

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Навчально-наукового
інституту міжнародних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина

 Людмила ГАВРИЛЮК-ЕНСЕН

"29" 08 2025 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної роботи

 Віктор ОСТРОВЕРХОВ

2025 р.

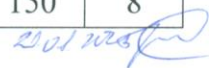


РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни -	«Міжнародні контракти»
ступінь вищої освіти –	бакалавр
галузь знань -	07 «Управління та адміністрування»,
спеціальність –	073 «Менеджмент»
освітньо-професійна програма –	«Міжнародний менеджмент»

кафедра міжнародних економічних відносин

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (семін.) (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Іспит (сем.)
Денна	IV	7	30	30	4	8	78	150	7
Заочна	IV	7, 8	8	4	-	-	138	150	8



Тернопіль – ЗУНУ
2025

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти на першому (бакалаврському) рівні за спеціальністю 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 9 від 15.06.2022 р.).

Робочу програму склала доцент кафедри міжнародних економічних відносин, доцент, канд. екон. наук Ольга ДЕМ'ЯНІЮК

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин, протокол № 1 від 26.08.2025 р.

Завідувача кафедри,
д-р. екон.наук, проф.



Роман ЗВАРИЧ

Гарант ОПІ
д-р. екон.наук, проф.



Олена СОХАЦЬКА

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Міжнародні контракти»

1. Опис дисципліни " Міжнародні контракти "

Дисципліна "Міжнародні контракти"	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 5	галузь знань (шифр, найменування) 07 «Управління та адміністрування»	Статус дисципліни: обов'язкова дисципліна циклу професійної підготовки Мова навчання українська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність (шифр, найменування) 073 «Менеджмент» Освітньо-професійна програма «Міжнародний менеджмент»	Рік підготовки: Денна – 4 Заочна – 4 Семестр: Денна – 7 Заочна – 7, 8
Кількість змістових модулів – 4	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції: Денна – 30 год Заочна – 8 год Практичні заняття: Денна – 30 год Заочна – 4 год
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: Денна – 78 год Заочна – 138 год Тренінг: Денна – 8 год Індивідуальна робота: Денна – 4 год
Тижневих годин – 10 з них аудиторних – 4		Вид підсумкового контролю – іспит

2. Мета й завдання вивчення дисципліни "Міжнародні контракти"

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою навчальної дисципліни "Міжнародні контракти" є формування системи теоретичних знань і практичних навичок в поглибленому освоєнні міждержавних (міжнародних) відносин, які вироблені міжнародним правом в частині міжнародної договірної практики, і засвоєння навиків практичної роботи у сфері укладання, додержання, тлумачення міжнародних контрактів як на рівні держави так і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Дисципліна є важливою складовою частиною підготовки спеціаліста: економіста-міжнародника та займає важливе місце в його майбутній практичній діяльності. Вона зорієнтована на розвиток спеціаліста, здатного аналізувати тенденції, закономірності й особливості розвитку світового ринку, вести ділові і бізнесові переговори як на міжнародному так і на національному рівнях.

Навчальна дисципліна "Міжнародні контракти" є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в галузях економіки, менеджменту, економічних відносин тощо.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

Головним завданням курсу «Міжнародні контракти» є вивчення студентами методологічних та методичних основ укладання міжнародних контрактів та набуття системних

знань щодо основних механізмів і форм регулювання міждержавних відносин з урахуванням вимог національного законодавства та положень міжнародних договорів.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни.

У процесі викладання навчальної дисципліни «Міжнародні контракти» основна увага приділяється оволодінню студентами загальними та спеціальними компетентностями спеціальності, а саме:

ЗК 14. Здатність працювати в міжнародному контексті.

СК 13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни.

Для освоєння студентами необхідних теоретичних знань та отримання практичних навичок міжнародних договірних відносин попередньо необхідно опрацювати такі дисципліни як «Міжнародні економічні відносини», «Управління міжнародними проектами», «Теорія організацій».

2.5. Результати навчання.

Результати навчання згідно ОПП:

ПРН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи ПРН13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

3. Програма навчальної дисципліни «Міжнародні контракти»

Змістовий модуль 1. Теоретичні та правові особливості міжнародних контрактів

Тема 1. Основи міжнародного договірної права

Міжнародний контракт як інструмент регулювання зовнішньоекономічних відносин. Поняття міжнародного контракту та його особливості. Відмінність міжнародного контракту від внутрішньодержавного. Суб'єкти міжнародних договірних відносин: підприємства, держави, міжнародні організації. Правоздатність і дієздатність учасників. Особливості участі українських підприємств у міжнародних контрактах.

Класифікація та види міжнародних контрактів: купівля-продаж, дистрибуція, агентування, консалтинг, лізинг, франчайзинг тощо

Особливості міждержавного регулювання контрактів

Тема 2. Джерела та принципи міжнародного контрактного права. Укладання та оформлення міжнародного контракту

Джерела міжнародного контрактного права. Міжнародні договори та конвенції: Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Гаазька конвенція про право, застосовне до договорів міжнародної купівлі-продажу, Конвенції з окремих видів перевезень (CMR, Варшавська, Роттердамська тощо). Міжнародні звичаї, торгові практики та стандарти.

Уніфіковані міжнародні правові акти та модельні контракти.

Принципи УНІДРУА (UNIDROIT Principles). Роль у гармонізації договірної права. Застосування за домовленістю сторін.

Інкотермс 2020 (ICC). Правила щодо умов поставки товарів. Механізм розподілу ризиків і витрат.

Модельні контракти Міжнародної торгової палати (ICC Model Contracts): значення та приклади

Процедура укладання міжнародних договорів та її стадії. Форма міжнародного контракту. Структура міжнародного контракту

Дія договорів, їх застосування і тлумачення. Недійсність, призупинення та припинення дії міжнародних договорів.

Тема 3. Міжнародні контракти в Україні

Правове регулювання міжнародних контрактів в Україні. Нормативно-правова база України щодо міжнародних контрактів: Господарський кодекс України (ст. 377–382), Цивільний кодекс України (ст. 627–638), Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про міжнародні договори України», Митний кодекс України, законодавство про валютне регулювання та фінансовий контроль.

Підзаконні нормативні акти (порядки реєстрації контрактів, валютного нагляду тощо).

Міжнародні договори, чинні для України. Пріоритет міжнародних договорів над національним законодавством. Пряма дія міжнародних договорів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти міжнародних контрактів в Україні. Українські підприємства як учасники міжнародних контрактів. Суб'єкти господарювання-резиденти: комерційні підприємства, державні та комунальні підприємства, фізичні особи-підприємці.

Порядок отримання зовнішньоекономічної правоздатності. Ліцензування окремих видів зовнішньоекономічної діяльності.

