзыв вступившей в силу оферты и при каких условиях? Из какой презумпции исходит Венская конвенция 1980 г. ГК РФ 1994 г. (отзывности или безотзывности оферт) и какие это имеет практические последствия?
6. Кто прав (оферент или адресат оферты)?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 433, 436, 438, 441.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 14, 15, 16, 18 и 21.



## **№8**

В предложении, направленном offerentом конкретному адресату, было указано, что он готов поставить 1 комплект оборудования для консервирования фруктов, цена которого составляет 50 тыс. долларов США. В ответ на это предложение адресат offerты сообщил, что он акцептует offerту. В дальнейшем между сторонами возник спор по следующим вопросам:

- заключен ли между ними договор;
- если он заключен, то что входит в комплект оборудования (какова его спецификация), в какой срок и в каком месте оно должно быть поставлено, а также в какой срок и на каких условиях должен быть произведен платеж?

### *Вопросы:*

1. Можно ли считать с учетом сложности договора и обычной практики заключения подобных договоров, что в offerте действительно выражено намерение заключить договор?
2. Как определить комплектность оборудования (его спецификацию)? Можно ли в этом случае основываться на предписания ст.35 или 65 Венской конвенции 1980 г.?
3. Как определяются Венской конвенцией 1980 г. указанные ниже условия договора, если они в нем не предусмотрены:
  - срок исполнения;
  - место исполнения;
  - место платежа;
  - срок платежа.

### *Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 455, 457, 458, 478-480, 486, 519. Основы гражданского законодательства 1991 г. – Ст. 166.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 8, 14, 31, 33, 35, 57-59 и 65.

## **№ 9**

В offerте было указано, что offerent готов поставить 100 тыс. тонн определенного товара по цене 100 долларов США за тонну. Адресат offerты акцептовал ее. После получения акцепта offerent, ссылаясь на допущенную ошибку, просил считать согласованной цену в размере не 100 долларов США, а 1000 долларов США за тонну. При этом он указывал на то, что именно этот размер цены соответствует существующему уровню на мировом рынке. Акцептант, возражая против изменения цены, сообщил, что он уже заключил контракты со своими заказчиками исходя из цены, которая была указана в offerте.

### *Вопросы:*

1. Надлежит ли учитывать истинное намерение стороны или следует исходить из буквального текста offerты? Имеет ли при этом значение то обстоятельство, что для адресата offerты, являющегося коммерсантом, должна была быть очевидной ошибка offerента?
2. Как бы следовало подойти в случае, если бы покупатель не был коммерсантом и не мог знать действительного уровня цен на этот товар?
3. Можно ли считать, что поведение адресата offerты в данном случае соответствует критерию добросовестности в международной торговле?
4. Имеет ли значение то обстоятельство, что покупатель уже перепродал товар третьим лицам?

### *Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 156, 178, 431.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 7, 8.

## **№10**

В offerте, направленной иностранной Firmой российскому предприятию, был предложен товар с указанием его количества и цены, срока поставки и способа платежа (с безотзывного

аккредитива, открываемого в пользу оферента в банке его страны). Российское предприятие подтвердило принятие оферты, но оговорило, что платеж будет осуществляться в течение 60 дней после получения инкассо продавца с приложением документов, подтверждающих отгрузку товара.

Оферент никак не реагировал на это сообщение российского предприятия. В дальнейшем между сторонами возник спор. По мнению оферента, договор не был заключен, поэтому он не обязан поставлять товар. Точка зрения российского предприятия заключалась в том, что не возразив против акцепта, оферент тем самым согласился на заключение договора на условиях своей оферты с ее изменением, предложенным акцептантом.

*Вопросы:*

1. Какие требования предъявляются к акцепту?
2. Что такое встречная оферта и каков порядок заключения договора на основе встречной оферты?
3. Правовое значение акцепта, содержащего дополнительные или отличные условия, существенно не меняющие условия оферты.
4. По каким вопросам недопустимы в акцепте никакие оговорки?
5. Как должен вести себя оферент, если он не согласен принять дополнительные или отличные условия, существенно не меняющие оферты?
6. На каких условиях считается заключенным договор, если оферент не возразил против оговорки акцептанта, существенно не меняющей условия оферты?
7. В какой момент считается в силу Венской конвенции 1980 г. заключенным договор?
8. Можно ли считать, что в данном случае оговорка, содержащаяся в акцепте, существенно не меняла условий оферты?
9. Есть ли отличие в подходе к этому вопросу в Венской конвенции 1980 г. и ГК РФ?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 438, 443.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 14, 18, 19, 23.

