

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ

## **НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК**

з дисципліни «Міжнародні контракти»  
для здобувачів освітнього ступеня «бакалавр»  
зі спеціальності 051 Економіка  
освітньої програми «Міжнародна економіка»  
усіх форм навчання

Черкаси  
2020

УДК 339.9(07)  
Н 15

*Затверджено Вченою Радою ФЕУ,  
протокол № 9 від 25.06.2020 р.,  
згідно з рішенням кафедри міжнародної  
економіки та бізнесу,  
протокол № 13 від 22.06.2020 р.*

Упорядник Лещенко М.М., к.е.н., ст. викладач

Рецензент Петкова Л.О., д.е.н., професор

Н 15 Навчально-методичний посібник з дисципліни «Міжнародні контракти» для здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» зі спеціальності 051 Економіка освітньої програми «Міжнародна економіка» усіх форм навчання / [Електронний ресурс] / [упоряд. : Лещенко М.М. ]; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2020. – 34 с. – Назва з титульного екрану.

Викладено навчально-методичні матеріали з дисципліни «Міжнародні контракти», подано інформаційний обсяг навчальної дисципліни; методика організації навчального процесу дисципліни, що включає теми семінарських занять та питання для самоконтролю, перелік питань до заліку, теми доповідей та вимоги до їх підготовки, контрольні завдання для студентів-заочників і методичні вказівки по їх виконанню, систему критеріїв оцінювання знань з дисципліни; термінологію дисципліни та літературу.

Для студентів всіх форм навчання.

УДК 339.9(07)

Навчальне електронне видання  
комбінованого використання

## **НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК**

з дисципліни «Міжнародні контракти»  
для здобувачів освітнього ступеня «бакалавр»  
зі спеціальності 051 Економіка  
освітньої програми «Міжнародна економіка»  
усіх форм навчання

Упорядник **Лещенко** Марина Миколаївна

*В авторській редакції.*

## ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
РОЗДІЛ 1 Інформаційний обсяг навчальної дисципліни «Міжнародні контракти».....	5
РОЗДІЛ 2 Організація навчального процесу дисципліни «Міжнародні контракти».....	7
2.1 Теми семінарських занять з дисципліни «Міжнародні контракти» .....	7
2.2 Індивідуальні семестрові завдання для самостійної роботи студентів .....	10
2.4 Питання для самоконтролю та семестрового контролю знань.....	20
2.5 Система критеріїв оцінювання знань з дисципліни.....	30
ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ..	32

## ПЕРЕДМОВА

Дисципліна «Міжнародні контракти» є нормативною навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" для студентів спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Міжнародна економіка».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є особливості основних комерційних операцій та етапи комерційної діяльності з підготовки, укладання договорів купівлі-продажу, порядок оформлення відповідної документації.

Метою вивчення дисципліни є набуття студентами комплексу теоретичних знань та необхідних практичних навиків в здійсненні міжнародної комерційної діяльності з врахуванням сучасних її тенденцій та міжнародної практики..

Основними завданнями вивчення дисципліни є оволодіння студентами основними поняттями та принципами організації комерційної діяльності в сфері міжнародних економічних відносин, вміння формулювати конкретні умови зовнішньоторговельних контрактів та передбачати правові методи захисту інтересів сторін в здійсненні міжнародних операцій.

Результати навчання полягають у наступному: знати сутність, види та особливості здійснення комерційних операцій та міжнародному ринку; етапи здійснення зовнішньоторговельних операцій; розуміти класифікацію та призначення зовнішньоторговельної документації залежно від виконуваних функцій; структуру, зміст та особливості оформлення міжнародних комерційних контрактів; визначати валютні та фінансові умови міжнародних розрахунків; аналізувати валютні та фінансово-економічні показники оцінки проекту; розраховувати ефективність зовнішньоекономічних операцій; проводити митне оформлення вантажів.

**РОЗДІЛ 1 ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**«МІЖНАРОДНІ КОНТРАКТИ»**  
**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. СУТЬ, СТРУКТУРА ТА УКЛАДАННЯ**  
**МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ**

**Тема 1. Суть та роль міжнародного контракту**

Міжнародна комерційна операція (МКО), суб'єкти міжнародної комерційної операції, об'єкти міжнародної комерційної операції, види МКО (за методами торгівлі, за спрямованістю торговельних потоків, за об'єктами торгівлі), етапи проведення міжнародної комерційної операції (підготовчий етап, організаційний етап, виконавчий етап), поняття міжнародного комерційного контракту (МКК), визначення міжнародного характеру контракту, основні принципи МКК (свобода контракту, обов'язковість контракту, добросовісність і чесна ділова практика партнерів).

**Тема 2. Укладання міжнародного контракту**

Умови виникнення юридично значимого контракту (ділова угода партнерів, правоздатність і дієздатність сторін, узгодженість волі сторін, предмет контракту, основа контракту), дійсність МКК, ділові переговори і їх особливості, оферта і її види (тверда оферта, вільна оферта), строки обов'язковості оферти, відкликання оферти, акцепт, форми акцепту (безумовний акцепт, акцепт контроферти, прийняття пропозиції і мовчання протилежної сторони, прийняття пропозиції із запізненням), порядок укладання контракту, попередні переговори, проект контракту, комерційні переговори, узгодження умов контракту, парафування тексту контракту, підписання контракту, способи укладання контракту, момент укладання контракту, форма контракту, мова контракту.

**Тема 3. Структура та зміст міжнародного контракту**

Структура контракту (преамбула, предмет контракту та його характеристика, права та обов'язки сторін, додаткові умови контракту, інші умови контракту, юридичні адреси сторін, додатки), умови контракту за змістом (істотні, неістотні) та за обсягом (індивідуальні, загальні), санкції, типовий контракт, способи використання типових контрактів, загальні та індивідуальні умови в типових контрактах, гарантії, арбітраж, торговий звичай, загальні правила застосування торгових звичаїв, джерела торгових звичаїв.

**Тема 4. Міжнародні комерційні терміни у міжнародних контрактах**

Базові умови постачання ІНКОТЕРМС, групи ІНКОТЕРМС (група Е, група F, група С, група D), особливості застосування умов постачання різних груп, принципи і умови застосування ІНКОТЕРМС в міжнародних комерційних контрактах.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ, ЇХ ВИКОНАННЯ ТА ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ**

### **Тема 5. Класифікація міжнародних контрактів**

Види класифікацій МКК, багатокритеріальна класифікація МКК, односторонні контракти, двосторонні (синаллагматичні) та багатосторонні контракти, обтяжливі контракти, добродійні контракти, алеаторні контракти, формальні контракти, консенсуальні контракти, заперечувані контракти, генеральні контракти, орендний МКК, агентський МКК, МКК факторингу, комутативні контракти, реальні контракти, дійсні контракти, інжинірингові контракти, комісійний МКК, страховий МКК, ліцензійний МКК, класифікація за предметом контракту (МКК купівлі-продажу товарів, МКК купівлі-продажу послуг, МКК купівлі-продажу результатів творчої діяльності).

### **Тема 6. Виконання міжнародних контрактів**

Загальні положення виконання МКК, зобов'язання та його види (пайові, солідарні, регресні, субсидіарні додаткові; за участю третіх осіб), принципи виконання зобов'язань (незалежне виконання, реальне виконання), процес виконання контракту і його стадії (матеріальна і техніко-юридична), строк виконання контракту, диспозитивні строки, неустойка, застава, імперативні строки, місце виконання контракту, вартість виконання контракту, спосіб виконання контракту, маркування і його структура (товарне, вантажне, транспортне, спеціальне), оформлення документації, види і функції контрактної документації, економічна класифікація контрактної документації, способи забезпечення виконання контракту (неустойка, завдаток, застава, поручительство, банківська гарантія, резервування права власності).

