

**ГОУ ВПО Российско-Армянский (Славянский)  
университет**

Утверждено

Директор Института права

**Калашян М. А.**



«11» июля 2024, протокол № 1(1)

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование дисциплины: «International Trade Law (English Law and CISG)»**

**Автор (ы) Айрапетян Аршак Каренович, к.ю.н.**  
*Ф.И.О, ученое звание (при наличии), ученая степень (при наличии)*

**Направление подготовки: 40.03.01 «Юриспруденция»**

# 1. АННОТАЦИЯ

## 1.1. Краткое описание содержания данной дисциплины;

This course focuses on the analysis and interaction between four fundamental contracts in cross border sales transactions, international sales, carriage, payment and insurance contracts with related issues including, harmonisation, conflict of laws, and dispute resolution from an international perspective. This course focuses on the application of relevant international legal processes, instruments and principles that directly affect the conclusion and performance of these contracts and their interaction in the cross border sale of goods between private parties.

## 1.2. Трудоемкость в академических кредитах и часах, формы итогового контроля (экзамен/зачет);

2. Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы и 72 академических часа; форма контроля – зачет.

## 2.1. Взаимосвязь дисциплины с другими дисциплинами учебного плана специальности (направления)

Курс "International Trade Law (English Law and CISG)" состоит в логической и содержательной связи с такой дисциплиной как "Международное частное право".

## 2.2. Результаты освоения программы дисциплины:

<b>Код компетенции (в соответствии рабочим с учебным планом)</b>	<b>Наименование компетенции (в соответствии рабочим с учебным планом)</b>	<b>Код индикатора достижения компетенций (в соответствии рабочим с учебным планом)</b>	<b>Наименование индикатора достижений компетенций(в соответствии рабочим с учебным планом)</b>
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.3	Владеет навыками поиска, синтеза и критического анализа информации в своей профессиональной области; владеет системным подходом для решения поставленных задач

ОПК-4	Способен профессионально толковать нормы права	ОПК-4.2	Владеет навыками использования разных способов толкования
ПК-5	Способен логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики	ПК-5.3	Умеет аргументированно выразить правовую позицию по конкретным вопросам правовой практики
ПК-11	Способен участвовать в обеспечении защиты прав и свобод человека и гражданина, прав и законных интересов юридических лиц путём консультирования, представления в органах государственной власти и местного самоуправления в РФ и РА, национальных и международных судах, а также в международных организациях	ПК-11.1	Обладает навыками консультирования и представления интересов физических и юридических лиц в органах государственной власти и местного самоуправления, предоставляя им правовую помощь, а также представляя их интересы в различных юридических процедурах

### 3. УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

#### 3.1. Цели и задачи дисциплины

- This course focuses on the analysis and interaction between four fundamental contracts in cross border sales transactions, international sales, carriage, payment and insurance contracts with related issues including, harmonisation, conflict of laws, and dispute resolution from an international perspective. This course focuses on the application of relevant international legal processes, instruments and principles that directly affect the conclusion and performance of these contracts and their interaction in the cross border sale of goods between private parties.
- The ITL course examines the private law aspects of international trade. So it does not deal with issues relating to WTO, import/export tariffs and licenses, customs and FTA areas. These

public law issues are examined and taught in the WTO course. We are here interested in the commercial issues between the contracting parties themselves. Do remember that the public law issues mentioned above also affect the contracting parties but those are outside the remit of this course. So what sort of issues are we going to be studying? We shall look at the various contracts parties involved in international trade may conclude and these are principally:

- The sales contract – this is the primary or principal contract in which the parties agree on the essence of the transaction and certain aspects of the other three contracts. So the sale contract deals with the rights and obligations and remedies of the contracting parties regarding the goods for sale. We shall examine the UN Convention on the International Sale of Goods 1980 (CISG), Sales of Goods Act 1979 (with amendments) (SGA) and various trade terms.
- The payment contract – this primarily involves a third party usually a finance institution which may be contractually bound only to one of the parties involved in the sales contract. The payment contract deals with payment for the goods covered in the sales contract. We shall examine the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 (UCP 600)
- The carriage contract – the international sales transaction is usually between parties in at least two different countries and so the goods will need to be delivered by one party to the other party and this may involve various types of transportation or carriage of the goods from one country to another country. This contract again may involve a third- party. We shall concentrate on carriage of goods by sea and examine the International Convention for the unification of certain rules of law relating to bills of lading Brussels 1924 as amended by the Protocol of Brussels 1968 (Hague Visby Rules) and mention the new UN Convention on the Carriage of Goods (wholly or partly) by Sea 2009 (Rotterdam Rules).
- The insurance contract – the goods covered by the sales contract will be under the control of parties to the contract at different times and sometimes under the control of none of the contracting parties. Risk also passes and remains with the parties even when they are no longer in control, and since they cannot predict or guarantee that the goods will be delivered or remain in the same condition as when it was produced, a third party comes in for a fee to give some security to the parties by providing insurance cover. We shall examine the Marine Insurance Act 1906 and the standard Institute Cargo Clauses.

**3.2. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы (в академических часах и зачетных единицах) (удалить строки, которые не будут применены в рамках дисциплины)**

Виды учебной работы	Всего, в акад. часах	Распределение по семестрам					
		<u>7</u> сем	<u>      </u> сем	<u>      </u> сем	<u>      </u> сем.	<u>      </u> сем	<u>      </u> сем.
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
<b>1.Общая трудоемкость изучения дисциплины по семестрам, в т. ч.:</b>	<b>72</b>	<b>72</b>					
1.1.Аудиторные занятия, в т. ч.:	<b>34</b>	<b>34</b>					
1.1.1.Лекции	<b>18</b>	<b>18</b>					
1.1.2.Практические занятия, в т. ч.							
1.1.2.1. Обсуждение прикладных проектов							
1.1.2.2. Кейсы							
1.1.2.3. Деловые игры, тренинги							
1.1.2.4. Контрольные работы							
1.1.2.5. Другое (указать)							
1.1.3.Семинары	<b>16</b>	<b>16</b>					
1.1.4.Лабораторные работы							
1.1.5.Другие виды (указать)							
1.2.Самостоятельная работа, в т. ч.:	<b>38</b>	<b>38</b>					
1.2.1.1.Письменные домашние задания							
1.2.1.2.Курсовые работы							
1.2.1.3.Эссе и рефераты							
Итоговый контроль (Экзамен, Зачет, диф. зачет - указать)	<b>Зачет</b>	<b>Зачет</b>					

**3.3. Содержание дисциплины**

**3.3.1. Тематический план и трудоемкость аудиторных занятий (модули, разделы дисциплины и виды занятий) по рабочему учебному плану**

Разделы и темы дисциплины	Всего (ак. часов)	Лекции (ак. часов)	Практ. Занятия (ак. часов)	Семинары (ак. часов)	Лабор. (ак. часов)
<b>1</b>	<b>2=3+4+5+6 +7</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Тема 1. Introduction	<b>2</b>	<b>2</b>			
Тема .2. International sales contracts	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>	
Тема 3. Incoterms	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>	

Тема 4. Choice of law	4	2		2	
Тема 5. Contracts of carriage of goods	4	2		2	
Тема 6. Payment methods in international commercial transactions	4	2		2	
Тема 7. Letters of Credit	4	2		2	
Тема 8. Insurance contracts	4	2		2	
Тема 9. Bills of lading	2	2			
Тема 10. Dispute resolution methods in international trade	2			2	
<b>ИТОГО</b>	<b>34</b>	<b>18</b>		<b>16</b>	

### 3.3.2. Краткое содержание разделов дисциплины в виде тематического плана

#### Тема 1. Introduction

- Introduction to types of transactions in international trade. Impact of jurisdictions. Main aspects of the discipline.

#### Тема 2. International Sales Contracts.

- Break down of contracts. Discussion of crucial terms and conditions of the contract that need to be addressed while drafting a contract or advising a client.
- Explanation of major clauses to be included and drafted in the contract. CISG and English law perspectives.