## **№11**

В рекламном объявлении, опубликованном в газете, указывалось, что продавец готов поставить любому лицу, выславшему ему заказ, товары, поименованные в его каталоге, по ценам прейскуранта, действующего в том месяце, в котором сделан заказ. Однако присланный ему заказ продавец отказался выполнять, ссылаясь на то, что он уже продал все имевшееся у него количество данного товара. Возражая покупателю, настаивавшему на выполнении его заказа или возмещении убытков, продавец заявил, что его рекламное объявление следует рассматривать лишь как приглашение делать оферты, а не в качестве оферты.

*Вопросы:*

1. Что такое «публичная оферта»?
2. Предписания Венской конвенции 1980 г. и ГК РФ в отношении этого рода оферт.
3. Как следует квалифицировать предложение продавца в данном случае?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 437.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 14.

## **№ 12**

Оферта содержала все необходимые условия для заключения договора. Адресат оферты в своем письме подтвердил условия оферты, но просил производить отгрузку товара мелкими партиями, позволяющими направить их непосредственно многочисленным потребителям его страны. Ответа на этот запрос оферент не дал. В дальнейшем между сторонами возник спор. По мнению оферента, договор не состоялся, поскольку адресат оферты выдвинул дополнительное

неприемлемое для оферента условие. По мнению адресата оферты, договор был заключен, а его запрос существенно не менял условий договора, и таким образом молчание оферента следует расценивать в качестве согласия на его принятие. Вместе с тем адресат оферты отметил, что если даже рассматривать его предложение в качестве существенно меняющего оферту, то и в этом случае оно было выражено в форме просьбы (запроса), что не дает основания считать, что договор не был заключен.

*Вопросы:*

1. В чем отличие встречной оферты от акцепта с одновременным запросом о возможности уточнения каких-либо условий оферты?
2. Допустим ли в силу Венской конвенции 1980 г. и ГК РФ молчаливый акцепт в виде общего правила и в каких-либо конкретных случаях?
3. Как разрешить спор?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 438, 443.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 14, 18, 19.

**№13**

Офертой устанавливался пятидневный срок для ее акцепта. Сама оферта была датирована 1 ноября, а отправлена 3 ноября, что подтверждалось почтовым штемпелем на конверте. Акцепт был вручен оференту 9 ноября. Ссылаясь на то, что акцепт запоздал, российский оферент его отклонил. Акцептант с ним не согласился, указав, что акцепт был доставлен в Москву 7 ноября, но не был вручен оференту в связи с государственным праздником. По мнению оферента срок для акцепта истек 6 ноября, которое являлось рабочим днем.

*Вопросы:*

1. Как исчисляется срок для акцепта в силу предписаний Венской конвенции 1980 г.? Чему отдается приоритет (дате письма или дате фактической отправки, подтверждаемой почтовым штемпелем на конверте)?
2. Какое влияние на исчисление срока для акцепта имеют государственные праздники или нерабочие дни, имевшие место в течение срока для акцепта?
3. Как решается Венской конвенцией 1980 г. вопрос о запоздавшем акцепте? В чем разница в подходе Венской конвенции 1980 г. к случаям, когда акцепт отправлен с опозданием и когда он отправлен своевременно, но доставлен с опозданием по причинам, за которые акцептант не несет ответственности?
4. Как должен вести себя оферент, получивший запоздавший акцепт?
5. Запоздал ли в данном случае акцепт?
6. Имеются ли отличия в регулировании по этим вопросам в Венской конвенции 1980 г. и в ГК РФ?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 190-194, 443, 440, 442.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 18, 20, 21.

**№14**

Оферта, сделанная на проформе типового заказа оферента, содержала помимо условий, впечатанных в нее на машинке, также ряд типовых типографски отпечатанных условий. В свою очередь акцепт был сделан также на проформе типового подтверждения заказа, но акцептанта. Содержащиеся в акцепте условия, впечатанные на машинке, полностью совпадали с условиями оферты, но между типовыми типографски отпечатанными условиями заказа и подтверждением заказа имелись расхождения.

*Вопросы:*

1. Заключен ли договор, если между указанными типовыми условиями имеются существенные отличия?

