



**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова**

Факультет экономики и менеджмента

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

_____/ Е.Б.Дудникова/

«__» _____ 2013 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____/С.В.Ларионов/

«__» _____ 2013 г.

РАБОЧАЯ (МОДУЛЬНАЯ) ПРОГРАММА

Дисциплина Международные сделки, контрактное право
Для специальности 080502.65 Экономика и управление на предприятии АПК
Кафедра «Экономическая теория и мировая экономика»

Курс 5

Семестр 9

Объем дисциплины:

Всего часов – 160

Из них: аудиторных – 70

в т.ч. лекции – 42

- семинарские занятия – 28

- самостоятельная работа – 90

Форма итогового контроля: экзамен – 9 семестр

Программу составил: доцент Лявина М.Ю.

Введение

Рабочая (модульная) программа:

– предназначена для преподавателей, ведущих данную дисциплину, и студентов специальности 080502.65 Экономика и управление на предприятии АПК, участвующих в процессе изучения дисциплины;

– устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям студента и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Раздел 1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Международные сделки, контрактное право» является формирование знаний в сфере организации внешнеэкономической деятельности предприятия, фирмы, а также составления различных видов договоров с участием иностранного элемента.

В результате изучения дисциплины студент должен:

иметь представление (понимать и уметь объяснить) о роли, значении и месте документального оформления сделок, а также подготовки иных документов правового характера.

знать:

- теорию и практику международного коммерческого дела;
- процедуру и технику подготовки международных торговых сделок;
- принципы организации договорной работы в сфере международных экономических отношений;
- содержание внешнеторговых контрактов международной купли-продажи товаров и их исполнение;
- содержание и технику международного обмена лицензиями, инженерно-техническими услугами, проведение арендных, лизинговых и других операций.

уметь:

- ориентироваться в тексте внешнеторгового контракта;
- самостоятельно составить внешнеторговый контракт;
- формулировать конкретные условия внешнеторговых контрактов;
- участвовать в подготовке и проведении переговоров с иностранными фирмами.

Раздел 2. Исходные требования к подготовленности студентов

Дисциплина «Международные сделки, контрактное право» относится к дисциплинам специализации и состоит из трех модулей.

1. Международно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок.
2. Подготовка внешнеэкономической сделки и составление контракта.
3. Исполнение международных договоров.

Модули 1,2,3 изучаются в 9 семестре.

К исходным требованиям, необходимым для изучения дисциплины, относятся знания, умения и виды деятельности, сформированные в процессе изучения дисциплин: Мировая экономика, Рынок ценных бумаг, Экономическая теория.

Раздел 3. Содержание и методика входного контроля

Входной контроль проводится в начале 9 семестра. Этот вид контроля позволяет проверить исходный уровень знаний студента и его готовность к изучению данной дисциплины.

Для успешного прохождения входного контроля студент должен продемонстрировать знание основных законов, понятий, определений по базовым дисциплинам.

Входной контроль может проводиться на первом практическом занятии в форме письменного опроса или тестирования, в виде кратких ответов на контрольные вопросы (см. Приложение 1) в течение 20-30 минут. Максимальный рейтинг входного контроля – 7 баллов.

Раздел 4. Содержание дисциплины «Международные сделки, контрактное право»

Таблица 1

Номера модулей и модульных единиц	Наименование модулей. Наименование и содержание модульных единиц.	Количество часов		Рейтинг, баллы
		аудиторные занятия	самостоятельная работа	
1	2	3	4	5
	9-й семестр	70	90	70
Модуль 1.	Международно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок.	20	18	11
	Входной контроль			7
	Лекции			
1	1. ПОНЯТИЕ «КОНТРАКТНОЕ ПРАВО» 1. Контрактное право как важная составляющая международного частного права. 2. Функции и источники контрактного права. 3. Коллизия права: понятие, основания ее возникновения.	2	-	-
2	2. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК 1. Внешнеэкономическая сделка в международном праве. 2. Форма и порядок подписания внешнеэкономических сделок. 3. Классификация сделок.	2	-	-
3	3. КОЛЛИЗИОННО-ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК 1. Принцип автономии воли сторон. 2. Субсидиарные коллизионные нормы.	2	-	-