Особливості укладення контрактів державними структурами. Специфіка контрактів за участю держави або державних компаній.

Закупівлі та міжнародні контракти відповідно до Закону «Про публічні закупівлі».

Змістовий модуль 2. Міжнародні контракти у сфері міжнародної торгівлі

Тема 4. Міжнародні контракти купівлі-продажу

Міжнародні комерційні операції та правова уніфікація міжнародної комерційної діяльності. Принципи, види та міжнародних комерційних договорів.

Поняття та загальна характеристика міжнародних торговельних договорів. Предмет, сторони та істотні умови міжнародних торговельних договорів. Порядок укладання, зміни та припинення міжнародного торговельного договору.

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Тема 5. Міжнародні правила по уніфікованому тлумачення торгових термінів у міжнародних комерційних договорах

Передумови та історія тлумачення торгових термінів у міжнародній практиці.

Застосування правил інтерпретації торговельних термінів Інкотермс-2020.

Особливості застосування термінів для будь-якого виду транспорту. Правила Інкотермс-2020 для морського та внутрішнього водного транспорту.

Вплив умов поставок Інкотермс на митну оцінку товарів.

Тема 6. Особливості міжнародних контрактів на сировину, сільськогосподарську продукцію та промислове обладнання

Міжнародні контракти на постачання сировини (товарів біржового характеру). Біржовий характер сировинних товарів (нафта, газ, метали, зерно, вугілля, хімічна сировина тощо). Стандартизованість продукції. Залежність ціни від світових котирувань. Особливості умов контрактів: ціноутворення, кількість і якість, умови постачання, особливості платежів, форс-мажор.

Міжнародні контракти на експорт-імпорт сільськогосподарської продукції. Специфіка аграрної продукції як об'єкта контракту. Сезонність виробництва. Залежність якості від погодних умов. Підвищені ризики псування або втрати товару. Питання фітосанітарного контролю та сертифікації.

Ключові умови контракту: якість і стандарти, кількість, умови постачання, страхування вантажу, форс-мажор та ризики, платіжні умови. Особливості роботи з державними закупівлями. Торгові спори у сфері зернового експорту (практика GAFTA Arbitration).

Міжнародні контракти на постачання машин, устаткування та промислового

обладнання. Специфіка контрактів

Структура та особливості контракту: технічна специфікація (детальний опис обладнання, комплектність поставки, відповідність міжнародним стандартам (ISO, CE, TÜV)), умови поставки, ціна та порядок платежів, гарантії якості та сервісного обслуговування, участь у монтажі та пусконаладжувальних роботах, інспекція та тестування обладнання.

Тема 7. Міжнародні контракти на надання міжнародних послуг

Специфіка і сутність міжнародного контракту на надання послуг. Відмінність від договорів купівлі-продажу.

Особливості нематеріального результату надання послуг.

Правове регулювання міжнародних контрактів на послуги. Джерела регулювання: національне законодавство сторін, міжнародні договори (зокрема, Генеральна угода з торгівлі послугами (GATS), міжнародні модельні контракти (ICC Model Contracts for Services), міжнародні стандарти (ISO, стандарти галузевих асоціацій), звичаї та усталена практика.

Структура та ключові умови контракту на надання міжнародних послуг

Особливості контрактів на окремі види послуг: консалтингові, інжинірингові, сервісні контракти.

Контракти поставки та дистрибуції. Різниця між купівлею-продажем і дистрибуторською угодою

Агентські та консалтингові договори. Статус агента, комісійна винагорода, регулювання відносин. Конфіденційність і уникнення конфлікту інтересів

Змістовий модуль 3. Міжнародні інвестиційні, логістичні та фінансові контракти

Тема 8. Інвестиційні міжнародні контракти

Сутність та правове регулювання інвестиційних міжнародних контрактів. Поняття інвестиційних міжнародних контрактів

Структура та зміст інвестиційного міжнародного контракту. Обов'язкові елементи контракту. Опис інвестиційного проєкту: предмет та обсяг інвестицій, джерела фінансування.

Права та обов'язки сторін: зобов'язання інвестора щодо обсягу інвестицій, строків, дотримання законодавства, зобов'язання приймаючої сторони щодо гарантій та сприяння.

Умови експлуатації та управління об'єктом інвестицій. Порядок повернення інвестицій та репатріації прибутків.

Гарантії захисту інвестицій.

Вирішення спорів: арбітражні застереження.

Види інвестиційних міжнародних контрактів. Контракти про створення спільних підприємств: особливості організації та управління, внески сторін, розподіл прибутків та збитків.

Концесійні контракти: надання права на користування природними ресурсами, об'єктами інфраструктури; платежі за концесією⁴ відповідальність за збереження об'єкта.

Контракти про будівництво під ключ: зобов'язання щодо комплексного виконання проєкту, строки введення об'єкта в експлуатацію, гарантії якості та відповідальність підрядника.

Угоди про розподіл продукції: використання у видобувних галузях, розподіл продукції між інвестором та державою.

Ризики та правові гарантії інвестора

Тема 9. Контракти у сфері міжнародного транспорту і логістики

Правова природа та класифікація транспортно-логістичних контрактів. Поняття міжнародного транспортного контракту.

Відмінність між транспортними, експедиторськими та логістичними контрактами.

Види договорів залежно від виду транспорту: морські перевезення (Bill of Lading, чартер), автомобільні (CMR), залізничні (CIM/SMGS), авіаційні (AWB – Air Waybill).

Мультиmodalьні перевезення (FIATA документація, UNCTAD/ICC Rules).

Договір транспортного експедирування

Основні елементи контракту на перевезення вантажів. Ідентифікація сторін: відправник, перевізник, одержувач. Предмет договору (характеристика вантажу, маршрут, строки). Вибір виду транспорту та форм маршрутизації. Умови доставки: Incoterms (EXW, FOB, CIF, DDP тощо) і їх вплив на відповідальність та ризики. Розрахунки та ціноутворення. Страхування вантажу: види, обов'язковість, суб'єкти. Відповідальність перевізника (втрата, пошкодження, прострочка). Форс-мажорні обставини.

Контракти транспортно-експедиторських та логістичних послуг.

Договір з транспортно-експедиторською компанією: організація маршруту, координація, митне оформлення; права і обов'язки експедитора; додаткові послуги (пакування, складування, митне оформлення, страхування).

Логістичні контракти: договір з 3PL/4PL провайдерами. SLA (Service Level Agreement) у логістиці

Контракт на зберігання (warehouse agreement).

Контракт на управління ланцюгом поставок.