2. Что такое «война проформ»?
3. Применимы ли положения Венской конвенции 1980 г., предусматривающие требования к акцепту, к случаю, когда оферта и акцепт изготавливаются на типографски отпечатанных проформах типовых контрактов (заказов и подтверждений заказов), в которых имеются расхождения типографски отпечатанных текстов.
4. На каких условиях считается заключенным договор, если эти тексты имеют несущественные отличия и оферент не возразил против типографски отпечатанного текста условия, содержавшегося в акцепте?

*Нормативные материалы:*

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 14, 18, 19.

## **№15**

Согласно договору подлежал поставке товар сорта А, предназначенный для пищевых целей. Фактически был поставлен товар сорта Б (пригодный только для промпереработки), а счет был предъявлен за товар сорта А. На момент заключения договора сорт А стоил дороже сорта Б на 30%, а на момент поставки – на 20%.

*Вопросы:*

1. Что такое существенное нарушение договора и какими правами обладает покупатель при существенном нарушении договора?
2. Каким требованиям по качеству должен отвечать товар, если эти требования не определены в договоре?
3. К каким средствам правовой защиты может прибегнуть покупатель? Каков порядок применения этих средств защиты?
4. Обратит внимание на то, что в силу Венской конвенции 1980 г. по разному определяется размер возмещения в зависимости от избранного средства защиты. Выделить следующие случаи:
  - при уценке (разница в стоимости товара на момент поставки);
  - при закупке товара взамен (разница между договорной ценой и совершенной взамен сделки);
  - при требовании абстрактных убытков (разница между договорной ценой и текущей ценой на момент расторжения договора).
5. Рассмотреть понятие абстрактных убытков в смысле Венской конвенции 1980 г.
6. Как решаются эти вопросы в российском гражданском законодательстве.

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 15, 309, 393, 396, 397, 450.

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 469, 475, 518, 523, 524.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 25, 35, 45-47, 49, 50, 74-76, 81-84.

## **№16**

Согласно договору продавец был обязан поставлять товар двумя партиями, каждая по 1000 тонн + 5% по выбору продавца. Фактически первая партия товара включала 500 тонн, в связи с чем покупатель расторг договор. На момент заключения договора товар стоил 100 долларов США за тонну, чему соответствовала цена договора, на момент расторжения договора – 150 долларов США. Фактически покупатель купил товар взамен непоставленного у другого продавца за 130 долларов за тонну.

*Вопросы:*

1. Понятие существенного нарушения применительно к частичному исполнению.
2. Права покупателя при частичном исполнении.
3. Отграничить случаи расторжения с закупкой взамен от требований о возмещении абстрактных и конкретных убытков.

4. Проценты, подлежащие уплате продавцом при возврате цены покупателю.
5. В каком размере покупатель вправе потребовать возмещения ущерба у продавца.

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 15, 309, 310, 311, 393, 407, 450, 453.

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 465, 466, 520, 523, 524.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 25, 46, 47, 49, 51, 74-76, 84.

#### **№17**

В соответствии с договором продавец обязан был поставить товар в январе. 25 января он сообщил покупателю, что сможет выполнить обязательство не ранее марта.

*Вопросы:*

1. Права покупателя при нарушении продавцом обязательств в отношении срока поставки.
2. Права покупателя в случаях, когда до наступления срока поставки ясно, что продавец совершит существенное нарушение.

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 15, 314, 393, 405, 450, 452, 453.

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 457, 463, 508, 523, 524.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 33, 46-49, 72, 74-76.

#### **№18**

Товар, проданный на условиях сиф, оказался поврежденным во время транспортировки. По заявлению перевозчика, повреждение явилось следствием ненадлежащей внутренней упаковки товара, а по мнению продавца – результатом неправильной погрузки товара в трюм судна.

*Вопросы:*

1. Понятие сделки на условиях сиф. Как решается вопрос о распределении рисков по сделкам, заключенным на этих условиях. Кто должен предъявлять требования к страховщику и перевозчику?
2. В какой момент в силу Венской конвенции 1980 года переходят риски с продавца на покупателя.
3. Отвечает ли продавец за несоответствие товара, обнаруженное после перехода риска, если оно имелось на момент перехода риска или явилось следствием обстоятельств, которые возникли до перехода риска?
4. Должен ли покупатель оплачивать товар, утраченный или поврежденный после перехода риска?

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 459, 476, 477, 481, 482, 483.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 36, 66-68.