	3. Значение обязательного статуса сделки.			
4	4. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК 1. Конвенционное регулирование сделок международного характера. 2. Принципы международных коммерческих договоров. 3. Теория Lex mercatoria.	4	-	-
5	5. ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1. Содержание и основные источники правового регулирования внешнеэкономических сделок. 2. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок в России. 3. Полномочия Правительства РФ во внешнеэкономической сфере. 4. Концепция гармонизации российского законодательства в контексте международно-правовых стандартов.	2	-	-
	Практические занятия			
1п	ЗАНЯТИЕ 1 1.1. Входной контроль. 1.2. Характеристика объектов и субъектов международного коммерческого оборота. 1.3. Классификация источников контрактного права.	2	2	
2п	ЗАНЯТИЕ 2 1.1. Сущность понятия «внешнеэкономическая сделка» в международном обороте и национальном законодательстве. 1.2. Классификация внешнеэкономических сделок.	2	2	
3п	ЗАНЯТИЕ 3 1.1. Особенности международно-правового и национально-правового регулирования внешнеторговых договоров. 1.2. Нормативно-правовая база регулирования заключения и исполнения сделок с иностранным элементом в Российской Федерации. 1.3. Проведение рубежного контроля знаний освоения пройденного материала.	4	4	
	Темы для самостоятельного изучения			
1с	Своды договорного права – источник регулирования внешнеторговых контрактов		2	
2с	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение международной коммерческой сделки		2	
3с	Документ поручения во внешнеэкономиче-		2	

	ской деятельности			
М1	Рубежный контроль		4	11
Модуль 2	Подготовка внешнеэкономической сделки и составление контракта	28	18	11
	Лекции			
6	6. ПРОЦЕДУРЫ И ТЕХНИКА ПОДГОТОВКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СДЕЛКИ 1. Этапы и особенности подготовки международной сделки. 2. Выбор метода проведения международной сделки. 3. Подготовка к заключению контракта купли-продажи. 4. Заключение контракта купли-продажи.	4	-	-
7	7. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТАХ 1. Понятие «международный договор» в правовой системе России. 2. Сущность, форма международных коммерческих контрактов. 3. Общие и специфические условия контракта.	4	-	-
8	8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ТЕРМИНЫ 1. Базисные условия в контракте купли-продажи. 2. Содержание «ИНКОТЕРМС-2010». 3. Тенденции развития ИНКОТЕРМС.	2	-	-
9	9. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ 1. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. 2. Подготовка товара к отгрузке. 3. Внешнеторговое документальное оформление международной сделки. 4. Упрощение процедур международной торговли.	4	-	-
10	10. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СДЕЛОК 1. Цена во внешнеторговом контракте. 2. Валюта платежа и экспортный НДС внешнеторгового контракта. 3. Международно-правовые принципы налогообложения во внешнеэкономической деятельности. 4. Модельные и типовые налоговые законы и кодексы мировой практики.	4	-	-
	Практические занятия			
4п	ЗАНЯТИЕ 4 «Роль международных организаций в регулировании контрактных отношений в сфере	2	2	

	ВЭД»			
5п	ЗАНЯТИЕ 5 Деловая игра «Этические принципы междуна- народных деловых отношений».	2	2	
6п	ЗАНЯТИЕ 6 1.1. Анализ основных этапов подготовки и заключения международной коммерческой сделки. 1.2. Изучение структуры и содержания внеш- неторгового контракта. 1.3. Толкование базисных условий междуна- родного контракта купли-продажи согласно Инкотермс 2000. 1.4. Практика исполнения внешнеторговых сделок в России.	4	4	
7п	ЗАНЯТИЕ 7 1. Регистрация контрактов на экспорт и им- порт. 2. Классификация и изучение состава доку- ментации по обеспечению эффективного ис- полнение внешнеторгового контракта. 3. Основные принципы таможенного оформ- ления товаров при совершении междунаро- дных контрактных отношений.	2	2	
	Темы для самостоятельного изучения			
1с	Типовые контракты в международной торгов- ле		2	
2с	Договор комиссии, его правовое регулирова- ние		2	
М2	Рубежный контроль		4	11
Модуль 3	Исполнение международных договоров	22	18	11
	Лекции			
11	11. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ПРО- БЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ 1. Проблемы обеспечения исполнения меж- дународных коммерческих контрактов. 2. Вопросы ответственности в праве дого- воров. 3. Абсолютная недействительность между- народных договоров.	2	-	-
12	12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ 1. Содержание понятия и особенности меж- дународной встречной торговли. 2. Виды международных встречных сделок.	2	-	-
13	13. КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ОБМЕНУ НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКИМИ ЗНАНИЯМИ, УСЛУГА- МИ 1. Особенности международной торговли ли- цензиями.	4	-	-

