

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри



(підпис)

Вікторія СТРИЛЕЦЬ

« 28 » 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

«Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів»

освітня програма «Міжнародний бізнес»

спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

галузь знань 29 Міжнародні відносини

ступінь вищої освіти бакалавр


Робоча програма навчальної дисципліни «Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин
Протокол від 28 червня 2024 року № 10

Полтава 2024

Укладачі: Пожар А.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми «Міжнародний бізнес» спеціальності 292
Міжнародні економічні відносини ступеня бакалавр


Вікторія СТРИЛЕЦЬ
(підпис)
« 28 » 06 20 24 року

Розділ 1. Опис навчальної дисципліни

Таблиця 1 – Опис навчальної дисципліни «Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів»

Місце у структурно-логічній схемі підготовки	<i>Пререквізити:</i> тренінг: міжнародні бізнес-проекти, міжнародна макро-економіка та міжнародна мікро-економіка, тренінг: кон'юнктурний аналіз у міжнародному бізнесі, тренінг: міжнародні інформаційні системи та технології, міжнародна бізнес-статистика, іноземна мова, політичний розвиток та політичні системи країн світу, основи міжнародного бізнесу, міжнародний бізнес, практична психологія, міжнародні економічні відносини, міжнародний маркетинг, міжнародний менеджмент, корпоративне управління та соціальна відповідальність у міжнародному бізнесі, конкуренція та конкурентна поведінка у міжнародному бізнесі, економічний аналіз у міжнародному бізнесі, міжнародні фінанси, тренінг: техніка міжнародних комерційних переговорів, дипломатичне забезпечення міжнародного бізнесу.	
Мова викладання	Українська, англійська	
Статус дисципліни – обов'язкова		
Курс/семестр вивчення	4 курс, 8 семестр	
Кількість кредитів ЄКТС/ кількість модулів	3/2	
Денна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: 8 семестр - 90 годин		
- лекції: -		
- практичні заняття: 36 годин		
- самостійна робота: 54 годин		
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): ПМК		
Заочна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: 8 семестр - 90 годин		
- лекції: -		
- практичні заняття: 6 год.		

- самостійна робота: 84 годин
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): ПМК

Розділ 2. Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Мета вивчення навчальної дисципліни – надати теоретичні знання та практичні навички підготовки та проведення експортно-імпортних операцій та складання міжнародних комерційних контрактів.

Таблиця 2 – Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> ● ПРН19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин ● ПРН21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами 	<ul style="list-style-type: none"> ● ЗК05. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ● СК12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин

Розділ 3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Теоретичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів

Тема 1. Основи контрактного менеджменту

Основні складові контрактного менеджменту. Фактори, що визначають успішність контрактного менеджменту. Види діяльності контрактного менеджера. Стадії управління контрактною діяльністю. Програмне забезпечення для контрактного менеджменту. Фундаментальні принципи контрактного менеджменту. Адміністрування контрактів.

Тема 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту

Основні підходи до написання чорнового варіанту контракту. Визначення термінології у контракті. Основні атрибути контрактних відносин. Стандартні розділи контракту. Інтерпретація контрактів. Розподілення ризиків у контракті.

Тема 3. Основні положення контрактного менеджменту

Типи контрактів. Відповідальність в межах процесу адміністрування контракту. Процедура схвалення плану адміністрування контракту.

Тема 4. Фази контрактного менеджменту

Фаза планування контракту. Фаза запуску контракту. Фаза реалізації контракту. Фаза завершення контракту.

Модуль 2. Практичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів

Тема 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності

Формування контракту. Переговори в ході укладання контракту. Протокол про наміри. Попередній контракт.

Тема 6. Базисні умови постачання

Суть та природа базисних умов поставки Інкотермс: EXW, CFR, CIF, CPT, CIP, FCA, FAS, FOB, DPU, DAP, DDP, DAF, DAT, DES, DEQ, DDU.