#### **№19**

Между сторонами был заключен договор, предусматривавший поставку оборудования и включавший условия об обязанности продавца предоставить гарантию качества на 36 месяцев с даты поставки, осуществлять техническое обслуживание оборудования в гарантийный период, а также в течение 24 месяцев после истечения гарантийного срока и о поставке необходимых запасных частей к оборудованию, обеспечивающих его нормальную эксплуатацию в течение 10-ти лет. За три месяца до срока поставки из официальной публикации государственных органов страны продавца стало известно, что с 1 января следующего года (т.е. через 6 месяцев) предприятие-производитель будет ликвидировано, а производство оборудования, являющегося предметом договора, будет прекращено. В связи с этой публикацией покупатель за 2 месяца до

наступления срока поставки заявил о расторжении договора. Продавец, ссылаясь на то, что оборудование уже произведено и будет отгружено в установленный срок, требовал принять и оплатить оборудование.

*Вопросы:*

1. Понятие «предвидимого нарушения» в смысле Венской конвенции 1980 г.
2. Права сторон при «предвиденном нарушении» обязательств другой стороной.
3. Права продавца при отказе покупателя от принятия товара.

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст. 450, 451.

ГК РФ. Часть вторая – Ст. 470, 471, 476, 477, 483, 523.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 62, 63, 71, 72.

## **№20**

Согласно договору на продавца была возложена обязанность получения экспортной лицензии на товар, являвшийся предметом поставки. В связи с тем, что ему было отказано в выдаче лицензии, продавец известил покупателя о невозможности исполнения договора по причинам, находящимся вне его контроля. Покупатель потребовал возмещения убытков, вызванных неисполнением договорных обязательств, включая уплату упущенной выгоды. При этом он отметил, что согласно договору на продавца была возложена обязанность обеспечения получения лицензии, а не принятие мер по ее получению. При такой формулировке договора риск неполучения лицензии лежит на продавце, который должен был бы при заключении договора принимать в расчет свои возможности для преодоления могущего возникнуть препятствия, чего он не сделал.

*Вопросы:*

1. Можно ли считать этот договор сделкой, совершенной под условием?
2. Основания для освобождения от ответственности, предусмотренные Венской конвенцией 1980 г. и ГК РФ. Имеются ли между ними отличия. Если имеются, то в чем они заключаются?
3. Можно ли в контракте предусмотреть иное, чем установлено по этому вопросу Венской конвенцией 1980 г., и нормами ГК РФ.
4. Как следует формулировать в контракте условия по этому вопросу.

*Нормативные материалы:*

ГК РФ. Часть первая – Ст.157, 401-403, 431, 451.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. – Ст. 6, 8, 79.

### **3.1.3. Задания для групповых дискуссий для оценки компетенции «УК-5, ПК-3, ПК-5» :**

1. Разработка сводной таблицы и проведение сравнительного анализа норм ГК РФ (глава 28, ст. ст. 432-444) и положений Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА по порядку заключения договора (глава 2).
2. Разработка сводной таблицы проведения сравнительного анализа положений Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА (глава 2) и Принципов Европейского договорного права (глава 2) по порядку заключения договора.
3. Разработка сводной таблицы и проведение сравнительного анализа норм ст. 433 ГК РФ и положений Принципов Европейского договорного права (ст. 2:205) о сроке заключения договора применительно к международным торговым договорам с участием российских организаций.
4. Изучение и обсуждение подходов МКАС при разрешении споров

- о признании незаключённым контракта подписанного от имени иностранного контрагента лицом, не имевшим соответствующих полномочий по делу № 62/1995 (См.: Арбитражная практика за 1996-1997 гг. М., 1998. С. 135-149)

- о признании необоснованной ссылки на состоявшееся изменение контракта по делу № 243/1998 (См.: Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 1999-2000 гг. / Сост. М. Г. Розенберг. М., 2002. С. 99-102.

- к соглашениям без указания цены товара (способа её определения) См.: дело № 304/1993 // Практика Международного коммерческого арбитражного суда. Научно-практический комментарий / Сост. и автор ком. М. Г. Розенберг. М., 1997. С. 46-54.

5. Составление общей аннотации по публикациям в периодических изданиях РФ за 2001-2016 гг., затрагивающих проблему формулирования сторонами оговорок контракта международной купли-продажи о применимом праве.

3. Составление общей аннотации по публикациям в юридических журналах за период 2000-2016 гг. по проблеме методики формулирования арбитражных соглашений.