Міжнародно-правове регулювання транспортних контрактів. Конвенції та угоди: Конвенція CMR (1956 р.) – міжнародні автомобільні перевезення. Конвенція про договір міжнародного залізничного перевезення СІМ. Конвенція Варшавська (1929), Монреальська (1999) – авіаційні перевезення. Гаазькі правила, Гаага-Вісбійські, Гамбурзькі правила – морські перевезення. Рамкові правила UNCTAD/ICC щодо мультимодальних перевезень.

Національне законодавство (прикордонний контроль, митне право, документообіг).

Тема 10. Контракти у міжнародному фінансуванні

Поняття міжнародного фінансування. Суб'єкти: експортери, імпортери, банки, експортно-кредитні агентства, МФО (Світовий банк, МВФ тощо).

Форми міжнародного фінансування: банківські кредити, експортне фінансування, форфейтинг і факторинг, лізинг тощо.

Фінансові інструменти в структурі контрактів: акредитиви, гарантії та резервні акредитиви.

Цифровізація банківських контрактів.

Контракти кредитування та позики. Кредитний договір: сторони, валюта, процентні ставки (фіксована, плаваюча), умови погашення

Забезпечення: гарантії, застави, резервування рахунків.

Міжнародні стандарти оформлення. Проблеми застосування права та вибору юрисдикції.

Контракти експортного фінансування. Форми експортного фінансування. Угода з експортно-кредитними агентствами. Використання міжнародних гарантій (банківських гарантій виконання контракту, повернення авансу).

Інструменти страхування експортних ризиків.

Контракт факторингу: передача дебіторської заборгованості. Врегулювання ризиків неплатежу.

Контракт форфейтингу: продаж майбутніх платежів за контрактом без права регресу. Застосування у довгострокових поставках.

Контракт міжнародного фінансового лізингу. Структура угоди: орендодавець, орендар, постачальник.

Контракти з міжнародними фінансовими організаціями. Угода з МФО: кредитна угода, меморандуми про взаєморозуміння.

Кредитні угоди з МВФ. Проектне співфінансування зі Світовим банком. Угода з ЄБРР про надання гранту або позики.

Юридичні та договірні особливості. Вибір права (Lex Contractus) і юрисдикції. Арбітражні застереження та міжнародний арбітраж у сфері фінансів. Стандарти. Регуляторні вимоги. Проблема валютного контролю.

Змістовий модуль 4. Міжнародні контракти у сфері інтелектуальної власності та цифрової економіки

Тема 11. Міжнародні контракти у сфері інтелектуальної власності

Поняття інтелектуальної власності (ІВ) та її міжнародна охорона

Види об'єктів ІВ: авторські та суміжні права (твори літератури, мистецтва, програмне забезпечення тощо), промислова власність (патенти, корисні моделі, торговельні марки, комерційні зразки, географічні зазначення), комерційна таємниця, ноу-хау.

Міжнародна система охорони ІВ: Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO). Основні міжнародні угоди: Бернська конвенція, Паризька конвенція, Договір про патентну кооперацію (РСТ), Мадридська система реєстрації торговельних марок, Угода TRIPS (WTO), Гаазька система промислових зразків.

Види міжнародних контрактів у сфері ІВ: ліцензійні договори (ліцензії), франчайзинг, контракти передачі технологій та ноу-хау, супровідні угоди – інжиніринг, технічна допомога, контракти з розробки (R&D agreements).

Контракти на створення об'єкта ІВ на замовлення (Work Made for Hire): власність на об'єкт після завершення роботи.

Ризики передачі прав без прямого договору.

Правові аспекти та регулювання контрактів ІВ. Вибір права (Applicable Law): Lex loci protectionis vs. Lex contractus. Вибір юрисдикції та арбітражу (WIPO Arbitration and Mediation Center). Використання типових контрактів WIPO. Регулювання в рамках європейського законодавства (EU IP Licensing rules). Захист прав ІВ у міжнародному арбітражі та суді.

Особливості контрактів у цифровому середовищі. Ліцензії на програмне забезпечення (End-User License Agreement – EULA). Онлайн-платформи (SaaS), Open Source – умови використання (GPL, MIT, Creative Commons).

Митні, податкові та валютні питання у трансфері ІВ. Оподаткування доходів від ліцензій (роялті). Митна вартість об'єктів ІВ при імпорті/експорті.

Валютний контроль при трансфері платежів за кордон.

Тема 12. Міжнародні контракти у сфері цифрової економіки

Електронна комерція як основа B2B та B2C контрактів у цифровому середовищі.

Електронні міжнародні контракти: правові основи

Визначення електронного договору: форма, зміст, момент укладення.

Міжнародні акти: Модельний закон ЮНСІТРАЛ про електронну комерцію (1996), Конвенція ООН про використання електронних повідомлень у міжнародних контрактах (2005), Регламент eIDAS (ЄС) щодо електронної ідентифікації та цифрових підписів.

Національні режими визнання електронного підпису.

Типи міжнародних контрактів у цифровій економіці.

Контракти на хмарні послуги (Cloud Services Agreements): IaaS, PaaS, SaaS: умови, SLA, конфіденційність.

Контракти на створення, використання та ліцензування програмного забезпечення (Software Development & Licensing Agreements).

Цифрові маркетплейси та платформи. Контракти між платформою та користувачем (Terms of Service). Угоди з постачальниками (Merchant/Partner Agreements).

Контракти в цифровому фінансуванні: Розрахунки криптовалютою, ICO, DeFi.

Smart contracts (розумні контракти): Визначення, особливості правозастосування.

Контракти на послуги цифрового маркетингу, аналітики, SEO, SMM.

Основні юридичні аспекти цифрових міжнародних контрактів

Ідентифікація сторін: цифрова ідентифікація, e-signature. Визначення територіальної юрисдикції в онлайн-договорах. Вибір права та арбітражу у цифрових контрактах.

Політика конфіденційності та обробка даних (GDPR, CCPA).

Особливості цифрової дистрибуції товарів і послуг. Контракти з міжнародними агрегаторами: Amazon, eBay, App Store, Google Play.

Контракти з фрилансерами: Upwork, Fiverr – умови, спори, посередництво.

Мікроконтракти та мікроплатежі (pay-per-click, pay-per-use).

Захист прав інтелектуальної власності в цифрових міжнародних контрактах

Умови використання авторських прав на цифровий контент (музика, відео, фото).