#### Тема 3. INCOTERMS.

- Discussion of Incoterms, Difference of terms, allocation of risks and legal obligation under each term. History of incoterms and comparison between different versions.
- Choice of a proper term depending on the mode of transport

#### Тема 4. Choice of Law.

- Choice of law for the contracts concluded in international commercial transactions. Legal impact of the absence of the explicit choice. Rome Regulation.

### **Тема 5. Contracts of Carriage.**

- Types of contracts of carriage, liability limitations and international conventions applicable to each mode of transportation. Breakdown of legal relations between the carriers and the consignees.

### **Тема 6. Payment methods in international commercial transactions.**

- Discussions regarding different payment methods used in the commercial transactions, e. g. wire transfers, performance bonds, on demand guarantees

### **Тема 7. Letters of Credit.**

- Letters of credit as a main payment method for cross-border trade. Types, UCP 600 rules, role of banks, liabilities.

### **Тема 8. Insurance contracts**

- Types of insurance contracts used in international trade. Liabilities of the parties. Standard insurance policies.

### **Тема 9. Bills of lading.**

- Role of Bills of lading. B/L types, applicable rules, liabilities of the parties. B/Ls as a negotiable instrument of international trade.

### **Тема 10. Dispute resolution methods in international trade.**

- Discussion of the methods of dispute resolution in international trade. Mediation, litigation and international commercial arbitration.

#### **3.3.3. Краткое содержание семинарских/практических занятий/лабораторного практикума**

Занятия проводятся в интерактивной форме с активным участием студентов в дискуссиях и обсуждениях с целью развития у них навыков аналитического мышления.

Семинар обычно состоит из обсуждения теоретических вопросов, которые требуют от студента изучения как основной литературы, так и предлагаемой дополнительной литературы. Семинарские занятия направлены на углубление и расширение теоретических знаний, полученных в ходе изучения темы.

#### **3.3.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Кафедра/научное подразделение располагает материально-технической базой, соответствующей действующим санитарно-техническим нормам и обеспечивающей проведение всех видов теоретической и практической подготовки, предусмотренных учебным планом.

Учебная, учебно-методическая база и иные библиотечно-информационные ресурсы обеспечивают учебный процесс и гарантирует возможность качественного освоения образовательной программы. РАУ и Кафедра международного и европейского права располагают библиотекой, включающей научную и учебную литературу по основным

проблемам международного права. Литература, необходимая для освоения курса, также имеется также в открытом доступе в интернете.

### 3.4. Модульная структура дисциплины с распределением весов по формам контролей

Формы контролей	Вес формы (форм) текущего контроля в результирующей оценке текущего контроля (по модулям)		Вес формы промежуточного контроля в итоговой оценке промежуточного контроля		Вес итоговой оценки промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей		Вес итоговой оценки промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей (семестровой оценке)		Веса результирующей оценки промежуточных контролей и оценки итогового контроля в результирующей оценке итогового контроля
	M1 <sup>1</sup>	M2	M1	M2	M1	M2			
<b>Вид учебной работы/контроля</b>	M1 <sup>1</sup>	M2	M1	M2	M1	M2			
Контрольная работа <i>(при наличии)</i>				0,5					
Устный опрос <i>(при наличии)</i>		1							
Тест <i>(при наличии)</i>									
Лабораторные работы <i>(при наличии)</i>									
Письменные домашние задания <i>(при наличии)</i>									
Реферат <i>(при наличии)</i>									

<sup>1</sup> Учебный Модуль



Эссе (при наличии)								
Проект (при наличии)								
Другие формы (при наличии)								
Весы результирующих оценок текущих контролей в итоговых оценках промежуточных контролей						0,5		
Весы оценок промежуточных контролей в итоговых оценках промежуточных контролей								
Вес итоговой оценки 1-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей								
Вес итоговой оценки 2-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей							1	
Вес результирующей оценки промежуточных контролей в результирующей оценке итогового контроля								1
<b>Вес итогового контроля (Экзамен/зачет) в результирующей оценке итогового контроля</b>								0
	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$