### **3.2. Вопросы для коллоквиумов, собеседования для оценки компетенции «УК-5, ПК-3, ПК-5» :**

1. Lexmercatoria – источник регулирования международных коммерческих договоров.
2. Принципиальные подходы МКАС при ТПП РФ:
  - а) по толкованию арбитражных оговорок;
  - б) по толкованию оговорок о применимом праве;
  - в) по толкованию договорных конструкций о внесудебной защите прав кредитора.
3. Международный договор и внешнеторговый контракт.
4. Оговорки международных коммерческих договоров. Оговорка о применимом праве.
5. Виды рисков по международным коммерческим контрактам.
6. Средства правовой защиты по международным коммерческим договорам.

### **3.3. Задания (оценочные средства), выносимые на экзамен**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ БИЛЕТЫ ДЛЯ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ**  
**Национальный исследовательский Нижегородский государственный**  
**университет им. Н.И. Лобачевского**  
**Юридический факультет**  
**Кафедра европейского и международного права**  
**Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**

1. Понятие международного торгового права. Основные принципы и тенденции развития.
2. Предпринимательские корпорации в праве США.
3. Задача.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный**  
**университет им. Н.И. Лобачевского**  
**Юридический факультет**  
**Кафедра гражданского права и процесса**  
**Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2**

1. Сущность реформы механизма правового регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности в РФ. Основные нормативные акты.
2. Понятие внешнеторговой операции, ее виды
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова



**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3**

1. Внешнеторговая политика. Политика свободной торговли и протекционизма.  
Инструменты государственного регулирования международной торговли.
2. Международная биржевая торговля
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4**

1. Закон РФ « Об основах государственного регулирования \_\_\_\_\_ внешнеторговой  
деятельности» (2003 год)
2. Международные торги
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5**

1. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.
2. Коллизионные вопросы внешнеторговой сделки
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6**

1. Тарифные меры государственного регулирования внешней торговли/
2. Операции по перепродаже, их правовое сопровождение
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №7**

1. Нетарифное регулирование. Международно-правовые и национальные основы нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.
2. Лицензия как предмет внешней торговли. Лицензионное соглашение: его виды и содержание.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №8**

1. Квотирование и лицензирование.
2. Унификационные процессы в международном предпринимательском праве.  
Lexmercatoria
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №9**

1. Компенсационные меры как инструмент внешнеторговой политики государства.
2. Международная кодификация норм, относящихся к международным договорам купли-продажи.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10**

1. Антидемпинговые меры во внешнеторговой политике государства
2. Международная лизинговая сделка, техника осуществления и правовое сопровождение.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11**

1. Защитные меры как инструмент внешнеторговой политике государства
2. Специфические условия посреднических соглашений
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12**

1. Финансовые меры торговой политики государства
2. Международные арендные операции. Понятие. Виды. Международно – правовое регулирование.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13**

1. Применение иностранных документов на территории РФ
2. Лицензия как предмет внешней торговли. Лицензионное соглашение: его виды и содержание.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14**

1. Экономические интеграции в свете международного предпринимательского права.
2. Цена лицензии. Лизинговые платежи.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15**

1. ВТО: роль в современной международной торговле, структура и принципы действия
2. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16**

1. Скрытые меры внешнеторговой политики государства
2. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17**

1. ВТО: правовой пакет документов
2. Агентские операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18**

1. Типы монополистических объединений на базе договоров о сотрудничестве.
2. Техника заключения внешнеэкономической сделки. Твердая и свободная оферта.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова



**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19**

1. Типы монополистических объединений на базе интеграционных договоров
2. Международный рынок технологий и его правовое регулирование. Технология как товар.
3. Задача.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова

Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №20**

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена 1980 год).
2. Консигнационная торговля и ее значение и правовое сопровождение во внешнеэкономической деятельности.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова

Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 21**

1. Английские партнерства.
2. Комиссионные операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение.
3. Задача.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 22**

1. Неэкономические меры торговой политики государства. Торговые режимы.
2. Консорциум как монополистическое объединение.
3. Задача

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 23**

1. Концерн как монополистическое объединение.
2. Международные лизинговые соглашения, их содержание.
3. Задача.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского  
Юридический факультет  
Кафедра гражданского права и процесса  
Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 24**

1. Компании в английском праве.
2. Содержание понятия «*международная торговая сделка*», ее юридическая характеристика и специфические черты.
3. Задача.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова  
Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского**