Тема 7. Міжнародне контрактне право

Приватне міжнародне право та міжнародне цивільне процесуальне право. Характеристика, кваліфікація та класифікація міжнародного контрактного права. Автономія сторін у прийнятті на себе договірних зобов'язань. Принцип свободи вибору. Торгове право. Обов'язкові правила та державна політика до укладання контрактів. Гармонізація міжнародного приватного права на міжнародному та європейському рівнях. Взаємозв'язок між різними джерелами міжнародного приватного права.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни

Таблиця 4.1 – Тематичний план навчальної дисципліни «Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів» для здобувачів вищої освіти денної форми навчання

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	ть	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	ть	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	ть
Модуль 1 «Теоретичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 1. Основи контрактного менеджменту		<p><i>Практичне заняття 1. Основи контрактного менеджменту</i></p> <p>1. Основні складові контрактного менеджменту. 2. Фактори, що визначають успішність контрактного менеджменту. 3. Види діяльності контрактного менеджера. 4. Стадії управління контрактною діяльністю. 5. Програмне забезпечення для контрактного менеджменту. 6. Фундаментальні принципи контрактного менеджменту.</p>	5	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	7

		7. Адміністрування контрактів.			
Тема 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту		<i>Практичне заняття 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту</i> 1. Основні підходи до написання чорнового варіанту контракту. 2. Визначення термінології у контракті. 3. Основні атрибути контрактних відносин. 4. Стандартні розділи контракту. 5. Інтерпретація контрактів. 6. Розподілення ризиків у контракті.	5	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	8
Тема 3. Основні положення контрактного менеджменту		<i>Практичне заняття 3. Основні положення контрактного менеджменту</i> 1. Типи контрактів. 2. Відповідальність в межах процесу адміністрування контракту. 3. Процедура схвалення плану адміністрування контракту.	5	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	8
Тема 4. Фази контрактного менеджменту		<i>Практичне заняття 4. Фази контрактного менеджменту</i> 1. Фаза планування контракту. 2. Фаза запуску контракту. 3. Фаза реалізації контракту. 4. Фаза завершення контракту. <i>Модульна контрольна робота</i>	5	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	8
Модуль 2 «Практичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності		<i>Практичне заняття 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності</i> 1. Формування контракту. 2. Переговори в ході укладання контракту. 3. Протокол про наміри. 4. Попередній контракт.	5	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	8
Тема 6. Базисні умови постачання		<i>Практичне заняття 6. Базисні умови постачання</i> 1. Суть та природа базисних умов поставки Інкотермс. 2. EXW. 3. CFR. CIF. CPT. CIP. 4. FCA. FAS. FOB.	6	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	8

		5. DPU. DAP. DDP. DAF. DAT. DES. DEQ. DDU.		
Тема 7. Міжнародне контрактне право		<p><i>Практичне заняття 7.</i> <i>Міжнародне контрактне право</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приватне міжнародне право та міжнародне цивільне процесуальне право. 2. Характеристика, кваліфікація та класифікація міжнародного контрактного права. 3. Автономія сторін у прийнятті на себе договірних зобов'язань. 4. Принцип свободи вибору. 5. Торгове право. 6. Обов'язкові правила та державна політика до укладання контрактів. 7. Гармонізація міжнародного приватного права на міжнародному та європейському рівнях. 8. Взаємозв'язок між різними джерелами міжнародного приватного права. <p><i>Модульна контрольна робота</i></p>	5	7
Разом			36	54

Таблиця 4.2 – Тематичний план навчальної дисципліни «Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів» для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	№	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	№	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	№
Модуль 1 «Теоретичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 1. Основи контрактного менеджменту		<p><i>Практичне заняття 1. Основи контрактного менеджменту</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні складові контрактного менеджменту. 2. Фактори, що визначають успішність контрактного менеджменту. 3. Види діяльності контрактного менеджера. 4. Стадії управління контрактною діяльністю. 5. Програмне забезпечення для контрактного менеджменту. 6. Фундаментальні принципи контрактного менеджменту. 7. Адміністрування контрактів. 	-	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12