#### 4. Теоретический блок (указываются материалы, необходимые для освоения учебной программы дисциплины)

##### 4.1. Материалы по теоретической части курса

##### Основная литература:

1. LS Sealy & RJA Hooley, Commercial Law: Text, Cases & Materials, 4th edition OUP, 2009
2. Roy Goode, Commercial Law, 3rd edition Penguin Publishers, 2004
3. Carole Murray, David Holloway & Daren Timson-Hunt, Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade, 11th edition, Thomson Sweet & Maxwell 2007
4. Indira Carr, International Trade Law, 4th edition Routledge 2009
5. Roy Goode, Herbert Kronke, Ewan McKendrick, Transnational Commercial Law: texts, Cases and Materials, Oxford University Press 2007
6. John F Wilson, Carriage of Goods by Sea, 6th edition Pearson Longman 2008
7. Jason Chuah, Law of International Trade, 4th edition, Thomson Sweet & Maxwell, 2009
8. P.S Atiyah, John N Adams, Hector MacQueen, The Sale of Goods, 11th edition,

9. Pearson Longman, 2005 P. Schlechtriem & I Schwenzer (eds) Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), 2nd edition, OUP 2005.
  10. Peter Huber & Alastair Mullis, The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners, Sellier European Law Publishers, 2007
  11. C.M.V Clarkson & J Hill, The Conflict of Laws, (3rd edition Oxford University Press 2006)
  12. Richard Stone, The Modern Law of Contract, 8th edition, Routledge & Cavendish, 2009 – for background reading on the law of contracts.
  13. Ingeborg Schwenzer & Christina Fountoulakis (eds) International Sales Law, Routledge & Cavendish, 2006
  14. Peter Schlechtriem & Petra Butler, UN Law on International Sales (CISG), Springer, 2009
  15. Paul Dobson & Rob Stakes, Commercial Law, 7th ed, Sweet & Maxwell, 2008 Robert Bradgate, Commercial Law, 3rd ed, OUP, 2005
  16. Simon Baughen, Shipping Law, 4th ed, Routledge & Cavendish, 2009 P. Ellinger & D Neo, The Law and practice of Documentary Letters of Credit, Hart Publishing, 2009
  17. Paul Todd, Cases and Materials on International Trade Law, Thomson Sweet & Maxwell, 2008 reprint
5. **Фонды оценочных средств (указываются материалы, необходимые для проверки уровня знаний в соответствии с содержанием учебной программы дисциплины).**

**5.1. Перечень вопросов к зачету:**

1. Crucial clauses in international sales contracts
2. Waiver of rights.
3. Choice of law clauses.
4. International commercial arbitration clause
5. Types of contract of carriage.
6. CIP, CIF and FOB under Incoterms 2010
7. Hague Visby rules, limitation of liabilities under contracts of carriage
8. Types of letters of credits.
9. UCP 600 rules
10. Bills of lading.
11. On demand guarantees, URDG 758.
12. Carriage of goods by sea.
13. Carriage of goods by air.
14. Carriage of goods by road.
15. Insurance contracts for goods in transit.
16. Arbitration vs litigation vs mediation.
17. Multi modal terms of Incoterms 2010
18. Incoterms 2000 vs Incoterms 2010 vs Incoterms 2020.

## 19. Impact of Rome regulation on choice of law clause and absence thereof

### **Методический блок**

#### **5.2. Методика преподавания**

5.2.1. Методические рекомендации для студентов по подготовке к семинарским, практическим или лабораторным занятиям, по организации самостоятельной работы студентов при изучении конкретной дисциплины.

Занятия по дисциплине «International Trade Law (English Law and CISG)» проводятся в форме лекций и семинаров. Цель семинарских занятий – оказание помощи обучающимся в изучении наиболее важных вопросов учебного курса, углубление и закрепление, систематизация соответствующих знаний обучающихся по предмету.

При изучении дисциплины «International Trade Law (English Law and CISG)» важную роль играет самостоятельная работа обучающихся, которая заключается в организации систематического изучения учебной дисциплины, закреплении и углублении полученных знаний и навыков, подготовке к предстоящим занятиям, а также в формировании культуры умственного труда и самостоятельном поиске новых знаний.

Для успешного изучения дисциплины и приобретения общих и профессиональных компетенций обучающиеся должны посетить аудиторные занятия, самостоятельно прочитать рекомендуемую основную и дополнительную литературу.