**Юридический факультет**

**Кафедра гражданского права и процесса**

**Дисциплина «Международное торговое право»**

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 25**

1. Момент перехода права собственности и рисков по внешнеторговым сделкам.
2. Значение торгово-посреднического звена на мировом рынке. Правовые формы торгово-посреднических операций во внешней торговле.
3. Задача.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ю.М.Орлова

Экзаменатор \_\_\_\_\_ Ю.А.Чистякова

### 3.4. Термины Международного торгового права, знание которых необходимо для успешного прохождения устного опроса:

#### . Глоссарий по дисциплине

#### «Международное предпринимательское право»:

**Агент торговый** – посредник между производителем и потребителем продукции. А.т. не является владельцем товара. Чаще всего это представитель производителя в определенном регионе. Может осуществлять продажу части или всей производимой продукции (цены и условия поставки определяются производителем). Ищет потенциальных покупателей продукции производителя или оказываемых им услуг, ведет переговоры, помогает в оформлении передачи права собственности на товар. См. также Договор поручения. Занимается сбытом в определенной местности товаров нескольких, не конкурирующих между собой промышленников. Обычно торгует товарами длительного пользования.

**Агентские операции** – состоят в поручении одной стороны, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением или агентским договором.

**Ад валорем** (лат. *ad valorem*) – метод исчисления платежей за перевозку ценных грузов или *таможенных пошлин*. Такое исчисление производится не за единицу груза, а в процентах от его цены.

**Акт коммерческий** – документ, составляемый в случае обнаружения в пункте назначения недостачи, повреждения или порчи груза. А.к. служит основанием для предъявления получателем груза стороне, допустившей порчу груза, претензии о возмещении убытков.

**Акционерная коммандита** – в некоторых зарубежных странах вид компании (товарищества), соединяющий элементы акционерного общества и коммандитного товарищества. Часть участников-вкладчиков отвечает по обязательствам, А.к. – всем своим имуществом, а часть – акционеры – лишь в пределах своего вклада.

**Амбалаж** (от фр. *«emballag»* – упаковка) – в международной торговле термин, означающий расходы по упаковке, упаковочный материал.

**Базис поставки** – условие внешнеторговой сделки, предусматривающее распределение между продавцом и покупателем обязанностей по продвижению товара, оформление соответствующих документов и оплаты транспортных расходов, определение момента перехода от продавца на покупателя права собственности на товар, риска случайного повреждения или утраты товара, а также даты поставки.

**Валюта платежа** – денежная единица, в которой происходит фактическая оплата товара во внешнеторговой сделке или погашение международного кредита. Может не совпадать с валютой сделки, особенно при клиринговой форме расчетов (см. *клиринг*), введении в контракт специальной расчетной единицы и т.д. При не совпадении валют платежа и сделки во внешнеторговом или кредитном контракте необходимо определить курс пересчета (см. также Валютная оговорка и опцион).

**Валюта сделки** – валюта, в которой устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте или выражается сумма предоставленного международного кредита. Как правило, в качестве валюты сделки используются относительно устойчивые валюты.

**Валютная оговорка** – условие, включаемое в международные кредитные, платежные и другие соглашения, а также во внешнеторговые контракты с целью страхования кредитора и экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения соглашения и моментом оплаты.

**Валютные условия контракта** – условия, которые согласовываются во внешнеторговых

контрактах, заключаемых между экспортером и импортером. В.у.к. включают следующие элементы: 1) валюту цены контракта;

2) валюту платежа, в которой будут осуществляться расчеты между экспортером и импортером и которая может совпадать с валютной цены, но может и отличаться от нее, особенно в расчетах с развивающимися странами, а также при осуществлении расчетов по валютному клирингу;

3) курс пересчета валюты цены в валюту платежа для тех случаев, когда они не совпадают;

4) различного рода оговорки, защищающие стороны от валютных рисков (в результате неблагоприятного изменения валютного курса или падения покупательной способности отдельных валют).

**Внешнеторговая деятельность** – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

**Внешнеторговые сделки** – сделки, одним из участников которых является иностранное физическое или юридическое лицо, а содержанием операции – связанные с экспортом или импортом товары, услуги, результаты творческой деятельности или права на их использование.

**Грузовой манифест** – документ, в котором сведены все коносаменты партии, погруженные на данное судно. Нужен для таможенной «очистки» судна и груза в иностранном порту. В Г.м. указываются коммерческие данные о товаре, такие как номера транспортных документов, наименования грузоотправителя и грузополучателя, маркировка, число и вид грузовых мест, а также описание и количество товара.