Врегулювання спорів у цифрових контрактах

**4. Структура залікового кредиту дисципліни «Міжнародні контракти»
(денна форма навчання)**

	Кількість годин					
	Лекції	Практ. заняття	Інд. робота	Тренінг	Сам. робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Теоретичні та правові особливості міжнародних контрактів						
Тема 1. Основи міжнародного договірної права	2	2	1	2	6	Групові завдання, поточне опитування, тестування, реферати
Тема 2. Джерела та принципи міжнародного контрактного права. Укладання та оформлення міжнародного контракту	4	4			6	
Тема 3. Міжнародні контракти в Україні	2	2			6	
Змістовий модуль 2. Міжнародні контракти у сфері міжнародної торгівлі						
Тема 4. Міжнародні контракти купівлі-продажу	2	2	1	2	6	Групові завдання, поточне опитування, тестування, задачі, реферати
Тема 5. Міжнародні правила по уніфікованому тлумачення торгових термінів у міжнародних комерційних договорах	2	2			8	
Тема 6. Особливості міжнародних контрактів на сировину, сільськогосподарську продукцію та промислове обладнання	4	4			6	
Тема 7. Міжнародні контракти на надання міжнародних послуг	4	4			8	
Змістовий модуль 3. Міжнародні інвестиційні, логістичні та фінансові контракти						
Тема 8. Інвестиційні міжнародні контракти	2	2	1	2	6	Групові завдання, поточне опитування, тестування, задачі, реферати
Тема 9. Контракти у сфері міжнародного транспорту і логістики	2	2			6	
Тема 10. Контракти у міжнародному фінансуванні	2	2			6	
Змістовий модуль 4. Міжнародні контракти у сфері інтелектуальної власності та цифрової економіки						
Тема 11. Міжнародні контракти у сфері інтелектуальної власності	2	2	1	2	6	Групові завдання, поточне опитування, тестування, задачі, реферати
Тема 12. Міжнародні контракти у сфері цифрової економіки	2	2			8	
Разом	30	30	4	8	78	

(заочна форма навчання)

	Кількість годин					
--	-----------------	--	--	--	--	--

	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
Тема 1. Основи міжнародного договірної права	2	2	
Тема 2. Джерела та принципи міжнародного контрактного права. Укладання та оформлення міжнародного контракту			
Тема 3. Міжнародні контракти в Україні			
Тема 4. Міжнародні контракти купівлі-продажу	2		
Тема 5. Міжнародні правила по уніфікованому тлумачення торгових термінів у міжнародних комерційних договорах			
Тема 6. Особливості міжнародних контрактів на сировину, сільськогосподарську продукцію та промислове обладнання			
Тема 7. Міжнародні контракти на надання міжнародних послуг			
Тема 8. Інвестиційні міжнародні контракти	2	2	
Тема 9. Контракти у сфері міжнародного транспорту і логістики			
Тема 10. Контракти у міжнародному фінансуванні			
Тема 11. Міжнародні контракти у сфері інтелектуальної власності	2		
Тема 12. Міжнародні контракти у сфері цифрової економіки			
Разом	8	4	138

5. Тематика практичних занять.

Практичне заняття 1.

Тема 1. Основи міжнародного договірної права

Мета — сформувати системне розуміння поняття, ролі та особливостей міжнародного контракту як інструменту регулювання зовнішньоекономічних відносин; визначити відмінності міжнародних контрактів від внутрішньодержавних; ознайомити з класифікацією видів контрактів та особливостями участі різних суб'єктів у договірних відносинах; проаналізувати міждержавні механізми регулювання контрактної діяльності.

Питання для обговорення:

1. Поняття міжнародного контракту: сутність і роль у регулюванні зовнішньоекономічних відносин.
2. Відмінність між міжнародним контрактом і внутрішньодержавним договором.
3. Суб'єкти міжнародних контрактних відносин: підприємства, держави, міжнародні організації.

4. Правоздатність і дієздатність учасників міжнародних контрактів.
5. Особливості участі українських підприємств у міжнародних контрактах (правові вимоги, державна реєстрація, валютне регулювання).
6. Класифікація міжнародних контрактів: за предметом, за тривалістю, за кількістю сторін.
7. Основні види міжнародних контрактів:
8. Особливості укладання міждержавних контрактів (наприклад, у сфері енергетики, транспорту, інфраструктури).
9. Міжнародні договори та угоди, що регулюють контрактні відносини між державами.
10. Яким чином міжнародні організації (ВТО, ООН, ЮНСІТРАЛ, УНІДРУА) впливають на розвиток договірної права?
11. Які ризики виникають при укладанні міжнародних контрактів та як їх враховувати на етапі переговорів?
12. Які ключові тенденції розвитку міжнародного контрактного права в умовах глобалізації та цифровізації?

Практичне заняття 2-3

Тема 2. Джерела та принципи міжнародного контрактного права. Укладання та оформлення міжнародного контракту

Мета – закріпити знання про основні джерела міжнародного контрактного права, міжнародні конвенції та уніфіковані акти, що регулюють договірні відносини; розкрити роль принципів та міжнародних торговельних звичаїв у гармонізації правового регулювання; сформулювати практичні навички щодо процедури укладання та оформлення міжнародного контракту, визначення його структури та умов; навчити аналізувати правові наслідки укладення, тлумачення та припинення дії контрактів.

Питання для обговорення:

1. Основні джерела міжнародного контрактного права
2. Значення Віденської конвенції про право міжнародних договорів (1969 р.) для регулювання міжнародних контрактів.
3. Роль Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.) для уніфікації договірної практики.
4. Гаазька конвенція про право, застосовне до договорів міжнародної купівлі-продажу: сфера дії.
5. Конвенції з міжнародних перевезень (CMR, Варшавська, Монреальська, Роттердамська): що регулюють і чому важливі для контрактів.
6. Міжнародні торгові звичаї, практики та стандарти: приклади та роль у заповненні прогалин у правовому регулюванні.
7. Принципи УНІДРУА (UNIDROIT Principles): у чому полягає їх універсальність? Чи можуть вони застосовуватись за домовленістю сторін?
8. Інкотермс 2020
9. Модельні контракти Міжнародної торгової палати (ICC Model Contracts): для яких сфер застосовуються?
10. Стадії укладання міжнародного контракту.
11. Проблема тлумачення міжнародних договорів: роль офіційних мов, судової практики та арбітражу.
12. Підстави недійсності, призупинення та припинення міжнародних договорів (відповідно до Віденської конвенції 1969 р.).

Практичне заняття 4.

Тема 3. Міжнародні контракти в Україні

Мета – ознайомити із системою правового регулювання міжнародних контрактів в Україні; розкрити особливості національної нормативно-правової бази, яка регламентує укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів; сформулювати практичні навички аналізу національних і міжнародних норм права, що застосовуються у сфері міжнародних контрактів;

дослідити специфіку участі українських підприємств та державних структур у міжнародних договірних відносинах.