### **Тема 7. Врегулювання міжнародних комерційних спорів**

Процедура врегулювання міжнародних комерційних спорів, судова процедура (національна, зарубіжна, міжнародна, паралельна), позасудова процедура (процедура погодження, арбітраж), переваги арбітражу, міжнародний арбітраж, (ЮНСІТРАЛ, Арбітражний суд МТП, Лондонський міжнародний третейський суд, Американський арбітраж, Європейський арбітраж, Арбітраж колишніх соціалістичних країн, Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів), процедура врегулювання спорів ГАТТ, шляхи виконання арбітражних рішень.

## **РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНІ КОНТРАКТИ»**

### **2.1 Теми семінарських занять з дисципліни «Міжнародні контракти»**

#### **Тема 1. Суть та роль міжнародного контракту**

**Мета** – дослідити роль міжнародного контракту у процесі здійснення міжнародної комерційної діяльності.

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: міжнародна комерційна операція (МКО), суб'єкти міжнародної комерційної операції, об'єкти міжнародної комерційної операції, види МКО (за методами торгівлі, за спрямованістю торговельних потоків, за об'єктами торгівлі), етапи проведення міжнародної комерційної операції (підготовчий етап, організаційний етап, виконавчий етап), поняття міжнародного комерційного контракту (МКК), визначення міжнародного характеру контракту, основні принципи МКК (свобода контракту, обов'язковість контракту, добросовісність і чесна ділова практика партнерів).

#### **План семінару:**

1. Суб'єкти та об'єкти міжнародної комерційної операції.
2. Суть та роль міжнародного контракту.
3. Основні принципи здійснення міжнародного контракту.

#### **Тема 2. Укладання міжнародного контракту**

**Мета** – дослідити особливості та умови укладання міжнародного контракту при здійсненні міжнародної комерційної діяльності.

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: умови виникнення юридично значимого контракту (ділова угода партнерів, правоздатність і дієздатність сторін, узгодженість волі сторін, предмет контракту, основа контракту), дійсність МКК, ділові переговори і їх особливості, оферта і її види (тверда оферта, вільна оферта), строки обов'язковості оферти, відкликання оферти, акцепт, форми акцепту (безумовний акцепт, акцепт контроферти, прийняття пропозиції і мовчання протилежної сторони, прийняття пропозиції із запізненням), порядок укладання контракту, попередні переговори, проект контракту, комерційні переговори, узгодження умов контракту, парафування тексту контракту, підписання контракту, способи укладання контракту, момент укладання контракту, форма контракту, мова контракту.

#### **План семінару:**

1. Передумови заключення міжнародного комерційного контракту (МКК).
2. Ділові переговори та їх особливості.
3. Способи укладання, форма та мова міжнародного комерційного контракту.

### **Тема 3. Структура та зміст міжнародного контракту**

**Мета** – дослідити структуру та зміст міжнародного контракту.

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: структура контракту (преамбула, предмет контракту та його характеристика, права та обов'язки сторін, додаткові умови контракту, інші умови контракту, юридичні адреси сторін, додатки), умови контракту за змістом (істотні, неістотні) та за обсягом (індивідуальні, загальні), санкції, типовий контракт, способи використання типових контрактів, загальні та індивідуальні умови в типових контрактах, гарантії, арбітраж, торговий звичай, загальні правила застосування торгових звичаїв, джерела торгових звичаїв.

#### **План семінару:**

1. Структура МКК.
2. Умови контракту за змістом та обсягом.
3. Типовий МКК та способи його використання.

### **Тема 4. Міжнародні комерційні терміни у міжнародних контрактах**

**Мета** – дослідити міжнародні комерційні терміни у міжнародних контрактах.

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: базові умови постачання ІНКОТЕРМС, групи ІНКОТЕРМС (група Е, група F, група С, група D), особливості застосування умов постачання різних груп, принципи і умови застосування ІНКОТЕРМС в міжнародних комерційних контрактах.

#### **План семінару:**

1. Базові умови формування міжнародних комерційних термінів (інкотермс).
2. Основні групи Інкотермс.
3. Принципи та умови застосування Інкотермс в МКК.

### **Тема 5. Класифікація міжнародних контрактів**

**Мета** – дослідити особливості класифікації міжнародних контрактів

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: види класифікацій МКК, багатокритеріальна класифікація МКК, односторонні контракти, двосторонні (синаллагматичні) та багатосторонні контракти, обтяжливі контракти, добродійні контракти, алеаторні контракти, формальні контракти, консенсуальні контракти, заперечувані контракти, генеральні контракти, орендний МКК, агентський МКК, МКК факторингу, комутативні контракти, реальні контракти, дійсні контракти, інжинірингові контракти, комісійний МКК, страховий МКК, ліцензійний МКК, класифікація за предметом контракту (МКК купівлі-продажу товарів, МКК купівлі-продажу послуг, МКК купівлі-продажу результатів творчої діяльності).



### **План семінару:**

1. Класифікація МКК за кількістю сторін.
2. Класифікація МКК за характером.
3. Класифікація МКК за об'єктом.

### **Тема 6. Виконання міжнародних контрактів**

**Мета** – дослідити особливості та умови виконання міжнародних контрактів.

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: загальні положення виконання МКК, зобов'язання та його види (пайові, солідарні, регресні, субсидіарні додаткові; за участю третіх осіб), принципи виконання зобов'язань (незалежне виконання, реальне виконання), процес виконання контракту і його стадії (матеріальна і техніко-юридична), строк виконання контракту, диспозитивні строки, неустойка, застава, імперативні строки, місце виконання контракту, вартість виконання контракту, спосіб виконання контракту, маркування і його структура (товарне, вантажне, транспортне, спеціальне), оформлення документації, види і функції контрактної документації, економічна класифікація контрактної документації, способи забезпечення виконання контракту (неустойка, завдаток, застава, поручительство, банківська гарантія, резервування права власності).

### **План семінару:**

1. Загальні засади виконання МКК.
2. Строки виконання МКК.
3. Способи забезпечення виконання МКК.

### **Тема 7. Врегулювання міжнародних комерційних спорів**

**Мета** – дослідити специфіку врегулювання міжнародних комерційних спорів.

**Завдання** – знати та розуміти наступні поняття та характеристики: процедура врегулювання міжнародних комерційних спорів, судова процедура (національна, зарубіжна, міжнародна, паралельна), позасудова процедура (процедура погодження, арбітраж), переваги арбітражу, міжнародний арбітраж, (ЮНСІТРАЛ, Арбітражний суд МТП, Лондонський міжнародний третейський суд, Американський арбітраж, Європейський арбітраж, Арбітраж колишніх соціалістичних країн, Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів), процедура врегулювання спорів ГАТТ, шляхи виконання арбітражних рішень.

### **План семінару:**

1. Процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів.
2. Міжнародні арбітражні інституції.
3. Шляхи виконання арбітражних рішень.

## 2.2 Індивідуальні семестрові завдання для самостійної роботи студентів

Навчальною та робочою програмою дисципліни «Міжнародні контракти» передбачено виконання індивідуальних завдань самостійної роботи студентів.

Самостійна робота студентів – один з основних засобів оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від аудиторних навчальних занять.

Головною метою самостійної роботи є закріплення, розширення та поглиблення набутих у процесі аудиторної роботи знань, вмінь та навичок, а також самостійне вивчення та освоєння нового матеріалу під керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі.

Питання, що виникають у студентів стосовно виконання запланованих завдань, вирішуються на консультаціях, які проводяться згідно з графіками, затвердженими кафедрою. Види самостійної роботи студентів, форми контролю та звітності з дисципліни «Міжнародні контракти» представлені в табл.1.

Велике значення під час самостійної роботи студента мають його спрямованість, психологічна готовність, а також певний рівень бази знань, на який будуть нашаровуватися нові знання.