**Давальческие товары** – товары, временно ввозимые из-за границы на территорию данной страны либо временно вывозимые за ее пределы для переработки с последующим возвращением в страну происхождения товаров в виде компенсационных товаров.

**Давальческое сырье** – сырье контрагента-партнера, ввозимое в другую страну с целью его переработки в готовую продукцию с последующим вывозом готовой продукции в страну владельца сырья. (см. Переработка на таможенной территории).

**Карго** (исп. Cargo – нагрузка, погрузка) – в международной практике грузы или имущество, перевозимые морским судном с целью получения фрахта. Во внешнеторговых операциях понятием «карго» обозначаются также грузы в тех случаях, когда не указывается их точное наименование. В этом смысле понятие «карго» имеет одинаковое значение в документации, относящиеся к операциям по страхованию, купле, продаже, морской перевозке.

**Карнет** – таможенное разрешение на провоз груза через границу автомобильным транспортом при минимальных формальностях.

**Книжка АТА** – комплект таможенных пропускных документов на временный ввоз, временный вывоз и транзитную перевозку определенных грузов. Введен конвенцией АТА – Таможенной конвенцией о временном ввозе грузов с применением книжки АТА, подписанной СТС 6 декабря 1961 г. и вступившей в силу 30 июля 1963 г.

**Книжка МДП** – единый таможенный документ, применяемый таможенными органами каждой из договорившихся стран в качестве грузового манифеста. Книжка сопровождает груз от таможни места отправления до таможни места назначения, и каждая из затронутых таможен удостоверяет таможенное оформление на данном документе. Первоначально действовала в Европе на основании Таможенной конвенции 1959 г. о международной перевозке грузов с применением книжки МДП. В 1975 г. новая конвенция отменила европейский характер применения МДП и распространила эту систему на весь мир.

**Компенсационные соглашения** – вид внешнеторговых соглашений, при которых покупатель товара оплачивает его стоимость поставками других товаров.

**Коносамент** – грузовой документ в морском сообщении, расписка капитана в приеме груза.

Применяется также при перевозке грузов по внутренним водным путям. Нормы о К. содержит Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте от 25.08.1924 г. (с изменениями в соответствии с Брюссельским протоколом 1968 г.), а также действующий в РФ Кодекс торгового мореплавания СССР. К. является товаро-распорядительным документом (ценной бумагой), предоставляющим его держателю право распоряжаться грузом. Наиболее распространен во внешней торговле. Выдается переводчиком после приема груза к перевозке, служит доказательством приема груза и удостоверяет факт заключения договора. В К. определены правоотношения между перевозчиком и грузополучателем. Если обязательные условия для получателя в К. не излагаются, то делается ссылка на документ, в котором они содержатся (как правило, *чартер*). К. может составляться на предъявителя, на имя получателя (именной), «приказу» отправителя или получателя (ордерный). К. на предъявителя передается в обмен на груз путем простого вручения. Именной К. – по индоссаменту или в иной форме, но с соблюдением правил, установленных для передачи долгового требования. По ордерному К. груз выдается либо «приказу» отправителя (или получателя) груза, либо «приказу» банка. Если не указано, что К. составлен «приказу получателя», то он считается составленным «приказу отправителя». Обычно К. составляется в нескольких экземплярах, причем в каждом делается пометка о их числе. После выдачи груза по одному из экземпляров К. остальные теряют свою силу. К., в котором сделаны отметки о повреждении груза, упаковки и т.д., называется К. с оговорками или нечистым К., в противоположность чистому.

**Ледовая оговорка** – условие договора морской перевозки, согласно которому судовладелец имеет право расторгнуть чартер, т.е. отказаться от выполнения договора перевозки в случае возникновения в портах погрузки или разгрузки ледовой обстановки.

**Lexmercatoria** (лат. «торговое право») – теория, основной смысл которой состоит в обосновании автономности, обособленности регламентации международных торговых сделок от национальных правовых систем. Время зарождения концепции L.m. – вторая половина 50-х годов XX в.

**Лицензионная торговля** – основная форма международной торговли технологиями, включающая сделки с «ноу-хау», патентами и лицензиями на изобретение.

**Нетарифные ограничения** – совокупность экономических и административных мер, выходящих за рамки таможенно-тарифной политики и используемых в качестве национальной торговой политики инструментария при регулировании внешней торговли.