	<p>2. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.</p> <p>3. Сущность международных арендных операций.</p> <p>4. Основные условия договора франчайзинга.</p> <p>5. Особенности операций по международному факторингу.</p>			
14	<p>14. ЗАЩИТА ПРАВ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОВАРООБОРОТА.</p> <p>1. Формы защиты прав субъектов внешнеэкономической деятельности.</p> <p>2. Понятие международного коммерческого арбитража.</p> <p>3. Международные конвенции по вопросам международного коммерческого арбитража.</p> <p>4. Международный коммерческий арбитраж в Российской Федерации.</p>	4	-	-
	Практические занятия			
8п	<p>ЗАНЯТИЕ 8</p> <p>1. Классификация видов транспорта во внешнеэкономической среде, преимущества и недостатки использования отдельных видов.</p> <p>2. Сущность и необходимость страхования во внешнеэкономической деятельности.</p> <p>3. Валютная оговорка как способ страхования от валютных рисков.</p>	2	2	
9п	<p>ЗАНЯТИЕ 9</p> <p>1. Сущность и особенности международной встречной торговли.</p> <p>2. Характеристика основных коммерческих операций по международному обмену научно-техническими знаниями и услугами.</p>	2	2	
10п	<p>ЗАНЯТИЕ 10</p> <p>1. Преимущества лизинговых операций в отношении долгосрочного кредитования.</p> <p>2. Закрепление теоретических основ лекционного материала при составлении договоров международной аренды (лизинга), франчайзинга и факторинга.</p>	4	4	
11п	<p>ЗАНЯТИЕ 11</p> <p>1. Рассмотрение порядка разрешения споров между контрагентами международной сделки в рамках Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (МКАС).</p> <p>2. Практика по разрешению споров из договоров международной купли-продажи.</p>	2	2	
	Темы для самостоятельного изучения			
1с	Агентский договор, его правовое регулирование		2	

2с	Формы международного финансирования (международный факторинг, финансовый лизинг)		2	
МЗ	Рубежный контроль		4	11
ВК	Выходной контроль (экзамен)		14	15

Раздел 5. Краткая организационно-методическая характеристика дисциплины

Обучение по дисциплине «Международные сделки, контрактное право» проводится в форме лекций, семинаров, самостоятельной работы.

Чтение лекций сопровождается компьютерными презентациями по некоторым темам курса (используется мультимедийное оборудование).

Практические занятия проводятся в форме семинаров, диспутов, деловых игр, семинаров-конференций, экономических тренингов, тестирования, дискуссий, обсуждения новостей мировой экономики, международного бизнеса и финансов.

Дисциплина преподается в 9-м семестре. Учебное время распределяется по видам занятий следующим образом: на лекции отводится 42 часа, на семинарские занятия – 28 часов, на самостоятельную работу – 90 часов.

Текущий контроль осуществляется в ходе проведения семинарских занятий в форме индивидуального устного собеседования. Рубежный контроль проводится после каждого модуля в форме письменного опроса (тестирование). Контрольные вопросы сведены в приложение.

Максимальное число баллов, которое может набрать студент по итогам всех рубежных контролей, составляет 50 % (35 баллов) от общего рейтинга дисциплины. По результатам выполнения студентами индивидуального творческого задания, подготовки и защиты рефератов к набранному рейтингу добавляется творческий рейтинг (до 15 % от общего рейтинга дисциплины).

Раздел 6. Самостоятельная работа

Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки дипломированного специалиста 080502.65 Экономика и управление на предприятии АПК устанавливается максимальный объем учебной нагрузки студента 54 часа в неделю, включая все виды его аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы. Объем аудиторных занятий студента при очной форме обучения не должен превышать 27 часов в неделю; следовательно, объем самостоятельной работы должен составлять не более 50 % от общего объема часов по дисциплине.

Учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Самостоятельная работа включает в себя следующие виды деятельности: подготовку к семинарским и практическим занятиям, составление образца внешне-торгового контракта купли-продажи товаров в материально-вещественной форме, подготовку реферата, подготовку к рубежным и выходным контро-

лям, изучение программного материала, не вошедшего в лекционный курс.

Всего на самостоятельную работу отводится 90 часов, из них на подготовку к семинарским и практическим занятиям – 28, на составление образца внешнеторгового контракта купли-продажи товаров в материально-вещественной форме – 12 часов, на подготовку реферата – 10 часов, на подготовку к рубежным контролям – 12, на подготовку к экзамену – 14, на проработку тем, вынесенных на самостоятельное изучение – 14 часов.

Для обеспечения мотивации студентов вопросы по темам, вынесенным на самостоятельное изучение, используются при проведении рубежных и выходных контролей.

Раздел 7. Система оценки результатов выходного контроля

При изучении дисциплины используется рейтинговая система оценки знаний, умений и навыков студентов. Максимальное количество баллов, которое может получить студент по видам контроля, приведено в таблице 1.

Итоговый рейтинг R_{CM} за семестр подсчитывается путем перевода учебных баллов в зачетные по формуле:

$$R_{CM} = n B_{\text{факт}} / B_{\text{max}},$$

где: n – количество часов аудиторных занятий по учебному плану;

$B_{\text{факт}}$ - фактическая сумма баллов, набранная студентом;

B_{max} – максимально возможная сумма учебных баллов.

Итоговый рейтинг проставляется в зачетную книжку студента и зачетно-экзаменационную ведомость.

Критериями оценки могут служить: глубина усвоения студентом учебного материала, умение применять полученные знания для решения конкретных профессиональных задач, объем полученных знаний. В каждом из этих критериев можно выделить 3 уровня (табл. 2).

Таблица 2

Критерии	Уровень		
	1-й	2-й	3-й
Глубина усвоения учебного материала	описательное изложение	упрощенное объяснение	объяснение на основе знания общих закономерностей, аналитических расчетов
Умение применять полученные знания	для решения элементарных задач	для выбора оптимального решения	для самостоятельной формулировки задачи и ее оптимального решения
Объем усвоенного материала, % от программы	60...72	73...85	86...100

Если все критерии соответствуют третьему уровню, то студенту выставляется максимальный рейтинг. Если все критерии соответствуют первому уровню – минимальный.

Раздел 8. Содержание и методика выходного контроля

Выходной контроль-экзамен, на который выносятся учебный материал всего курса. Вопросы к экзамену по дисциплине формируются на основе вопросов всех модулей.

Студенты, набравшие менее 40 % баллов от максимального рейтинга дисциплины (28 баллов) до выходного контроля не допускаются и считаются должниками по данной дисциплине. Если же сумма баллов составляет от 40 до 60 % (28-42), то студент обязан сдавать экзамен.

Студентам, набравшим более 43 баллов, добавляются поощрительные баллы, и выставляется экзамен без его фактической сдачи.

Если студент по результатам входного, рубежного и выходного контроля набрал от 61 до 70 баллов, ему выставляется оценка "отлично",

52 - 60 балл – "хорошо",

44 - 52 балла – "удовлетворительно".

Раздел 9. Материально-техническое обеспечение

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины «Международные сделки, контрактное право» используются мультимедийные приложения к лекциям:

- Основы правового регулирования внешнеэкономической деятельности;
- Международные коммерческие термины;
- Коммерческие операции по международному обмену научно-техническими знаниями, услугами.

Раздел 10. Рекомендуемая литература

а) основная литература:

1. Байша, Ж.Ф. Предпринимательское право: учебное пособие. – М, 2006. – 208 с.
2. Вилкова, Н.Г. Договорное право в международном обороте. М.: Статут, 2004.
3. Корольков, А.Ф. Внешнеэкономическая деятельность предприятий АПК. – М.: КолосС, 2006. – 215 с.
4. Петрова, Г.В. Международное частное право: вопросы и ответы. – М.:ИД «Юриспруденция», 2006. – 200 с.