Рекомендації щодо виконання окремих видів самостійної роботи розкривають: завдання по кожному виду роботи; термін виконання; форми контролю; критерії її оцінювання. Окремо виділені додаткові види самостійної роботи які дозволяють набрати більше балів.

Методичні рекомендації дозволяють студентам підготуватися за межами аудиторії до семінарського заняття, та забезпечать системність знань та засобів навчання; володіння розумовими процесами; мобільність і критичність мислення; володіння засобами обробки інформації; здібність до творчої праці.

Таблиця 1 – Види та форми самостійної роботи студентів з дисципліни «Міжнародні контракти»

<i>Види самостійної роботи</i>	<i>Форми самостійної роботи</i>	<i>Форми контролю та звітності</i>
I. Підготовка до поточних занять в аудиторії	1. Вивчення обов'язкової та додаткової літератури, текстів лекцій 2. Виконання домашніх завдань (конспектування наукової, навчальної літератури) 3. Підготовка до семінарських занять 4. Підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю	Активна участь в різних видах аудиторних занять; перевірка правильності виконання завдань; активна участь в семінарських заняттях; написання контрольної роботи, презентація

<p>II. Пошуково-аналітична робота</p>	<p>1. Пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою курсу  2. Підготовка доповіді за заданою проблематикою  3. Аналітичний розгляд наукової публікації  4. Підготовка критичного есе  5. Розв'язання проблемних ситуацій, задач з використанням програмного забезпечення</p>	<p>Розгляд підготовлених матеріалів під час аудиторних занять, обговорення (захист) матеріалів доповіді під час аудиторних занять; розгляд підготовлених матеріалів, участь у семінарі-дискусії, презентація теми; перевірка правильності виконання завдань</p>
<p>III. Наукова робота</p>	<p>3.1. Участь в наукових студентських конференціях і семінарах  3.2. Підготовка наукових публікацій  3.3. Виконання завдань в рамках дослідницьких проектів кафедри (факультету)</p>	<p>Доповіді на наукових студентських конференціях і семінарах, презентації; обговорення з викладачем підготовлених матеріалів, подача в друк; використання матеріалів у звіті з НДР</p>

***Завдання для самостійної роботи з дисципліни «Міжнародні контракти»***

**Тема 1. Суть та роль міжнародного контракту**

What is an international contract and its place in running international business.

Give the answers to the following questions:

1. What is an international commercial transaction?
2. Explain who are the subjects of international commercial transaction.
3. How can we classify the subjects of international commercial transaction?
4. Explain what is the object of international commercial transaction.
5. What are the main stages of international transaction?
6. What is a contract?
7. What is an international commercial contract?
8. What kinds of contract are there in international trade?
9. What principles are used for concluding contracts?
10. Explain the main principle of concluding contracts.
11. What are general conditions of a contract?
12. What is a standard contract?

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. Етапи проведення міжнародної комерційної операції.
2. Обов'язковість контракту.

## **Тема 2. Укладання міжнародного контракту** Concluding international contract.

Give the answers to the following questions:

1. What are the necessary conditions for concluding a contract?
2. Explain the notion 'willingness' and its importance for concluding a contract.
3. Name the main ways of expression one's willingness when doing business.
4. What are the main phases of making a contract?
5. What are the main demands of a contract?
6. What kinds of accompanying forms are used in international trade?
7. What do commercial documents include?
8. Explain the importance of commercial negotiation before concluding a contract.
9. Give the definitions of an offer and an acceptance.
10. Describe the order and ways of concluding a contract.
11. What is 'the moment of concluding a contract'?
12. Why is there a need in standardization and unification of foreign trade documents?

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. Правоздатність та дієздатність сторін щодо заключення МКК.
2. Узгодження умов МКК.
3. Парафування тексту МКК.

## **Тема 3. Структура та зміст міжнародного контракту** Structure and conditions of international contract.

Give the answers to the following questions:

1. Describe the structure of a contract.
2. Explain the term 'force-majeur'.
3. Highlight the place and role of arbitration in the contract structure.
4. What is the difference between individual and general conditions of a contract?
5. Explain the term 'a standard contract'.
6. What forms of a standard contract are used in international trade?
7. When is a standard contract used?
8. What are advantages of using of standard contracts?
9. What do the general conditions of purchase and sale include?
10. Explain the term 'trade customs'.
11. What are the rule of using the trade customs?

12. Name the sources of trade customs.

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. Права та обов'язки сторін.
2. Санкції у МКК.
3. Торгові звичаї.

**Тема 4. Міжнародні комерційні терміни у міжнародних контрактах**  
International commercial terms (Incoterms) in international contracts.

Give the answers to the following questions:

1. Give the definition of Incoterms.
2. Explain the difference between different families of Incoterms.
3. How do you think why there are three Incoterms categories?
4. Briefly define the purpose of Incoterms.
5. An exporter sells on FOB terms, but he cannot trust the importer to insure the goods for the overseas voyage. Name the form of insurance which the exporter could arrange to cover any failure on the importer's part to insure the goods.
6. Why is FOB Southampton a more favourable Incoterm than FOB UK port, from the point of view of a UK exporter?
7. Express the following Incoterms in full: CFR New York; CIF Hamburg.
8. A UK importer buys on FOB Hamburg terms. What additional costs will he incur over and above the basic FOB price of the goods?

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. Особливості застосування умов формування різних груп інкотермс.
2. З досвіду черкаських підприємств щодо застосування інкотермс.

**Тема 5. Класифікація міжнародних**  
Classifying international contracts.

Give the answers to the following questions:

1. How can we classify international contracts?
2. What are the main criteria of classifying international contracts?
3. What do we call 'the purchase contract'?
4. Describe the structure and contents of international purchasing contracts.
5. Describe the structure and contents of international rental contracts.
6. Describe the structure and contents of maritime insurance contracts.
7. Describe the structure and contents of factoring contracts.
8. Describe the structure and contents of contracts for purchasing intellectual property.
9. Describe the structure and contents of engineering contracts.
10. Describe the structure and contents of licenses contracts.

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. З досвіду черкаських підприємств щодо заключення МКК за характером.
2. З досвіду черкаських підприємств щодо заключення МКК за об'єктами.

### **Тема 6. Виконання міжнародних контрактів**

Execution of international contracts.

Give the answers to the following questions:

1. Describe the process of contract execution.
2. Name the obligations and their kinds.
3. Describe the two main stages of the process of contract execution.
4. Packing of goods when executing the contract (conditions).
5. Marking of goods when executing the contract (structure and contents).
6. The required documents when executing the contract.
7. Economic classification of foreign trade documents.
8. What is meant by the term 'clean bill of lading'?
9. What is meant by the term 'air consignment note'?
10. What is meant by the term 'parcei post receipt'?
11. What is meant by the term 'liner waybill'?
12. What is meant by the term 'bill of lading'?
13. List the basic functions of a bill of lading, and indicate which of those functions also apply to sea waybills or to air waybills.

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. Принципи виконання зобов'язань щодо МКК.
2. Види і функції контрактної документації.

### **Тема 7. Врегулювання міжнародних комерційних спорів**

Regulation of international commercial disputes.

Give the answers to the following questions:

1. What are the main procedures of regulation of international commercial disputes?
2. Characterize international arbitration institutions.
3. Describe the Arbitration Court of International Commercial Chamber.
4. Describe the International Centre for Regulation of Investment Disputes.
5. Describe the European Arbitrage.
6. Describe the American Arbitrage.
7. Describe the London Arbitration Court.
8. Execution of arbitration awards and court decisions.

*Підготувати реферативне сповіщення з наступних тем:*

1. Переваги арбітражу.