Питання для обговорення:

1. Нормативно-правова база України у сфері міжнародних контрактів: ключові кодекси та закони.
2. Підзаконні нормативні акти: порядок реєстрації контрактів, валютний нагляд, фінансовий моніторинг.
3. Пріоритет міжнародних договорів над національним законодавством: як це працює на практиці?
4. Пряма дія міжнародних договорів для українських підприємств: приклади застосування.
5. Суб'єкти міжнародних контрактів в Україні: підприємства-резиденти, державні та комунальні компанії, ФОП.
6. Порядок отримання зовнішньоекономічної правоздатності суб'єктами господарювання.
7. Ліцензування окремих видів зовнішньоекономічної діяльності: які сфери потребують спеціальних дозволів?
8. Особливості укладення контрактів державними структурами та держпідприємствами.

Практичне заняття 5.

Тема 4. Міжнародні контракти купівлі-продажу

Мета – сформувані розуміння сутності та особливостей міжнародних контрактів купівлі-продажу; розкрити принципи правового регулювання міжнародних торговельних договорів; ознайомити з положеннями Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG); виробити практичні навички аналізу істотних умов, порядку укладання, зміни та припинення міжнародних контрактів купівлі-продажу.

Питання для обговорення:

1. Міжнародні комерційні операції: сутність, види та роль у міжнародній торгівлі.
2. Правова уніфікація міжнародної комерційної діяльності: основні тенденції та міжнародні акти.
3. Принципи міжнародних комерційних договорів (свобода договору, добросовісність, рівність сторін тощо).
4. Класифікація міжнародних комерційних договорів: купівля-продаж, поставка, лізинг, франчайзинг тощо.
5. Міжнародний торговельний договір: поняття та загальна характеристика.
6. Предмет міжнародного договору купівлі-продажу: товари, які можуть бути об'єктом контракту.
7. Сторони міжнародного контракту купівлі-продажу: правоздатність та дієздатність.
8. Істотні умови міжнародних торговельних договорів (ціна, кількість, якість, строки, умови поставки, оплата).
9. Порядок укладання міжнародного договору купівлі-продажу: етапи та форма.
10. Зміна та розірвання міжнародного торговельного договору: правові підстави та процедура.
11. Недійсність міжнародного договору: підстави за національним і міжнародним правом.

Практичне заняття 6.

Тема 5. Міжнародні правила по уніфікованому тлумачення торгових термінів у міжнародних комерційних договорах

Мета – сформувані знання щодо уніфікованого тлумачення торгових термінів у міжнародній практиці, зокрема правил Інкотермс-2020, розкрити їхню роль у регулюванні умов поставки, розподілі ризиків та витрат, а також визначенні митної вартості товарів; виробити практичні навички аналізу та застосування торговельних термінів у зовнішньоекономічних контрактах.

Питання для обговорення:

1. Передумови виникнення та історія уніфікованого тлумачення торговельних термінів.

2. Основна мета та значення правил Інкотермс у міжнародній торгівлі.
3. Структура та класифікація термінів Інкотермс-2020.
4. Розподіл ризиків і витрат між сторонами залежно від умов Інкотермс.
5. Умови поставок для будь-якого виду транспорту (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP): сутність і відмінності.
6. Умови поставок для морського та внутрішнього водного транспорту (FAS, FOB, CFR, CIF): особливості застосування.
7. Порівняльна характеристика термінів FCA і FOB, CIF і CIP.
8. Роль Інкотермс у формуванні умов міжнародного контракту купівлі-продажу.
9. Вплив правил Інкотермс на митну оцінку товарів та визначення базисної ціни.
10. Практика застосування Інкотермс у міжнародних комерційних договорах українськими компаніями.
11. Типові помилки у використанні термінів Інкотермс та способи їх уникнення.
12. Співвідношення правил Інкотермс з положеннями Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG).
13. Перспективи розвитку та вдосконалення правил тлумачення торгових термінів.

Практичне заняття 7-8.

Тема 6. Особливості міжнародних контрактів на сировину, сільськогосподарську продукцію та промислове обладнання

Мета – сформувані знання щодо специфіки укладання та виконання міжнародних контрактів у сферах постачання сировини, аграрної продукції та промислового обладнання; навчити враховувати галузеві особливості контрактних умов, ризики та правові механізми їх мінімізації.

Питання для обговорення:

1. Міжнародні контракти на постачання сировини.
2. Особливості біржових товарів (нафта, газ, метали, зерно, хімічна сировина) у міжнародних контрактах
3. Вплив світових котирувань на ціноутворення у сировинних контрактах
4. Стандартизованість як ключова умова при торгівлі сировиною
5. Контракти на експорт-імпорт сільськогосподарської продукції
6. Специфіка аграрної продукції як об'єкта контракту: сезонність, залежність від погодних умов, ризики псування.
7. Вимоги до якості, сертифікації та фітосанітарного контролю, що застосовуються у міжнародній торгівлі агропродукцією
8. Страхування вантажів при транспортуванні аграрної продукції
9. Особливості вирішення торгових спорів у сфері зернового експорту (практика GAFTA Arbitration).
10. Контракти на постачання машин, устаткування та промислового обладнання
11. Основні вимоги щодо технічної специфікації обладнання (ISO, CE, TÜV)
12. Гарантії якості та умови сервісного обслуговування у контрактах
13. Роль інспекції, тестування та пусконаладжувальних робіт у виконанні контрактів на обладнання
14. Особливості розрахунків та графіків платежів у договорах постачання обладнання
15. Ризики, що виникають при виконанні довгострокових контрактів на постачання техніки

Практичне заняття 9-10.

Тема 7. Міжнародні контракти на надання міжнародних послуг

Мета - сформувані знання про сутність, специфіку та правове регулювання міжнародних контрактів на надання послуг, навчити розрізняти їх від договорів купівлі-продажу, а також розглядати практичні особливості різних видів сервісних контрактів.

Питання для обговорення:

1. Специфіка міжнародного контракту на послуги у порівнянні з договорами купівлі-продажу.
2. Правові джерела регулюють міжнародні договори на послуги
3. Структура та ключові умови контракту на послуги
4. Види контрактів на послуги
5. Особливості консалтингових контрактів: предмет, конфіденційність, уникнення конфлікту інтересів.
6. Інжинірингові контракти: які послуги вони охоплюють (проектування, технічна допомога, супровід реалізації проєктів)?
7. Сервісні контракти: технічне обслуговування, післяпродажний сервіс, гарантійні роботи.
8. Контракти поставки та дистрибуції
9. Зобов'язки та права сторін у дистрибуторських контрактах
10. Агентські та консалтингові договори
11. Статус агента у міжнародному праві та його повноваження
12. Встановлення та регулювання комісійної винагороди агента
13. Врегулювання питання конфіденційності та уникнення конфлікту інтересів

Практичне заняття 11.