б) дополнительная литература:

1. Бушев, А.Ю., Городов, О.А. Коммерческое право: учебник для вузов. – СПб, Издательство С-петербургского университета, 1997. – 518 с.
2. Герчикова, Н.Г. Международное коммерческое дело. Практикум: Учебное пособие для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 527 с.
3. Додонов, В.М., Панов, В.П. международное право: словарь-справочник. – М.: Инфра – М, 1997. -368 с.
4. Желудков, А. Международное частное право: конспект лекций. – М.: ПРИОР, 1999. – 144 с.

5. Игнатенко, Г.В., Тиунов, О.И. Международное право. Учебник для вузов. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. – 584 с.
6. Предпринимательское право: опыт запада. – М.: Дело, 1992. – 144 с.
7. Тынель, А., Функ, Я. Курс международного торгового права. – Минск, АМАЛФЕЯ, 1999. – 704 с.
8. Мягницкая, Е.В., Евстигнеев, Е.Н. Правоведение Учебное пособие – СПб.: Питер, 2006. – 512 с.

ВОПРОСЫ К ВХОДНОМУ КОНТРОЛЮ

Вариант № 1

1. Сущность внешнеэкономических связей.
2. Понятие внешнеэкономической деятельности.
3. Структура экспорта Российской Федерации.
4. Алгоритм выхода предприятия на внешний рынок.
5. Экономическая природа таможенных пошлин и их функция.
6. Особенности современного рынка и международной торговли.
7. Дайте определение понятия «международная сделка».
8. Укажите, на ваш взгляд возможные преимущества и недостатки для отечественной экономики от вступления России в ВТО.

Вариант № 2

1. Виды и формы внешнеэкономических связей.
2. Система государственных органов внешнеэкономической деятельности.
3. Лицензирование и квотирование как меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
4. Внешняя торговля России за последние годы.
5. Внешнеэкономические связи в системе агропромышленного комплекса.
6. Виды таможенных платежей и порядок их уплаты.
7. Дайте определение понятия «международный договор».
8. Укажите, на ваш взгляд возможные преимущества и недостатки для отечественной экономики от вступления России в ВТО.

**ВОПРОСЫ РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ
МОДУЛЬ № 1**

1. Роль и место контрактного права в системе международного частного права.
2. Функции контрактного права.
3. Источники контрактного права.
4. Общая характеристика понятия коллизии правовых систем.
5. Основание возникновения коллизии права.
6. Сущность внешнеэкономической сделки в международном праве.
7. Порядок подписания внешнеэкономических сделок.
8. Классификация внешнеэкономических сделок.
9. Основные формы международных сделок.
10. Принцип автономии воли сторон.
11. Сущность международно-правового регулирования заключения и исполнения внешнеэкономических сделок.
12. Основные этапы унификации международного торгового права.
13. Общая характеристика и роль международных организаций в регулировании внешнеэкономических сделок.
14. Предпосылки и основное назначение Венская конвенция 1980 г.
15. Общая характеристика статей Венской конвенции 1980 г.
16. Роль и значение Принципов УНИДРУА в международном частном праве.
17. Особенности национально-правового регулирования внешнеэкономических сделок в России.
18. Принципы международных коммерческих договоров.
19. Теория *Lex mercatoria*.
20. Содержание и основные источники правового регулирования внешнеэкономических сделок.

МОДУЛЬ № 2

1. Сущность, форма международных коммерческих контрактов.
2. Особенности подготовки международной сделки.
3. Основные этапы и особенности подготовки международной сделки.
4. Выбор метода проведения международной сделки.
5. Подготовка к заключению контракта купли-продажи.
6. Заключение контракта купли-продажи.
7. Общие и специфические условия контракта.
8. Базисные условия в контракте купли-продажи.
9. Тенденции развития ИНКОТЕРМС.
10. Содержание «ИНКОТЕРМС 2000».
11. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
12. Подготовка товара к отгрузке.