## 2. Процедура врегулювання міжнародних спорів ГАТТ / СОТ.

### ***Додаткові види самостійної роботи***

Додаткові види самостійної роботи дозволять студентам поглибити знання по кожній темі з урахуванням вузької специфіки запропонованих завдань, використати зібрану інформацію під час виконання науково-дослідної роботи та виконання підсумкового індивідуального завдання.

Додаткова самостійна робота сприяє повнішому розкриттю і конкретизації змісту навчальної дисципліни «Міжнародні контракти» може здійснюватися з ініціативи студента з метою реалізації його власних навчальних і наукових інтересів.

### **Загальні вимоги до доповідей**

Важливе місце у індивідуальній науково-дослідній роботі студентів займає підготовка доповідей та рефератів. Їх підготовка сприяє поглибленому вивченню дисципліни, а також є однією з форм контролю за навчальним процесом студентів.

Основною метою підготовки доповіді є набуття студентом навиків самостійного і творчого мислення, вміння аналізувати опрацьований матеріал і робити відповідні узагальнення й висновки, здійснювати пошук необхідної літератури і статистичних даних.

Доповідь готується з однієї із запропонованих тем у межах даного навчального курсу. Всебічне розкриття кожної теми потребує поглибленого опрацювання додаткової спеціальної літератури, вміння самостійно відшукати фактичний матеріал, робити узагальнення й висновки. Вибір теми здійснюється студентом самостійно.

При підготовці доповіді необхідно розкрити зміст вибраної теми і показати глибокі знання літературних джерел. Викладення матеріалу має відповідати сучасному рівню розвитку економічних процесів на підприємстві, що висвітлено в новій економічній літературі та періодичних виданнях. Основою аналітичного аналізу мають бути статистичні дані. Важливо показати вміння самостійно робити правильні висновки на основі вивченої літератури, зібраного, опрацьованого й узагальненого конкретного матеріалу.

*Структура доповіді.* Доповідь повинна мати чітку і логічну структуру, її складовими є вступ, основна частина та висновки. У вступі обґрунтовується актуальність теми, розкривається її значення, коротко аналізуються різні напрямки досліджень за темою, визначається ряд питань, що потребують вирішення, подається методологія дослідження. Основна частина доповіді передбачає глибоке і всебічне висвітлення основних питань, проблем теми доповіді. У висновках необхідно підвести підсумки дослідження теми, виходячи зі змісту доповіді, а також розробити власні пропозиції щодо подолання проблем у сфері прикладання праці.

*Оформлення доповіді.* Підготовка доповіді здійснюється відповідно до ДСТУ 3008:2015 Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила

оформлення. Обсяг реферату - 5 - 10 сторінок стандартного формату. Доповідь виконується на аркушах стандартного формату А4 у рукописному або друкованому вигляді. Текст розміщують тільки на одній сторінці аркуша. При друкуванні доповіді використовується 14 розмір шрифту, розмір між рядками в півтора інтервали. Поля: ліве поле - 30 мм, праве - 10 мм; верхнє і нижнє - 20 мм. Якщо це рукопис, то писати треба ясно, чітко, розбірливо. В рукописному варіанті на сторінці має бути 30 рядків.

На першій сторінці (титульній) вказуються назва університету, кафедра, тема доповіді та дисципліна, прізвище та ініціали викладача, а також курс, група, прізвище та ініціали студента. Далі на наступних сторінках розміщується вступ, текст доповіді та висновки. Аркуші мають бути пронумеровані. Під текстом даються зноски з посиланнями на цифри, факти, теоретичні положення (назва праці, рік видання, сторінка). На останній сторінці наводять список використаної літератури в алфавітному порядку. Посилання на літературу пишуться у квадратних дужках, де вказується номер джерела інформації зі списку використаної літератури і сторінки, з яких взята інформація, наприклад: [15, с. 324].

*Виступ з доповіддю на семінарі.* Під час виступу з доповіддю на семінарі студент повинен розкрити суть теми, показати набуті знання з даної теми та відповісти на поставлені запитання. Після цього студенти роблять аналіз доповіді щодо відповідності її змісту темі та щодо методики її викладу і відповіді на запитання. Підсумкову оцінку доповіді робить викладач.

### **Теми доповідей**

1. Зміст і характер міжнародних комерційних контрактів у сучасних умовах.
2. Форми і методи здійснення міжнародних комерційних операцій.
3. Проблеми якості та конкурентоспроможності продукції на ринку.
4. Кон'юнктура товарних ринків: стан і тенденції розвитку.
5. Процедура підготовки та проведення експортної операції.
6. Процедура підготовки та проведення імпоротної операції.
7. Значення типових контрактів у міжнародній комерційній практиці.
8. Торгові звичаї та їх значення в міжнародній торгівлі.
9. Міжнародна торгівля сировинними товарами: особливості розвитку на сучасному етапі.
10. Міжнародна зустрічна торгівля: особливості контрактів у сучасних умовах.
11. Особливості торгово-посередницьких операцій в сучасній міжнародній торгівлі.
12. Діяльність міжнародних аукціонів в сучасних умовах.
13. Організація та діяльність міжнародних товарних бірж в сучасних умовах.
14. Особливості сучасної міжнародної торгівлі ліцензіями.
15. Тенденції сучасного розвитку міжнародного інжинірингу.



16. Тенденції розвитку міжнародного фінансового лізингу. Місце та перспективи України в лізингових операціях.
17. Міжнародні орендні операції: форми і тенденції сучасного розвитку.
18. Розвиток виробничо-технічних зв'язків в сучасних умовах.
19. Тенденції розвитку міжнародного ринку інтелектуальних послуг.
20. Виконання контрактів міжнародної купівлі-продажу.
21. Визначення валютних умов зовнішньоторговельних контрактів.
22. Визначення фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів.
23. Принципи та методи техніко-економічної оцінки міжнародних комерційних операцій.
24. Оцінка ефективності створення експортних виробництв та шляхи її підвищення.
25. Аналіз ефективності придбання та використання імпортного обладнання.
26. Особливості розвитку міжнародного виробничого кооперування в сучасних умовах. Ефективність міжнародної спеціалізації та кооперування.
27. Особливості економічної оцінки міжнародного науково-технічного обміну.
28. Порядок та особливості реєстрації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.
29. Правове забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків.
30. Правила та процедури врегулювання міжнародних торгових суперечок.
31. Міжнародні митні конвенції.
32. Процедура митного оформлення вантажу.
33. Особливості проведення митного контролю.
34. Тенденції розвитку сучасної торговельної політики у світовому просторі.
35. Напрями та інструменти регулювання міжнародної торгівлі на міжнаціональному рівні.
36. Стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України.
37. Українські торговельні організації: перспективи розвитку.
38. Міжнародні торговельні організації: співпраця з Україною.
39. Національні торговельні компанії різних країн: співпраця з Україною.
40. Державне регулювання зовнішньої торгівлі. Форми і методи підтримки експортерів.

### **2.3 Контрольні завдання для студентів-заочників і методичні вказівки по їх виконанню**

Контрольна робота є результатом вивчення певної теми чи декількох тем навчальної дисципліни.

*Структура контрольної роботи.* Дана контрольна робота складається з двох частин: теоретичної та практичної. Варіант контрольної роботи студент

визначає відповідно до порядкового номеру залікової книжки. Для виконання теоретичного завдання необхідно вибрати 3 питання із запропонованого переліку та максимально розкрити сутність кожного з питань (обсяг кожної відповіді 5 сторінок тексту). Джерела, необхідні для написання теоретичної частини, подані в списку рекомендованої літератури. Практична частина контрольної роботи складається з двох ситуаційних завдань, які обов'язково повинні мати висновки на основі проведених досліджень.

