

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
Л.С. Франко
(підпис) (ініціали, прізвище)
«10» 12 2021 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

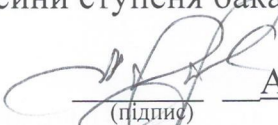
Протокол від 15 вересня 2020 року № 2

Полтава 2020

Укладач: 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


_____ А.В. Артеменко _____
(підпис)

« 10 » 12 2020 року

Розділ 1. Опис навчальної дисципліни

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

Місце у структурно-логічній схемі підготовки	Пререквізити: Тренінг: техніка міжнародних комерційних переговорів; Дипломатичне забезпечення міжнародного бізнесу Постреквізити –	
Мова викладання	Українська, англійська	
Статус дисципліни - вибіркова		
Курс/семестр вивчення	4 курс, 8 семестр	
Кількість кредитів ЄКТС/ кількість модулів	6	
Денна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: 1 семестр - 180 годин		
- практичні заняття: 72 годин		
- самостійна робота: 108 годин		
- вид підсумкового контролю: залік (ПМК)		
Заочна форма навчання:		
<i>Набір вересень 2016</i>		
Кількість годин: – загальна кількість: 1 семестр - 180 годин		
- практичні заняття: 10 годин		
- самостійна робота: 170 годин		
- вид підсумкового контролю: залік (ПМК)		
<i>Набір вересень 2017</i>		
Кількість годин: – загальна кількість: 1 семестр - 180 годин		
- лекції: 12 годин		
- практичні заняття: 6 годин		
- самостійна робота: 162 годин		
- вид підсумкового контролю: залік (ПМК)		

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

Мета – 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

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач	Програмні результати навчання
ЗК 7. Навички використання	PH 19. Розуміти та застосовувати чинне

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач	Програмні результати навчання
інформаційних та комунікаційних технологій.	законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо 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)	Кількість годин	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	Кількість годин
Модуль 1 «Теоретичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 1. Основи контрактного менеджменту		Практичне заняття 1. Основи контрактного менеджменту 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.	10	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	17
Тема 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту		Практичне заняття 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту 1. Основні підходи до написання чорнового	10	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	17

		<p>варіанту контракту.</p> <p>2. Визначення термінології у контракті.</p> <p>3. Основні атрибути контрактних відносин.</p> <p>4. Стандартні розділи контракту.</p> <p>5. Інтерпретація контрактів.</p> <p>6. Розподілення ризиків у контракті.</p>			
Тема 3. Основні положення контрактного менеджменту		<p>Практичне заняття 3. Основні положення контрактного менеджменту</p> <p>1. Типи контрактів.</p> <p>2. Відповідальність в межах процесу адміністрування контракту.</p> <p>3. Процедура схвалення плану адміністрування контракту.</p>	10	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	17
Тема 4. Фази контрактного менеджменту		<p>Практичне заняття 4. Фази контрактного менеджменту</p> <p>1. Фаза планування контракту.</p> <p>2. Фаза запуску контракту.</p> <p>3. Фаза реалізації контракту.</p> <p>4. Фаза завершення контракту.</p> <p><i>Модульна контрольна робота</i></p>	10	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12
Модуль 2 «Практичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності		<p>Практичне заняття 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності</p> <p>1. Формування контракту.</p> <p>2. Переговори в ході укладання контракту.</p> <p>3. Протокол про наміри.</p> <p>4. Попередній контракт.</p>	12	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	17
Тема 6. Базисні умови постачання		<p>Практичне заняття 6. Базисні умови постачання</p> <p>1. Суть та природа базисних умов поставки Інкотермс.</p> <p>2. EXW.</p> <p>3. CFR, CIF, CPT, CIP.</p> <p>4. FCA, FAS, FOB.</p> <p>5. DPU, DAP, DDP, DAF, DAT, DES, DEQ, DDU.</p>	10	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	12
Тема 7. Міжнародне контрактне право		<p>Практичне заняття 7. Міжнародне контрактне</p>	10	Виконати тести самоконтролю	16

		<p>право</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>		<p>знань. Виконати індивідуальні завдання.</p>	
Разом			72		108

Таблиця 4.2.1 – Тематичний план навчальної дисципліни «Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів» для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання
(Набір вересень 2016)

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	Кількість годин
Модуль 1 «Теоретичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 1. Основи контрактного менеджменту		<p>Практичне заняття 1. Основи контрактного менеджменту</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 	1	<p>Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.</p>	24

		принципи контрактного менеджменту. 7. Адміністрування контрактів.			
Тема 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту		Практичне заняття 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту 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.	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Тема 3. Основні положення контрактного менеджменту		Практичне заняття 3. Основні положення контрактного менеджменту 1. Типи контрактів. 2. Відповідальність в межах процесу адміністрування контракту. 3. Процедура схвалення плану адміністрування контракту.	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Тема 4. Фази контрактного менеджменту		Практичне заняття 4. Фази контрактного менеджменту 1. Фаза планування контракту. 2. Фаза запуску контракту. 3. Фаза реалізації контракту. 4. Фаза завершення контракту. <i>Модульна контрольна робота</i>	2	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	26
Модуль 2 «Практичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності		Практичне заняття 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності 1. Формування контракту. 2. Переговори в ході укладання контракту. 3. Протокол про наміри. 4. Попередній контракт.	2	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24