Тема 8. Інвестиційні міжнародні контракти

Мета – надати цілісне уявлення про сутність, правове регулювання та види інвестиційних міжнародних контрактів, навчити аналізувати їхню структуру, ключові умови та особливості правових гарантій інвестора.

Питання для обговорення:

1. Поняття інвестиційного міжнародного контракту. Відмінність від торговельних та сервісних договорів
2. Джерела регулюють інвестиційні контракти: національне інвестиційне законодавство, двосторонні та багатосторонні міжнародні угоди (BITs, ICSID, Енергетична хартія), звичаї та міжнародна практика
3. Структура та зміст інвестиційного контракту
4. Формулювання зобов'язання інвестора (обсяг інвестицій, строки, дотримання законодавства) та приймаючої сторони (гарантії, сприяння, податкові пільги)
5. Умови експлуатації та управління об'єктом інвестицій: врегулювання питань контролю, менеджменту та відповідальності
6. Визначення порядку повернення інвестицій та репатріації прибутків
7. Гарантії захисту інвестицій (національний режим, режим найбільшого сприяння, захист від експропріації, стабільність законодавства, компенсації)
8. Механізми вирішення спорів (арбітражні застереження, ICSID, UNCITRAL, ICC)?
9. Види інвестиційних контрактів
10. Контракти про створення спільних підприємств: внески сторін, управління, розподіл прибутків і збитків, особливості корпоративного контролю.
11. Концесійні контракти: право на використання природних ресурсів або інфраструктури, платежі за концесію, відповідальність за збереження об'єкта.
12. Контракти "під ключ": комплексне виконання проєкту, строки введення об'єкта в експлуатацію, гарантії якості, відповідальність підрядника.
13. Угоди про розподіл продукції (Production Sharing Agreements, PSA): сфера застосування у видобувних галузях, механізм розподілу продукції між інвестором та державою.
14. Основні ризики інвестора (політичні, валютні, правові, операційні)
15. Правові гарантії та інструменти мінімізації ризиків (страхування інвестицій, міжнародні гарантійні фонди, двосторонні договори про захист інвестицій)

Практичне заняття 12

Тема 9. Контракти у сфері міжнародного транспорту і логістики

Мета – сформувати практичні знання та навички щодо укладання та виконання міжнародних транспортних і логістичних контрактів, розкрити їх правову природу, класифікацію та особливості залежно від виду транспорту, навчити аналізувати ключові умови договорів перевезення, експедирування і логістичних послуг, а також застосовувати міжнародно-правові норми та Incoterms у сфері транспорту і логістики.

Питання для обговорення

1. Поняття та правова природа міжнародного транспортного контракту.
2. Відмінності між транспортним, експедиторським та логістичним контрактами.
3. Міжнародно-правове регулювання транспортних контрактів: ключові конвенції та їх значення.
4. Класифікація міжнародних транспортних договорів за видами транспорту.
5. Особливості морських перевезень: Bill of Lading та чартер як документи і як договори.
6. Автомобільні перевезення та Конвенція CMR: основні положення та практика застосування.
7. Договори на залізничні перевезення (CIM, SMGS): права й обов'язки сторін.
8. Авіаційні перевезення: Air Waybill (AWB) і міжнародні конвенції (Варшавська, Монреальська).
9. Мультимодальні перевезення: роль FIATA-документації та правил UNCTAD/ICC.
10. Основні елементи контракту на перевезення вантажів: сторони, предмет, маршрут, строки.
11. Incoterms 2020 у транспортно-логістичних контрактах: вплив на розподіл витрат, ризиків та відповідальності.
12. Страхування вантажів у міжнародних перевезеннях: обов'язковість та види.
13. Відповідальність перевізника: за втрату, пошкодження чи прострочку доставки вантажу.
14. Договір транспортного експедирування: права й обов'язки експедитора та клієнта.
15. Логістичні контракти з 3PL та 4PL провайдерами: їх особливості та роль SLA (Service Level Agreement).
16. Контракти на зберігання та управління ланцюгом поставок: сутність та приклади.
17. Особливості застосування національного законодавства у сфері міжнародних перевезень та логістики.

Практичне заняття 13

Тема 10. Контракти у міжнародному фінансуванні

Мета - сформувати практичні навички аналізу, укладання та оцінювання міжнародних фінансових контрактів; навчити визначати правову природу, структуру та ключові умови угод у сфері міжнародного фінансування, враховуючи специфіку різних фінансових інструментів та вибір юрисдикції.

Питання для обговорення:

1. Поняття та учасники міжнародного фінансування.
2. Роль експортерів, імпортерів, банків, експортно-кредитних агентств та міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР).
3. Форми міжнародного фінансування: банківські кредити, експортне фінансування, факторинг, форфейтинг, міжнародний лізинг.
4. Фінансові інструменти у контрактах: акредитиви, банківські гарантії, резервні акредитиви; цифровізація банківських контрактів.
5. Кредитний договір. Основні умови: сторони, валюта, процентна ставка, порядок погашення, забезпечення (застава, гарантії, резервування рахунків).
6. Контракти експортного фінансування.
7. Факторинг та форфейтинг. Відмінності контрактів, механізми передачі дебіторської заборгованості та продажу майбутніх платежів.
8. Міжнародний фінансовий лізинг. Структура угоди: орендодавець, орендар, постачальник; правові та фінансові аспекти.

9. Контракти з міжнародними фінансовими організаціями. Кредитні угоди з МВФ, проекти зі Світовим банком, ЄБРР (гранти, позики, співфінансування).
10. Юридичні особливості міжнародних фінансових контрактів. Вибір права (Lex Contractus) і юрисдикції; арбітражні застереження; міжнародний арбітраж у сфері фінансів.
11. Регуляторні аспекти: валютний контроль, стандарти та регуляторні вимоги.

Практичне заняття 14

Тема 11. Міжнародні контракти у сфері інтелектуальної власності

Мета – ознайомити з видами міжнародних контрактів у сфері інтелектуальної власності, особливостями їх укладання та виконання, міжнародними угодами і механізмами захисту прав, а також із сучасними викликами у цифровому середовищі. Сформувати розуміння практичних аспектів ліцензування, франчайзингу, передачі технологій та управління ризиками, пов'язаними з охороною та комерціалізацією ІВ.