*Оформлення контрольної роботи.* Підготовка роботи здійснюється відповідно до ДСТУ 3008:2015 Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила оформлення. Загальний обсяг роботи становить 20 - 25 сторінок тексту. Вона має бути виконана на папері формату А4 в рукописному або друкованому варіантах. Текст розміщують тільки на одній сторінці аркуша. При друкуванні курсової роботи використовується 14 розмір шрифту, розмір між рядками в півтора інтервали. Поля: ліве поле - 30 мм, праве - 10 мм; верхнє і нижнє - 20 мм (згідно ДСТУ 3008:2015. Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила оформлення). Якщо це рукопис, то писати треба ясно, чітко, розбірливо. В рукописному варіанті на сторінці має бути 30 рядків.

На першій сторінці (титольній) вказуються назва університету, кафедра, дисципліна, прізвище та ініціали викладача, а також курс, група, прізвище та ініціали студента. На наступній сторінці міститься зміст роботи і вказуються номери сторінок, на яких розміщений відповідні питання. На наступних сторінках розміщується текст роботи відповідно до змісту. Аркуші роботи мають бути пронумеровані. В тексті вказується назва кожного питання. Під текстом даються зноски з посиланнями на цифри, факти, теоретичні положення (назва праці, рік видання, сторінка). Посилання на літературу пишуться у квадратних дужках, де вказується номер джерела інформації зі списку використаної літератури і сторінки, з яких взята інформація, наприклад: [1, с. 3]. В кінці роботи треба подати список використаної літератури у алфавітному порядку.

### **1. Теоретична частина**

Для виконання теоретичного завдання необхідно вибрати 3 питання із запропонованого переліку та розкрити їх (обсяг кожної відповіді 5 сторінок тексту). Завдання обирається за останньою цифрою залікової книжки відповідно до таблиці.

Таблиця 1 – Данні для вибору теоретичного питання

Остання цифра номера залікової книжки студента	Номери питань
0	10,20,30,40,50
1	1, 11,21, 31, 41
2	2, 12, 22, 32, 42
3	3, 13, 23, 33, 43

4	4, 14, 24, 34, 44
5	5, 15, 25, 35, 45
6	6, 16, 26, 36, 46
7	7, 17, 27, 37, 47
8	8, 18, 28, 38, 48
9	9, 19, 29, 39, 49

### **Теоретичні питання**

1. Міжнародна комерційна операція. Її об'єкти та суб'єкти.
2. МКК. Їх класифікація в залежності від предмета угоди та каналів збуту.
3. Ознаки міжнародного комерційного контракту та основні етапи його укладання.
4. Значення Віденської конвенції для здійснення МКО.
5. Підготовка зовнішньоторговельних угод. Особливості збору необхідної інформації.
6. Порядок взаємодії контрагентів в рамках переговорного процесу.
7. Особливості проведення ділових переговорів.
8. Оферта (тверда/вільна). Форми підготовки оферт.
9. Особливості укладання пропозиції у вигляді оферти.
10. Особливості зазначення ціни в оферті. Типова оферта.
11. Запит як пропозиція покупця.
12. Способи укладання МКК.
13. Парафування тексту контракту. Форма контракту.
14. Момент укладання МКК. Мова контракту.
15. Предмет контракту та його характеристика.
16. Ціна та загальна сума контракту.
17. Якість товару як умова контракту. Способи визначення якості товару.
18. Пакування та маркування як умова МКК.
19. Економічні санкції (порушення з боку продавця і покупця).
20. Страхування і арбітраж в МКК.
21. Форс-мажорні обставини, юридичні адреси сторін і додатки МКК.
22. Принципи та умови застосування Інкотермс в МКК.
23. Класифікація МКК за кількістю сторін.
24. Двосторонній контракт з великою кількістю осіб і багатосторонній МКК. Компенсаційні контракти та контракти з оплатою в змішаній формі
25. Загальні, часткові, попередні і обтяжливі МКК.
26. Добродійні, алеаторні, формальні і консенсуальні МКК.
27. Заперечувані, генеральні, комутативні і реальні МКК.
28. Прості, складні, іменні і безіменні МКК.
29. Формулярні контракти. МКК з разовою та періодичною поставками.
30. Контракти з оплатою в грошовій та товарній формах. Товарообмінні контракти.
31. Класифікація МКК за предметом угоди.
32. МКК з приводу купівлі-продажу товарів.

33. МКК з приводу купівлі-продажу послуг.
34. МКК з приводу купівлі-продажу результатів творчої діяльності.
35. Виконання контракту. Зобов'язання. Боржник і кредитор як учасники кожного зобов'язання.
36. Загальна характеристика зобов'язань за кількістю учасників. Зобов'язання з двома учасниками.
37. Зобов'язання з великою кількістю учасників та їх класифікація.
38. Зобов'язання за участю третіх осіб та їх класифікація.
39. Основні принципи виконання зобов'язань.
40. Строки виконання контракту.
41. Місце виконання контракту.
42. Спосіб виконання контракту. Дострокове виконання зобов'язань по МКК.
43. Маркування товару та її види. Контрактна документація.
44. Види та функції контрактної документації.
45. Економічна класифікація контрактної документації.
46. Способи забезпечення виконання МКК.
47. Неустойка як спосіб забезпечення виконання МКК. Її види.
48. Процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів.
49. Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).
50. Міжнародний центр врегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС).

## **2. Практична частина.**

Для виконання практичної частини контрольної роботи студент повинен скласти власний міжнародний комерційний контракт, що містить всі елементи комерційних угод, які розглянуті у лекційному курсі. Всі елементи угоди повинні бути запропоновані студентом індивідуально. Оцінюється правильність складання міжнародного контракту за його складовими, рівнем обраної комерційної операції, вказаними умовами, їх послідовністю та оформленням наведеної інформації, наявність додаткового ілюстративного матеріалу.

### **2.4 Питання для самоконтролю та семестрового контролю знань**

#### **Питання для самоконтролю до змістового модулю №1.**

1. Суб'єкти та об'єкти міжнародної комерційної операції.
2. Ділові переговори та їх особливості.
3. Навести власний приклад оферти.
4. Охарактеризуйте термін Інкотермс EXW/Ex Works – Франко Завод.
5. Умови контракту за змістом та обсягом
6. Принципи та умови застосування Інкотермс в МКК
7. Навести власний приклад запиту
8. Охарактеризуйте термін Інкотермс FOB/Free on Board – Франко Борт
9. Структура МКК

10. Суть та роль міжнародного контракту
11. Навести власний приклад предмету контракту
12. Охарактеризуйте термін Інкотермс CIP/Carriage and Insurance Paid to - Фрахт/Перевезення та Страхування Оплачено до.
13. Основні принципи здійснення міжнародного контракту
14. Способи укладання, форма та мова міжнародного комерційного контракту.
15. Навести власний приклад преамбули
16. Охарактеризуйте термін Інкотермс DES/Delivered Ex Ship – Поставка зСудна
17. Базові умови формування міжнародних комерційних термінів (інкотермс)
18. Типовий МКК та способи його використання
19. Навести власний приклад оферти
20. Охарактеризуйте термін Інкотермс DDU/ Delivered Duty Unpaid – Поставка без Сплати Мита.
21. Передумови заключення міжнародного комерційного контракту (МКК).
22. Принципи та умови застосування Інкотермс в МКК.
23. Навести власний приклад замовлення
24. Охарактеризуйте термін Інкотермс FCA/Free Carrier – Франко Перевізник

### **Питання для самоконтролю до змістового модулю №2.**

1. Класифікація МКК за кількістю сторін
2. Процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів
3. Шляхи виконання арбітражних рішень
4. Класифікація МКК за характером
5. Міжнародні арбітражні інституції
6. Строки виконання МКК
7. Класифікація МКК за об'єктом
8. Шляхи виконання арбітражних рішень
9. Способи забезпечення виконання МКК
10. Загальні засади виконання МКК
11. Класифікація МКК за кількістю сторін
12. Строки виконання МКК
13. Строки виконання МКК
14. Класифікація МКК за характером
15. Шляхи виконання арбітражних рішень
16. Способи забезпечення виконання МКК
17. Класифікація МКК за об'єктом
18. Міжнародні арбітражні інституції

## Завдання (тести) для самоконтролю

### 1. Як ви розумієте «базові умови поставки»?

- a) особливі умови, що визначають обов'язки продавця і покупця при передачі товарів і створення переходу ризику випадкової втрати чи пошкодження товарів від продавця до покупця;
- b) умови, що визначають місце прийняття та доставки товарів;
- c) перелік статей договору, удосконалені з урахуванням торгівельної практики;
- d) упаковка, маркування та транспортування товарів;
- e) відповідальність сторін за виконання контракту.