13. Внешнеторговое документальное оформление международной сделки.
14. Классификация внешнеторговых документов.
15. Характеристика таможенных документов при осуществлении внешнеэкономических сделок.
16. Виды цен, применяемых во внешнеторговых контрактах.
17. Способы определения цена во внешнеторговом контракте.
18. Скидки и надбавки к цене при заключении внешнеэкономических сделок.
19. Валюта платежа и экспортный НДС внешнеторгового контракта.
20. Методы расчета контрактных цен.

МОДУЛЬ № 3

1. Преимущества и недостатки договора.
2. Проблемы обеспечения исполнения международных коммерческих контрактов.
3. Случаи ратификации международных договоров в России.
4. Вопросы ответственности в праве договоров.
5. Виды недействительности международных договоров.
6. Абсолютная недействительность международных договоров.
7. Механизм аннулирования и прекращения международных договоров.
8. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
9. Виды международных встречных сделок.
10. Особенности международной торговли лицензиями.
11. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.
12. Сущность международных арендных операций.
13. Основные условия договора франчайзинга.
14. Особенности операций по международному факторингу.
15. Формы защиты прав субъектов внешнеэкономической деятельности.
16. Понятие международного коммерческого арбитража.
17. Содержание арбитражного соглашения.
18. Международные конвенции по вопросам международного коммерческого арбитража.
19. Международный коммерческий арбитраж в Российской Федерации.
20. Основные понятия ФЗ «О международном коммерческом арбитраже».

**ВОПРОСЫ К ВЫХОДНОМУ КОНТРОЛЮ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ СДЕЛКИ, КОНТРАКТНОЕ ПРАВО»**

1. Роль и место контрактного права в системе международного частного права.
2. Функции контрактного права.
3. Источники контрактного права.
4. Общая характеристика понятия коллизии правовых систем.
5. Основание возникновения коллизии права.
6. Сущность внешнеэкономической сделки в международном праве.
7. Порядок подписания внешнеэкономических сделок.
8. Классификация внешнеэкономических сделок.
9. Основные формы международных сделок.
10. Принцип автономии воли сторон.
11. Сущность международно-правового регулирования заключения и исполнения внешнеэкономических сделок.
12. Основные этапы унификации международного торгового права.
13. Общая характеристика и роль международных организаций в регулировании внешнеэкономических сделок.
14. Предпосылки и основное назначение Венская конвенция 1980 г.
15. Общая характеристика статей Венской конвенции 1980 г.
16. Роль и значение Принципов УНИДРУА в международном частном праве.
17. Особенности национально-правового регулирования внешнеэкономических сделок в России.
18. Принципы международных коммерческих договоров.
19. Сущность и назначение теории *Lex mercatoria*.
20. Содержание и основные источники правового регулирования внешнеэкономических сделок.
21. Модель международной торговой сделки, разработанная ЕЭК ООН.
22. Полномочия Правительства РФ во внешнеэкономической сфере.
23. Условия принятия и отзыва оферты согласно Венской конвенции 1980 г. и международным принципам УНИДРУА.
24. Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
25. Основные субъекты международных коммерческих операций.
26. Этапы проведения внешнеэкономической сделки. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта.
27. Международный контракт, как основа внешнеэкономической деятельности. Процедура подготовки и заключения контракта.
28. Преимущества и недостатки для контрагентов от использования приемов прямого и косвенного маркетинга.
29. Существующие способы заключения внешнеторгового контракта в мировой коммерческой практике.