Питання для обговорення:

1. Поняття інтелектуальної власності та її значення для міжнародного бізнесу.
2. Основні об'єкти ІВ: авторські права, патенти, торговельні марки, комерційна таємниця, ноу-хау.
3. Міжнародні угоди у сфері ІВ: Бернська і Паризька конвенції, TRIPS, РСТ, Мадридська система, WIPO.
4. Види міжнародних контрактів у сфері ІВ: ліцензії, франчайзинг, контракти передачі технологій, R&D agreements.
5. Ліцензійні договори: ексклюзивна, проста, субліцензія.
6. Франчайзинг як форма комерціалізації ІВ: правові та економічні аспекти.
7. Контракти на створення об'єкта ІВ на замовлення
8. Ризики передачі прав ІВ без прямого договору.
9. Роль WIPO Arbitration and Mediation Center у вирішенні спорів.
10. Особливості ліцензійних контрактів у цифровому середовищі: EULA, SaaS, Open Source ліцензії (GPL, MIT, Creative Commons).
11. Митні, податкові та валютні питання у трансфері ІВ: роялті, трансфертне ціноутворення.
12. Оподаткування доходів від ІВ: подвійне оподаткування та міжнародні угоди.
13. Типові контракти WIPO та їх застосування у практиці міжнародного бізнесу.
14. Судовий та арбітражний захист прав ІВ у міжнародній практиці.

Практичне заняття 15

Тема 12. Міжнародні контракти у сфері цифрової економіки

Мета - сформувати знання про особливості укладення та виконання міжнародних контрактів у цифровій економіці, навчити застосовувати міжнародні та національні правові акти у сфері електронної комерції, аналізувати юридичні ризики цифрових угод, а також практично розглядати приклади контрактів у сфері хмарних сервісів, програмного забезпечення, маркетингів, криптовалютних операцій та smart contracts.

Питання для обговорення:

1. Електронний міжнародний контракт: форма, зміст, момент укладення.
2. Порівняння Модельного закону ЮНСІТРАЛ про електронну комерцію (1996) та Конвенції ООН (2005) про електронні повідомлення.
3. Регламент eIDAS ЄС та національні режими визнання електронного підпису
4. Контракти на хмарні послуги (IaaS, PaaS, SaaS): ключові умови та SLA (Service Level Agreement).
5. Особливості контрактів на створення, використання та ліцензування програмного забезпечення.
6. Контракти між цифровими маркетингами та користувачами (Terms of Service): права та обмеження сторін

7. Контракти у цифровому фінансуванні: ICO, криптовалютні платежі, DeFi — правові ризики та неврегульовані питання.
8. Smart contracts: їх юридична природа, можливості та проблеми правозастосування.
9. Контракти на цифровий маркетинг, SEO, SMM — типові умови та ризики.
10. Визначення юрисдикції та застосовуваного права у міжнародних цифрових контрактах.
11. Політика конфіденційності та захист персональних даних (GDPR, CCPA) у міжнародних договорах.
12. Контракти з агрегаторами (Amazon, App Store, Google Play): регулювання відносин з постачальниками та користувачами
13. Угоди з фрилансерами на глобальних платформах (Upwork, Fiverr): типові умови та механізми вирішення спорів.
14. Мікроконтракти та мікроплатежі (pay-per-click, pay-per-use): переваги та виклики.
15. Онлайн-врегулювання спорів (ODR): медіація та арбітраж у цифрових міжнародних контрактах.

6. Тренінг

Тренінг з дисципліни. Тренінг — це запланований процес модифікації (зміни) відношення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду з тим, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі.

Метою проведення тренінгу з дисципліни «Міжнародні контракти» є створення неформального, невимушеного спілкування, яке відкриває перед групою студентів варіанти розвитку та розв’язання проблеми з питань підготовки, узгодження, укладання та тлумачення міжнародних договорів та міжнародних комерційних контрактів.

Порядок проведення тренінгу

1. *Вступна частина* проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття
2. *Організаційна частина* полягає у створенні робочого настрою у колективі студентів, визначенні правил проведення тренінгового заняття.
3. *Практична частина* реалізовується шляхом виконання завдань у групах студентів у кількості 3-5 осіб з певних проблемних питань теми тренінгового заняття
4. *Підведення підсумків.* Обговорюються результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносилися на тренінгові заняття

Тематика для тренінгових занять

1. Оцінка міжнародних економічних угод

Завдання: обрати одну з відомих міжнародних економічних угод і проаналізувати її вплив на країни-учасниці.

Вивчити економічні, соціальні та політичні наслідки угоди, враховуючи як позитивні, так і негативні аспекти.

Етапи оцінювання:

1. Огляд угоди (мета, сторони).
2. Оцінка економічних наслідків.
3. Пропозиції щодо вдосконалення або адаптації угоди.

2. Розробка міжнародного комерційного контракту

Завдання: обирати дві країни з різними правовими системами та розробити типовий міжнародний контракт на поставку товарів або послуг. При цьому необхідно врахувати всі основні аспекти контракту: права та обов’язки сторін, умови поставки, платіжні умови, форс-мажор та вирішення спорів.

Етапи оцінювання:

1. Опис юридичного середовища обраних країн.
2. Розробка повного тексту контракту.
3. Оцінка ризиків та пропозиції щодо захисту інтересів сторін.
3. *Аналіз випадків невиконання контрактів*

Завдання: проаналізувати реальні приклади невиконання міжнародних контрактів і

визначити наслідки для обох сторін. Запропонувати варіанти для мінімізації ризиків невиконання в майбутніх контрактах.

Етапи виконання:

1. Огляд конкретного прикладу невиконання контракту.
2. Аналіз причин та наслідків для сторін.
3. Розробка стратегій для запобігання невиконанням в майбутніх контрактах.
4. *Вирішення проблематики подвійного оподаткування*

Завдання: проаналізувати проблеми, які виникають при укладенні міжнародних контрактів через питання подвійного оподаткування. Дослідити механізми уникнення подвійного оподаткування, що використовуються в міжнародній практиці, і розробити рекомендації для компаній щодо оптимізації податкового навантаження.

Етапи оцінювання:

1. Огляд проблеми подвійного оподаткування.
2. Аналіз міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування.
3. Розробка рекомендацій для бізнесу.
5. *Оцінка регулюючих аспектів міжнародних контрактів*

Завдання: обрати конкретну галузь і проаналізувати, як міжнародне регулювання впливає на укладення контрактів. Необхідно враховувати законодавство обох країн, стандарти і регуляторні вимоги.

Етапи виконання:

1. Аналіз міжнародних та національних норм для обраної галузі.
2. Оцінка впливу регуляторних актів на структуру контракту.
3. Розробка рекомендацій для забезпечення відповідності контракту регуляторним вимогам.

7. Самостійна робота

Самостійна робота з дисципліни «Міжнародні контракти» виконується упродовж семестру. Виконання її є обов'язковою умовою успішного вивчення курсу та отримання позитивної оцінки.

Самостійна робота оцінюється за 100-бальною шкалою і є одним із обов'язкових складових модулів залікового кредиту.