### 2. Що впливає на вибір типу і форми оплати?

- a) предмет договору;
- b) умови договору;
- c) характер товару;
- d) ринкові умови, торгові звичаї;
- e) норма контролю національних валютних підрядників;
- f) ціна товарів;
- g) платіжна валюта.

### 3. Маркування це:

- a) змінні темні та світлі стрічки;
- b) відомості про інформаційні товари та довідники;
- c) числове або літеро-числове позначення продукту, яке відрізняє його від подібних продуктів;
- d) знаки, малюнки, написи, що застосовуються до товарів для їх ідентифікації щоб вказати його властивості, методи зберігання і транспортування;
- e) марка транспортної організації на упаковці продукту.

### 4. Який документ регулює основні умови поставок сьогодні?

- a) договір купівлі-продажу;
- b) інкотермс 2010
- c) ліцензії на експорт
- d) інкотермс 1990;
- e) транспортна накладна.

### 5. До складу умов оплати належить:

- a) ціни валюти;
- b) загальна плата за проїзд ;
- c) основні умови постачання;
- d) метод перевезення товарів;
- e) метод оплати

### 6. Умови для нанесення етикетки:

- a) малювати незмивною фарбою на обох сторонах;
- b) має бути незмивною фарбою;
- c) маркуючи навішувати етикетку, якщо вона не поміщається на упаковці;

- d) має бути застосовано принаймні 3 мови;
- e) повинна зайняти не менше ніж 1/3 пакету.

**7. Обов'язки продавця, які потрібно дотримуватися при всіх основних умовах:**

- a) прийняти товар в місці і в термін, зазначений в договорі та сплатити ціну товару;
- b) сплатити всі митні збори та інші податки, накладені на імпорту товарів;
- c) забезпечити за свій рахунок отримання ліцензії на імпорту товарів;
- d) сплатити митних зборів і податків, що стягуються на експорту;
- e) нести всі ризики і витрати, пов'язані з доставкою товару до дати закінчення терміну поставки внаслідок своєчасного прийняття товарів.

**8. Що визначає вибір валюти платежу:**

- a) форма розрахунків;
- b) валютні курси;
- c) умови оплати;
- d) ступінь конвертованості валюти;
- e) метод фіксування цін.

**9. Маркування:**

- a) товар, вантажні перевезення, вантаж, спеціальні
- б) експорту і імпорту, третя країна;
- c) пошта;
- d) водяні знаки;
- e) зовнішні, внутрішні.

**10. Обов'язки покупця, які потрібно дотримуватися при будь яких умовах:**

- a) прийняти товар в місці і в термін, зазначений в договорі та сплатити ціну товару;
- b) сплатити всі митні збори та інші податки, накладені на імпорту товарів;
- c) забезпечити за свій рахунок отримання ліцензії на імпорту товарів;
- d) нести всі ризики і витрати, пов'язані з доставкою товару до дати закінчення терміну поставки внаслідок своєчасного прийняття товарів.
- e) все перераховане вище.

**11. В якому випадку, обмінний курс визначається оплатою?**

- a) де рівень оплати збігається з цінами курсу;
- b) коли курс оплати на світовому ринку нестійким;
- c) коли швидкість оплати не збігається з курсовими цінами;
- d) коли курс оплати на світовому ринку є стабільним;
- e) коли оплата здійснюється готівкою.

**12. Типовий характерний знак:**

- a) не розкручувати;
- б) центр ваги;
- в) не перевертатися;
- d) триматися подалі від прямих сонячних променів.

**13. Типи зовнішньоторговельної діяльності:**

а) дії до сплати мита, викуп застарілого обладнання, запаси для повної поставки;

б) продаж машин і устаткування, сировини і торгівлі продуктами харчування;

с) промислове, наукове, технічне, економічне і торгівельне, валютно-фінансове співробітництво, обмін соціально-культурними послугами;

д) основні операції та постачання;

е) прямі і непрямі операції.

#### **14. Що означає термін "франко"?**

а) покупець вільний від усіх ризиків і витрат на доставку товарів в місце, яке позначене словом "безкоштовно";

б) що продавець зобов'язаний оплатити витрати та фрахт, необхідні для доставки товару в порт призначення;

с) франко вагон;

д) спосіб перевезення вантажів;

е) що покупець оплачує всі витрати на транспортування товару на склад покупця.

#### **15. Як зменшити валютний ризик?**

а) необхідно вибрати долар США в якості валюти платежу;

б) потрібно використовувати методи закордонного страхування валютного ризику: фіксація цін валюти контракту; включення в договір пункту валюти, користуючись послугами закордонних банків зі страхування валютного ризику;

с) необхідно виконати контракт в найкоротші терміни;

д) необхідно вибрати більш твердих партнерів для угоди;

е) необхідно вибрати валюту експортера.

#### **16. У якому випадку, упаковка та етикетка може служити підставою для позову?**

а) якщо упаковка та етикетка використовується іншими матеріалами, не вказаними в договорі;

б) якщо пошкоджена внутрішня і зовнішня упаковка;

с) якщо в результаті неповного або неправильного маркування та упаковки товари були пошкоджені або не були доставлені;

д) якщо товари упаковані і не пошкоджені;

е) а, б, с.

#### **17. Які документи регулюють умови оплати?**

а) договір;

б) рахунок-фактура;

с) транспортна накладна;

д) вимога оплати;

е) накладна.

#### **18. Торгівля і посередницькі операції:**

а) комерційна діяльність, пов'язана з продажем товарів у матеріальній формі;



b) здійснення винаходів, просування технологій виробництва, технічних знань і досвіду;

c) операції, пов'язані з продажем товарів, виконаних від імені виробника - експортера, незалежним торговим посередником йому на підставі угод, укладених між ними або окремим замовленням;

d) лізинг товарів, які перетинають кордон країни орендодавця;

e) діяльність міжнародних страхових продуктів.

### **19. Міжнародна торгівля - це:**

a) техніка комерційних операцій;

b) договір (угоду) між двома або кількома сторонами, що знаходяться в різних країнах на поставку товарів певної кількості і якості і які надаються відповідно до погоджених умов;

c) послуги;

d) продаж товарів на ринку;

e) договір (угоду) між двома або більше сторонами єдиної держави;

e) встановлення сфери відносин за кодами.

### **20. Що є укладанням?**

a) експортне очищення товарів;

b) робота, пов'язана з укладанням і кріплення вантажу в трюмах і на палубах суден;

c) очищення імпортованих товарів;

d) особливий вид вантажу;

e) зі ставкою дисконтування.

### **21. Інформація, що міститься в етикетці:**

a) найменування продавця та покупця, номер угоди, місце призначення, кількість пакувальних одиниць і їх загальна кількість, вага брутто, нетто і т.д.;

b) дата транспортної накладної, вид використовуваного транспорту, а також час доставки і т.д.;

c) порядок перевезення вантажів, умов навантаження і розвантаження, розмір, оплата і розрахунки по витратах за доставку і т.д.;

d) коли є передача ризику від продавця до покупця, у разі смерті, каліцтва або пошкодження товару, як розподіленої відповідальності;

e) найменування товару, дата відвантаження і дата запланованого прибуття в порт призначення.