Тема 6. Базисні умови постачання		Практичне заняття 6. Базисні умови постачання 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. DES. DEQ. DDU.	2	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Тема 7. Міжнародне контрактне право		Практичне заняття 7. Міжнародне контрактне право 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. <i>Модульна контрольна робота</i>	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Разом			10		170

Таблиця 4.2.2 – Тематичний план навчальної дисципліни «Тренінг: Техніка укладання міжнародних комерційних контрактів» для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання
(Набір вересень 2017)

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	Кількість годин
Модуль 1 «Теоретичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					
Тема 1. Основи контрактного менеджменту	1	Практичне заняття 1. Основи контрактного менеджменту 1. Основні складові		Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні	24

		<p>контрактного менеджменту.</p> <p>2. Фактори, що визначають успішність контрактного менеджменту.</p> <p>3. Види діяльності контрактного менеджера.</p> <p>4. Стадії управління контрактною діяльністю.</p> <p>5. Програмне забезпечення для контрактного менеджменту.</p> <p>6. Фундаментальні принципи контрактного менеджменту.</p> <p>7. Адміністрування контрактів.</p>		завдання.	
Тема 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту	2	<p>Практичне заняття 2. Процес складання чорнового варіанту ефективного контракту</p> <p>1. Основні підходи до написання чорнового варіанту контракту.</p> <p>2. Визначення термінології у контракті.</p> <p>3. Основні атрибути контрактних відносин.</p> <p>4. Стандартні розділи контракту.</p> <p>5. Інтерпретація контрактів.</p> <p>6. Розподілення ризиків у контракті.</p>	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Тема 3. Основні положення контрактного менеджменту	1	<p>Практичне заняття 3. Основні положення контрактного менеджменту</p> <p>1. Типи контрактів.</p> <p>2. Відповідальність в межах процесу адміністрування контракту.</p> <p>3. Процедура схвалення плану адміністрування контракту.</p>	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Тема 4. Фази контрактного менеджменту	2	<p>Практичне заняття 4. Фази контрактного менеджменту</p> <p>1. Фаза планування контракту.</p> <p>2. Фаза запуску контракту.</p> <p>3. Фаза реалізації контракту.</p> <p>4. Фаза завершення контракту.</p> <p><i>Модульна контрольна робота</i></p>	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	24
Модуль 2 «Практичні засади укладання міжнародних комерційних контрактів»					

Тема 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності	2	<p>Практичне заняття 5. Перемовини у міжнародній контрактній діяльності</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формування контракту. 2. Переговори в ході укладання контракту. 3. Протокол про наміри. 4. Попередній контракт. 	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	22
Тема 6. Базисні умови постачання	2	<p>Практичне заняття 6. Базисні умови постачання</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. DES. DEQ. DDU. 	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	22
Тема 7. Міжнародне контрактне право	2	<p>Практичне заняття 7. Міжнародне контрактне право</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>	1	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.	22
Разом	12		6		162

Розділ 5 «Система оцінювання знань студентів»

Таблиця 5 – Розподіл балів за результатами вивчення навчальної дисципліни

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

Таблиця 6 – 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. Artman, T. (2003), Ten commandments of better contracting : a practical guide to adding value to an enterprise [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/ten-commandments-of-better-contracting-a-practical-guide-to-adding-value-to-an-enterprise-through-more-effective-smart-contracting-e167133576.html>
2. Contract Management Body of Knowledge [Electronic Source]. – 2004. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/contract-management-body-of-knowledge-national-contract-e12184532.html>

3. Creating and Managing Contracts [Electronic Source]. – 2014. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/creating-and-managing-contracts-e24910801.html>
4. Guide to project management & contract management [Electronic Source]. – 2017. – Access mode: [pdfdrive.com/guide-to-project-management-contract-management-e43123687.html](https://www.pdfdrive.com/guide-to-project-management-contract-management-e43123687.html)
5. Paulshus, D. (2014), Construction Contract Administration Guide [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/construction-contract-administration-guide-e19502825.html>
6. Puil, J., Weele, A. (2013), International Contracting [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/international-contracting-contract-management-in-complex-construction-projects-e185307333.html>
7. Relational Contract Theory and Management Contracts [Electronic Source]. – 2016. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/relational-contract-theory-and-management-contracts-e19311829.html>
8. Shaik, K. (2014), Managing Derivatives Contracts: A Guide to Derivatives Market Structure [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/managing-derivatives-contracts-a-guide-to-derivatives-market-structure-contract-life-cycle-operations-and-systems-e175125329.html>
9. Sieke, M. (2008), Supply Chain Contract Management: A Performance Analysis of Efficient Supply Chain Contracts [Electronic Source]. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/supply-chain-contract-management-a-performance-analysis-of-efficient-supply-chain-contracts-e188699568.html>
10. The Contract in Successful Project Management [Electronic Source]. – 2010. – Access mode: <https://www.pdfdrive.com/the-contract-in-successful-project-management-e41285560.html>

Розділ 7. Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office.