У процесі самостійної роботи студенти мають оволодіти вміннями та навичками:

- організації самостійної навчальної діяльності;
- роботи з навчальною, навчально-методичною, науковою, науково-популярною літературою;
- опрацювання статистичної інформації.

Тема для самостійної роботи: *Участь в моделюванні міжнародних переговорів (з конкретної проблематики на вибір студента)*

Завдання: Студенти мають взяти участь у симуляції міжнародних переговорів з конкретної проблеми (наприклад, кліматичні зміни, ядерне роззброєння, торгівля).

Протягом курсу студенти готуються, досліджуючи позиції різних країн, розробляють стратегії ведення переговорів, оцінюють політичні та економічні наслідки рішень.

Етапи оцінювання:

1. Підготовка до переговорів (дослідження позицій).
2. Участь у переговорному процесі.
3. Аналіз результатів переговорів і їх впливу на міжнародні відносини.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни “Міжнародні контракти” використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- стандартизовані тести;
- поточне опитування;
- модульне тестування та опитування;
- реферати;

- задачі;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- оцінювання результатів СРС;
- оцінювання результатів тренінгу;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Критерії оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни "Міжнародні контракти" визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне опитування	Модульний контроль 1	Поточне опитування	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 1-7 (кожен здобувач має бути оцінений не рідше як раз на два заняття)	Письмова робота, яка охоплює теми 1-6	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 8-15 (кожен здобувач має бути оцінений не рідше як раз на два заняття)	Письмова робота, яка охоплює теми 6-12	Оцінка за виконання завдання	Оцінка за виконання завдання наскрізного проєкту	1.Тестові завдання (10 тестів по 3 бали – максимум 30 балів) 2.Теоретичне питання – максимум 30 балів 3. Задача – 40 балів

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань. Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, здобувач на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, здобувач належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; здобувач припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; здобувач не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Модульна робота, екзамен – види контролю, при яких засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

Екзаменаційний білет складається із: тестів: 10 тестів, за правильну відповідь на кожен із яких студент може отримати 3 бали, що в підсумку дає максимально 20 балів;

3 бали – на тест надано правильну відповідь. задач (практичних завдань):

Задача, за розв'язання якої здобувач може отримати від 0 до 50 балів;

26–40 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

11–25 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання, але на додаткові контрольні запитання відсутня повна відповідь, допускає несуттєві неточності та фрагментарно (без аргументації) інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

1–10 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно розв'язує практичне завдання, допускає суттєві неточності, поверхнево його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

Теоретичного (проблемного) питання:

1 теоретичне питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 30 балів.

15–30 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–14 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не в повному обсязі, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, відповіді на запитання нечіткі.

Шкала оцінювання:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна.

№	Найменування	Номер
1.	Мультимедійне забезпечення викладання лекцій (проектор; on-line платформи: ZOOM; Google Meet)	1-12
2.	Система дистанційного навчання ЗУНУ moodle.wunu.edu.ua	1-12
3.	Пакет прикладних програм базових інформаційних технологій: MS Office	1-12
4.	Телекомунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox)	1-12

Рекомендовані джерела інформації

- Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. / О. І. Береславська. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 368 с.
- Віденська конвенція про право міжнародних договорів: Міжнародний документ ООН, від 23.05.1969. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_118
- Віденська конвенція про право договорів між державами та міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями: Міжнародний документ ООН від 21.03.1986. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_a04
- Войціховський, А. В. Міжнародне право : підручник / А. В. Войціховський ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2020. 544 с.
- Гаряєва Г. М. Міжнародні розрахунки та правові норми застосовувані у міжнародному приватному праві / Г. М. Гаряєва // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки = Bulletin of the National Technical University "KhPI". Economic sciences : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2019. – № 24. – С. 148-151
- Гребельник О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с
- Дем'янюк О. Б., Сохацький О.Ю. Методичні вказівки до виконання Комплексного індивідуального практичного завдання з навчальної дисципліни «Міжнародні контракти». Тернопіль: ЗУНУ, 2020. 22 с.
- Дем'янюк О. Б., Сохацький О.Ю. Методичні вказівки до проведення практичних занять з навчальної дисципліни «Міжнародні контракти». Тернопіль: ЗУНУ, 2020. 28 с.
- Дем'янюк О. Б. Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні контракти». Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 124 с.
- Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII (з наступними змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>

11. Закон України "Про міжнародні договори України" від Закон від 29.06.2004 № 1906-IV (з наступними змінами та доповненнями) . URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
12. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 292 с
13. Мазаракі А.А. Управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності : підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Генералов. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 312 с.
14. Міжнародне публічне право : підручник : у 2 т. Том 2. Основні галузі / [В. В. Мицик, М. В. Буроменський, М. М. Гнатовський та ін.] ; за ред. В. В. Мицика. 2-ге вид., змін. Харків : Право, 2020
15. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / за наук. ред. В.В. Рокочої. - К. : Університет економіки та права "КРОК", 2018. 698 с.
16. Мирошніченко, В. О. Міжнародне торгове право у схемах, таблицях і визначеннях : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2020. 142 с.
17. Мирошніченко, В. О. Міжнародне приватне право у схемах і визначеннях : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2018. 150 с
18. Москвіна А., Вороніна О. Організація, техніка підготовки та виконання зовнішньоекономічних контрактів: конспект лекцій; Харків. нац.ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 171 с.
19. Офіційний сайт Інкотермс-2020 в Україні. URL: https://incoterms2020.com.ua/About_INCOTERMS_2020.html
20. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник [Електронний ресурс]/ Г.Я. Глуха, О.А. Задоя, О.А. Євтушенко, Е.М. Лимонова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 156 с.
21. Шворак Л.О. Контракти в зовнішньоекономічній діяльності: електронний конспект лекцій з курсу. К., 2025. 153с. URL: <https://www.iir.edu.ua/sites/default/files/2025-04/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%97%D0%95%D0%94%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9%202025.pdf>
22. Incoterms 2020 . URL: https://2go.iccwbo.org/incoterms-2020-eng-config+book_version-Book.
23. Cunningham Lawrence. Contracts in the Real World. Second Edition. George Washington University Law School. Cambridge University Press. 2016. 317 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/contracts-in-the-real-world-stories-of-popular-contracts-and-why-they-matter-e180950281.html>
24. McKendrick Ewan. Contract Law. Twelfth edition. 2017. 508 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/contract-law-e91254766.html>
25. Stark Tina. Drafting Contracts: How and Why Lawyers Do What They Do. Second Edition. 2019. 641 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/drafting-contracts-how-and-why-lawyers-do-what-they-do-second-edition-e193156622.html>