### **22. Типи бартеру:**

a) бартерна угода;

b) страхування;

c) зберігання;

d) фінансування;

### **23. Що береться до уваги при визначенні ціни контракту?**

a) валюта ціни;

b) ціна за одиницю товару;

c) умови оплати;

d) валюта платежу;

е) а, б.

**24. Методи оплати:**

- а) готівка;
- б) інкасація;
- с) акредитив;
- д) вексель;
- е) квитанція.

**25. Коли продавець зобов'язаний повідомити покупця про готовність товару до відвантаження?**

- а) коли товари виробляються;
- б) коли нанесено маркування;
- с) на свій розсуд;
- д) коли товари готові до відправки;
- е) на вимогу покупця.

**26. Для якої одиниці виміру може бути встановлений ціна:**

- а) для деякої кількісної одиниці товару, що зазвичай використовуються в торгівлі в продуктах;
- б) в розрахунку на одиницю маси в розрахунку на основний зміст основної речовини в продукті;
- с) для одиниці ваги, в залежності від коливань натуральної маси, вмісту домішок і вологи.

**27. Що означає готівковий метод оплати?**

- а) оплата покупець-постачальник імпортера-експортера в розмірі платежів, належним до договору платежів для передачі товарів;
- б) здійснення розрахунку за угодою на підставі наданої експортером імпортеру фірмовий (товарний) кредит;
- с) виплата повної вартості товару через банк в період доступності товарів для експорту в його переходу до покупця;
- д) оплата готівкою сума платежів за договором;
- е) оплата поштовим переказом.

**28. Що є витратами, понесеними продавцем, щоб доставити товар до покупця?**

- а) для зважування, підрахунку, маркування, упаковки, митні збори до сплати можливо;
- б) На повідомлення покупця про прибуття товарів, надання навантаження-розвантаження товарів постачальника, оцінку якості і повернення неякісних або некомплектних товарів;
- с) оплата часу простою транспортних засобів за відхилення в параметрах постачання;
- д) всі витрати до навантаження вантажу на борту.

**29. Що визначає базис ціни?**

- а) Основні умови договору;
- б) валютні курси;
- с) ціна одиниці товару;

- d) умови оплати;
- e) валюта платежу.

**30. Що є прийняттям товару?**

- a) передача товарів у володіння покупця;
- b) повідомлення про готовність приймати вантаж;
- c) перевірка відповідності кількості, якості, комплектності товарів за договором;
- d) поставка товару на склад покупця;
- e) постачання товару на склад транспортної організації.

**31. Компенсаційна угода –це:**

- a) угоди де експортер за вартість товарів часто купує товари в країни-експортера;
- b) обмін товарів рівної цінності;
- c) тип довгострокових торгових відносин, за яких покупець товару оплачує вартість інших поставок товарів або надання послуг;
- d) угода, яка включає в себе зобов'язання експортера прийняти застарілу техніку з новою пропозицією;
- e) зобов'язання імпортера відшкодувати експортерові транспортної організації;

**32. Що визначає вибір валютних курсів?**

- a) предмет договору;
- b) курси валют вибрані експортером;
- c) ступінь стабільності валюти і здатності використовувати коливання обмінного курсу;
- d) торгова практика;
- e) а, с.

**33. Описати авансовий метод оплати.**

- a) оплата покупець-постачальник імпортера-експортера в розмірі платежів, належних відповідно до договору платежів щодо передачі товарів;
- b) здійснення розрахунку за угодою на підставі наданого експортером імпортеру фірмового кредиту;
- c) виплата повної вартості товару через банк в період доступності товарів для експорту в його переходу до покупця;
- d) виплата грошової виплати за договором;
- e) оплата поштовим переказом.

**36. Коли товар вважається поставленим покупцеві?**

- a) коли є штамп митниці країни-імпортера;
- b) передача товарів разом з диспозиції товарів документів перевізника, найнятого для доставки товару покупцеві;
- c) в прямій передачі товарів і документів про право власності на покупця;
- d) b, c;
- e) a, b.

**35. Гарантійний термін може бути обчислений:**

- b) дата виготовлення продукту;

- б) дата товару готового до відправки;
- с) дата першої поставки товару споживачеві;
- д) дата першого виявлення дефекту;
- е) дата оплати товару.

**36. Початок – це:**

- а) остаточні сторони договору, що містить адреси сторін і правого підпису;
- б) позови щодо покупця до продавця у зв'язку з невідповідністю якості та кількості товарів за договором;
- с) вступна частина договору купівлі-продажу, що містить назву і номер контракту, місце і дату договору, а також визначення сторін, що укладають угоди;
- д) лист про наміри сторін вступати в контакт і відносини, щоб прийняти конкретні підготовчі зобов'язання за певний період;
- е) частина контракту, що передбачає умови страхування.

**37. Що є фундаментальними відмінностями між твердою, мінливою та змінною ціною?**

- а) в способі закріплення основну ціну;
- б) дата закінчення терміну дії договору;
- с) валютні курси;
- д) у валюті платежу;
- е) одиниця виміру ціни.

**38. Предмет договору:**

- а) найменування товару, характеристики, діапазон;
- б) основні умови договору, діапазон;
- с) найменування і номер контракту;
- д) місце і дата договору;
- е) сторони, що укладають угоду.

**Перелік питань для підсумкового контролю знань**

1. Предмет, мета і основні завдання вивчення дисципліни.
2. Поняття та види міжнародних комерційних операцій.
3. Методи здійснення експортно-імпортних операцій та їх уніфікація на багатосторонній основі.
4. Види торговельних посередників, їх правовий і економічний механізм функціонування.
5. Аналіз конкурентних матеріалів (підготовка конкурентного листа; розрахунок експортних цін).
6. Аналіз умов платежів і поставки, підготовка проекту контракту, підписання контракту.
7. Процедура підготовки та проведення експортної операції, її особливості.

8. Оферта, її види, зміст, оформлення.
9. Процедура підготовки та проведення імпортової операції, її особливості.
10. Проведення попередніх переговорів, їх призначення та особливості.
11. Типові контракти в міжнародній торгівлі: їх призначення, структура.
12. Контракти купівлі-продажу (види, способи укладання, їх нормативна база).
13. Торгові звичаї, їх поняття і значення в міжнародній торгівлі.
14. Умови кількості та якості в контрактах купівлі-продажу.
15. Умови терміну і дати поставки в контрактах купівлі-продажу.
16. Базисні умови в контрактах купівлі-продажу. Взаємні зобов'язання сторін.
17. Умови ціни в контрактах купівлі-продажу.
18. Умови платежу в контрактах купівлі-продажу.
19. Умова здавання-прийняття в контрактах купівлі-продажу товарів.
20. Рекламация та порядок їх пред'явлення.
21. Базисні умови поставки «Інкотермс-2010».
22. Застереження про обставини непереборної сили, їх наслідки.
23. Транспортні умови в контрактах купівлі-продажу.
24. Особливості контрактів на комплектне устаткування (аналіз умов).
25. Довгострокові контракти на сировину і напівфабрикати, їх особливості (аналіз умов).
26. Основні комерційні документи, їх призначення.
27. Транспортні документи, їх призначення.
28. Митні документи, їх призначення.
29. Упаковка та маркування.
30. Основні умови договору комісії.
31. Організація і порядок проведення міжнародних аукціонів.
32. Особливості аукціонних контрактів.
33. Організація і порядок проведення торгів.
34. Міжнародний обмін науково-технічними знаннями: сутність, особливості сучасного розвитку.
35. Основні умови ліцензійної угоди.
36. Сутність і зміст міжнародного обміну інженерно-технічними послугами. Основні умови договору на консультативний інжиніринг.
37. Міжнародні орендні операції: види, тенденції розвитку.
38. Зміст і порядок укладання лізингової угоди.
39. Стандартизація та уніфікація зовнішньоторговельної документації. Діяльність ООН в цій галузі.
40. Гармонізована система опису і кодування товару. Її структура і призначення.
41. Основні умови договору консигнації. Його особливості.
42. Основні умови агентської угоди.
43. Основні умови дилерської угоди.