**Общая система преференций (ОСП)** – система, в рамках которой экономически развитые страны предоставляют в одностороннем порядке таможенно-тарифные льготы при импорте товаров из развивающихся стран. Была введена по решению ЮНК-ТАД и функционирует с начала 70-х годов. Эта система является особым видом таможенно-тарифного регулирования на многосторонней основе. В рамках этой системы преференции предоставляется либо в форме полной отмены пошлины, либо (и/или) ее значительного снижения.

**Преференции** – льготы, предоставляемые при обложении таможенными пошлинами для всех или нескольких товаров отдельных стран и не распространяющиеся на товары других стран (минимальные ставки либо освобождение от уплаты пошлин).

**Рекламация** – коммерческий документ, в котором излагаются претензии покупателей к поставщику, нарушившему принятые на себя по контракту обязательства, и содержится требование возмещения убытков. Р. предъявляются в случаях несоответствия качества товара, сроков поставки, упаковки и маркировки, просрочки платежа и др.

**Сталия (сталийное время)** – срок, в течение которого груз должен быть погружен на судно или выгружен из него. Определяется соглашением сторон, а при его отсутствии сроками, обычно принятыми в данном порту. Иногда С. означает согласованный сторонами период времени, в течение которого судовладелец предоставит и будет держать судно для целей погрузки и выгрузки без дополнительных к фрахту платежей. За простой судна сверх С.

фрахтователь уплачивает демередж, а за досрочную обработку имеет право на получение диспача.

**Стивидорные работы** – работы, связанные с осуществлением погрузочно-разгрузочных операций, укладкой грузов на судне. В зависимости от условий фрахтования стивидорные работы оплачиваются фрахтователем или судовладельцем.

**Фитоконтроль** (греч. phyton – растение) – комплекс контрольно-охранных мероприятий, осуществляемых специальными органами государства в отношении ввозимых в страну товаров, транспортных средств и иных предметов в целях предотвращения заноса заразных болезней и сельскохозяйственных вредителей. Ф. подвергаются: семена, плоды, живые растения и их части, волокна растений, сухофрукты и другие грузы растительного происхождения, а также тара, служившая упаковкой подкарантинных товаров, могущих быть переносчиками вредителей, болезней растений, сорняков. Ф. осуществляется путем карантинного досмотра всех прибывающих на территорию страны транспортных средств и проверки соответствующих сертификатов на товары экспортируемых стран. Ввоз в РФ и транзит через территорию страны всех подкарантинных объектов допускается только с разрешения карантинных органов Министерства сельского хозяйства РФ.

**Цена сиф** – цена, которая означает, что все расходы по перевозке груза, оплате таможенных сборов и страхованию вместе с риском гибели или порчи товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несет продавец товара.

**Цена фас** – цена, ограничивающая транспортно-экспедиторские расходы отправителя доставкой груза до причала.

**Цена фоб** – цена, которая означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию, а именно: только до момента доставки товара на борт судна.

**Цена франко** – оптовая цена, установленная с учетом предусмотренного порядка возмещения транспортных расходов по доставке продукции заказчику. «Франко» – коммерческий термин (в переводе – «свободный»), применение которого в сочетании с обозначением конечного пункта доставки (географического или физического) означает, что покупатель свободен от расходов по транспортировке до этого пункта. Эти расходы несет поставщик. Пунктом может быть вагон, склад, борт судна, железнодорожная станция, государственная граница, конкретно поименованный населенный пункт. Например, цена «франко-станция отправления» означает, что транспортные расходы по доставке продукции до станции отправления несет поставщик, а цена «франко-вагона» уже предусматривает оплату расходов и по погрузке в вагон. Во внешнеторговых сделках к транспортным расходам добавляются расходы на страхование, а если поставляемая продукция пересекает таможенную границу, то и расходы на таможенные формальности.

**Штриховое кодирование товара** – кодирование информации о потребительских свойствах товара с помощью системы условных символов – темных и светлых полос (штрихов и пробелов), которое проставляются на упаковке товара либо на этикетке к нему, что позволяет производить расшифровку закодированной информации с помощью специальных электронных считывающих устройств.

**Эмбарго** – более или менее полный и всеобъемлющий запрет внешнеэкономических отношений, применяемый в отношении определенного государства, или запрет экспорта отдельных товаров в данное государство либо запрет импорта отдельных товаров из этого государства как в мирное, так и в военное время.

Составитель

\_\_\_\_\_ к.ю.н., доцент Кондратьева Е.М.