30. Теоретические основы и особенности понятия «международный коммерческий контракт».
31. Содержание и основное предназначение разработки типового контракта.
32. Состав внешнеторгового контракта: общие и специфические условия.
33. Составление контракта: преамбула и определение сторон, предмет контракта, количество и качество товара срок и дата поставки.
34. Составление контракта: цена товара, методы ценообразования. Факторы, влияющие на установление внешнеторговой цены.
35. Валюта контракта, способы фиксации цены. Определение уровня цены. Виды скидок. Платёжные условия.
36. Базисные условия поставки. Коммерческие термины международной торговой палаты (ИНКОТЕРМС – 2010).
37. Базисная группа «Е». Права и обязанности. Способ транспортировки.
38. Базисная группа «Ф». Права и обязанности сторон. Способ транспортировки.
39. Базисная группа «С». Права и обязанности сторон. Способ транспортировки.
40. Базисная группа «Д». Права и обязанности сторон. Способ транспортировки.
41. Составление контракта: Упаковка и маркировка, сдача-приемка товара, транспортные условия, санкции, рекламации гарантии,
42. Транспортные товаросопроводительные документы во внешнеэкономических сделках.
43. Определение, сущность, содержание и функции коносамента.
44. Виды транспорта во внешнеэкономической деятельности.
45. Сущность и назначение таможенного оформления и контроля за исполнение международных сделок.
46. Функции и классификация документов при ведении внешнеэкономической деятельности.
47. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Основные понятия.
48. Сущность и принципы страхования во внешнеэкономической сфере договорных взаимоотношений.
49. Понятие и сущность цены во внешнеторговом контракте.
50. Принципы и подходы к определению внешнеторговых цен.
51. Коммерческие поправки к ценам, применяемым в международных коммерческих сделках.
52. Отличительные особенности сравнительного и расчетного методов установления цены в международном контракте купли-продажи.
53. Основные международно-правовые принципы налогообложения во внешнеэкономической деятельности.
54. Проблемы обеспечения исполнения международных коммерческих контрактов.
55. Вопросы ответственности в праве договоров.
56. Абсолютная недействительность международных договоров.

57. Отличительные черты компенсационных сделок на коммерческой основе и на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
58. Охарактеризуйте товарообменные операции на безвалютной основе.
59. Особенности заключения компенсационных сделок в международной коммерческой практике.
60. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
61. Виды международных встречных сделок.
62. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах и аукционах.
63. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
64. Основные коммерческие условия международных контрактов с торговыми посредниками.
65. Особенности международной торговли лицензиями.
66. Условия составления международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.
67. Сущность международных арендных операций.
68. Основные условия договора франчайзинга.
69. Особенности операций по международному факторингу.
70. Особенности заключения внешнеторговых договоров факторинга и франчайзинга.
71. Преимущества использования схемы международного лизинга в сравнении с кредитованием.
72. Международное конвенционное регулирование выполнения коммерческих операций по международному обмену научно-техническими знаниями, услугами.
73. Формы защиты прав субъектов внешнеэкономической деятельности.
74. Понятие международного коммерческого арбитража.
75. Международные конвенции по вопросам международного коммерческого арбитража.
76. Международный коммерческий арбитраж в Российской Федерации.
77. Цель создания разового и постоянно действующего арбитража.
78. Основное понятие и содержание арбитражного соглашения.
79. Международные конвенции по вопросам международного коммерческого арбитража.
80. Международные арбитражные суды при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

ВОПРОСЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. ВТО как один из основных источников международного права. История создания, особенности функционирования на современном этапе.
2. Место России в ВТО.
3. Региональные соглашения, регулирующие основные вопросы осуществления международной торговли в рамках СНГ.
4. Классификация форм международного экономического сотрудничества.
5. Существующие в мировой практике виды контрагентов как субъекты международных коммерческих операций (фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы и организации, международные организации).
6. ВЭД предприятия в условиях современной рыночной экономики.
7. Формы и методы международной торговли.
8. Преимущества и недостатки прямого и косвенного метода торговли на мировом рынке.
9. Условия принятия и отзыва оферты согласно Венской конвенции и принципам УНИДРУА.
10. Коллизионное право: сущность, инструменты устранения коллизий.
11. Модель международной торговой сделки, разработанная ЕЭК ООН.
12. Основное содержание принципов УНИДРУА.
13. Этические принципы международных деловых отношений.
14. Преимущества и недостатки прямого и косвенного маркетинга для экспортера и импортера.
15. Формальные источники получения информации о деятельности фирм и предприятий в развитых странах.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

УЧЕБНЫЙ ГРАФИК ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «МЕЖДУНАРОДНЫЕ СДЕЛКИ, КОНТРАКТНОЕ ПРАВО»

Виды занятий	Всего часов	Неделя																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		Номера тем лекций, лабораторных работ и практических занятий																	
<i>9-й семестр</i>																			
Лекции	42	1,2	3	4,5	6	7,8	9	10, 11	12	13, 14	15	16, 17	18	19, 20	21				
Практические занятия	28	1	2	3	3	4	5	6	6	7	8	9	10	10	11				
Рубежный контроль					M1					M2					M3		ВК		