Тема 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту	<p><i>Практичне заняття 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні підходи до написання чорнового варіанту контракту. 2. Визначення термінології у контракті. 3. Основні атрибути контрактних відносин. 4. Стандартні розділи контракту. 5. Інтерпретація контрактів. 6. Розподілення ризиків у контракті. 	-	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12
Тема 3. Основні положення контрактного менеджменту	<p><i>Практичне заняття 3. Основні положення контрактного менеджменту</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Типи контрактів. 2. Відповідальність в межах процесу адміністрування контракту. 3. Процедура схвалення плану адміністрування контракту. 	2	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12
Тема 4. Фази контрактного менеджменту	<p><i>Практичне заняття 4. Фази контрактного менеджменту</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фаза планування контракту. 2. Фаза запуску контракту. 3. Фаза реалізації контракту. 4. Фаза завершення контракту. <p>Модульна контрольна робота</p>	2	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12
Модуль 2 «Практичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»				
Тема 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності	<p><i>Практичне заняття 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формування контракту. 2. Переговори в ході укладання контракту. 3. Протокол про наміри. 4. Попередній контракт. 	-	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12
Тема 6. Базисні умови постачання	<p><i>Практичне заняття 6. Базисні умови постачання</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть та природа базисних умов поставки Інкотермс. 2. EXW. 3. CFR. CIF. CPT. CIP. 4. FCA. FAS. FOB. 5. DPU. DAP. DDP. DAF. DAT. 	-	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12

	DES. DEQ. DDU.			
Тема 7. Міжнародне контрактне право	<p><i>Практичне заняття 7.</i> <i>Міжнародне контрактне право</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приватне міжнародне право та міжнародне цивільне процесуальне право. 2. Характеристика, кваліфікація та класифікація міжнародного контрактного права. 3. Автономія сторін у прийнятті на себе договірних зобов'язань. 4. Принцип свободи вибору. 5. Торгове право. 6. Обов'язкові правила та державна політика до укладання контрактів. 7. Гармонізація міжнародного приватного права на міжнародному та європейському рівнях. 8. Взаємозв'язок між різними джерелами міжнародного приватного права. <p><i>Модульна контрольна робота</i></p>	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	2	12
Разом			6	84

Розділ 5. Система оцінювання знань студентів

Таблиця 5.1 – Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): обговорення матеріалу занять (10 балів); виконання навчальних завдань (20 балів); тестування (10 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-7): обговорення матеріалу занять (10 балів); виконання навчальних завдань (20 балів); тестування (10 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

Перелік активностей для отримання додаткових балів*

Види робіт	Максимальна кількість балів
Участь у студентському науковому гуртку «Глобус»	5
Участь у наукових студентських конференціях	10
Підготовка наукового проєкту	10

Примітка: додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, яка не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5.2 – Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90–100	A	Відмінно
82–89	B	Дуже добре
74–81	C	Добре
64–73	D	Задовільно
60–63	E	Задовільно достатньо
35–59	FX	Незадовільно з можливістю проведення повторного підсумкового контролю
0–34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни та проведенням підсумкового контролю

Розділ 6. Інформаційні джерела

1. Конспект для підготовки до ЄФВВ з політології та міжнародних відносин. 2024.
2. Пожар А.А., Франко Л.С., Туль С.І. Роль індивідуалізму у крос-культурних переговорах при укладанні угод. Економіка та суспільство. № 71 (2025).
3. Тетарчук І., Дяків Т. Ділова українська мова. К. : ЦУЛ, 2021. 156 с.
4. Стрілець В. Ю., Пожар А. А., Франко Л. С., Єжелей Ю. О., Гаращенко Б. В. Стратегія подолання логістичних бар'єрів у контексті розвитку міжнародного туристичного бізнесу України. Ефективна економіка. 2025. № 1. URL: <https://www.nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/5540>
5. Фарлоу М. Контрактне право. Світова практика. К : КНТ, 2023. 1111с.
6. Antonopoulos A. Mastering Ethereum: Building smart contracts and DApps, 2018. 759 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/mastering-ethereum-building-smart-contracts-and-dapps-e195220915.html>
7. Burmham S. Contract law for dummies, 2016. 377 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/contract-law-for-dummies-e33408170.html>
8. Guide to project management & contract management, 2017. URL: <https://www.pdfdrive.com/guide-to-project-management-contract-management-e43123687.html>
9. Klee L. International construction contract law, 2018. 864 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/international-construction-contract-law-e187859099.html>
10. Mankiw N. Business Economics. 2024. 592 p.
11. Poole J. Casebook on contract law, 2016. 845 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/casebook-on-contract-law-e187698127.html>
12. Stark T. Drafting contracts: how and why lawyers do what they do, 2019. 641 p. URL: <https://www.pdfdrive.com/drafting-contracts-how-and-why-lawyers-do-what-they-do-second-edition-e193156622.html>

Розділ 7. Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office, Moodle.