44. Організаційні форми операції з торгівлі інженерно-технічними послугами.
45. Виконання контрактів купівлі-продажу товарів (основні стадії).
46. Особливості міжнародного виробничого кооперування.
47. Основні умови договору при підрядному кооперуванні.
48. Особливості біржової торгівлі в сучасній практиці. Види біржових угод сучасної практики. Структура біржового контракту.
49. Тенденції розвитку міжнародного туризму. Операції з міжнародного туризму: їх особливості та організаційні форми.
50. Міжнародні організації, що сприяють розвитку комерційної діяльності суб'єктів.
51. Основні умови торгово-посередницьких угод.
52. Міжнародні митні конвенції. Її призначення.
53. Сутність та значення реекспорту та реімпорту, практика їх застосування.
54. Зовнішньоторговельні операції України з країнами ЄС.
55. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами СНД.
56. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами БРІК.
57. Переваги та недоліки для національної економіки після вступу до СОТ.
58. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок.
59. Діяльність міжнародних арбітражних інституцій. Європейський арбітраж. Арбітражний суд Міжнародної торгової палати.
60. Виконання арбітражних та судових рішень.

## 2.5 Система критеріїв оцінювання знань з дисципліни

Таблиця 3 – Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів

<b>Для студентів денної форми навчання</b>	
Вид навчальної роботи	Кількість балів максимум
<b><u>Постійна частина</u></b>	
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №1 «Суть, структура та укладання міжнародних контрактів» - 54 годин	
Тема 1	5
Тема 2	5
Тема 3	5
Тема 4	5
Модульна контрольна робота №1	20
<i>Всього за змістовим модулем №1</i>	40

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №2 «Класифікація міжнародних контрактів, їх виконання та врегулювання спорів» - 54 годин	
Тема 5	5
Тема 6	5
Тема 7	5
Модульна контрольна робота №2	25
<i>Всього за змістовим модулем №2</i>	40
<b><u>Додаткова частина</u></b>	
Підготовка та захист реферату за індивідуальною темою	10
Участь у Днях студентської науки	20
Участь в науковій конференції за темою дисципліни	20
Оформлення наочного стенда за індивідуальною темою	20
<b><u>Штрафна частина</u></b>	
Пропуск одного заняття без поважної причини	-5
Здача звіту з практичних занять пізніше узгодженого терміну	-10
<b>ІТОГОВА СЕМЕСТРОВА ОЦІНКА</b>	100

<b>Для студентів заочної форми навчання</b>	
Вид навчальної роботи	Кількість балів максимум
Контрольна робота з дисципліни (відповідно отриманого завдання)	100
<b>ПІДСУМКОВА СЕМЕСТРОВА ОЦІНКА</b>	100

Таблиця 4 – Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	<b>A</b>	відмінно	зараховано
82-89	<b>B</b>	добре	
74-81	<b>C</b>		
64-73	<b>D</b>	задовільно	
60-63	<b>E</b>		
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

### Рекомендована література

#### *Основна*

1. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2004. – 608 с.
2. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи [Текст] : монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов ; Вінниц. нац. техн. ун-т. - Вінниця : ВНТУ, 2011. - 187 с.
3. Контракти в підприємницькій діяльності [Текст] : навч. посіб. / В. В. Луць ; МОН України. - 2-е вид., перероб. і доп. - К. : Юрінком Інтер, 2011. - 576 с. - Бібліогр.: с. 572-573.
4. Контракти у підприємницькій діяльності [Текст] : навч. посіб. / В. В. Луць; Прикарпатський ун-т ім. В.С.Стефаника. - 2. вид., стер. - К. : Юрінком Інтер, 2010. - 556 с.
5. Типові договори, контракти, статuti [Текст] / М. М. Лядецький, М. І. Хавронюк. - 2.вид., перероб. та доп. - К. : Атіка, 2009. - 632 с.
6. Типові форми юридичних документів: договори, контракти, угоди, акти, позовні заяви, нормативні матеріали [Текст] : довідкове вид. / сост. М. В. Стаматіна. - 9-те вид., перероб. та доп. - Х. : РВФ "АРСІС, ЛТД", 2010. - 928 с.

#### *Додаткова:*

1. Палеха Ю. І. Документування в дипломатичній діяльності / Ю. І. Палеха, В. В. Пристойко. — К. : Ліра-К, 2011. — 284 с.
2. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі //Відомості Верховної Ради України. - 2008. - № 31-32. - с.774-990;
3. Відомості Верховної Ради України. - 2008. - № 33-34. - С.993-1335; Відомості Верховної Ради України. - 2008. - № 35. - С.1341-1493;
4. Відомості Верховної Ради України. - 2008. - № 38-39. - с.1764-1932
5. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи: монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов; Вінниц. нац. техн. ун-т. - Вінниця : ВНТУ, 2017. - 187 с.: рис., табл. - Бібліогр.: с. 168-187
6. Кислицина О. В. Классификация гражданско-правовых договоров [Электронный ресурс] / О. В. Кислицина. — Режим доступа : <http://www.real-voice.info/modules/myarticles/article.php?storyid=42>
7. Палеха Ю. І. Документування в дипломатичній діяльності / Ю. І. Палеха, В. В. Пристойко. — К. : Ліра-К, 2011. — 284 с.
8. Статут Лондонського Міжнародного Третейського суду [Електронний ресурс].  
Режим доступу:  
[http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995\\_44](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_44)



9. Ewan McKendrick. Contract law. – 8th edition. – London: Palgrave Macmillan, 2012. – 378 p.

10. Принципи європейського контрактного права [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1261692>

11. Hyde v. Wrench (1840) 3 Beav 334. Ewan McKendrick. Contract law. – 8th edition. – London: Palgrave Macmillan, 2012. – 378 p.

12. Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council (Directive on electronic commerce) of 8 June 2000 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ictregulationtoolkit.org/en/Publication.1565.html>

13. Requirements of Writing (Scotland) Act 1995 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.opsi.gov.uk/legislation/uk>

14. Companies Act 2010-1012 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.opsi.gov.uk/legislation/uk>

15. Міжнародні договори України. Угоди про сприяння та захист інвестицій. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ukrexport.gov.ua/ukr/zakon\\_v\\_sferi\\_zed/ukr/1003.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/1003.html)

16. Sornarajah M. The International Law on Foreign Investment. Third Edition. — Cambridge University Press, 2011. — P. 200.

17. Угода між Україною та Швейцарською Конфедерацією про сприяння та взаємний захист інвестицій. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=756\\_003](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=756_003)

18. Угода між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про сприяння та взаємний захист інвестицій. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=818\\_005](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=818_005).

19. Запоточний А.І. Особливості ф'ючерсного контракту яу інструменту строкового ринку // Праці Одеського політехнічного університету. 2018. Вип. 3(37) – с. 91-93

20. Exchange rates and the international credit channel: some facts on bank lending = Курси обміну валют та міжнародний кредитний канал: деякі факти щодо банківського кредитування / Jorge Guillen // Актуал. пробл. економіки . – 2018. - № 11. - С. 384-394

21. Гармонізація фінансової звітності: міжнародний досвід та українська практика / Р. В. Кузіна // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2017. - № 721

### **Інформаційні ресурси:**

1. Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitration Awards. N.Y.

2. American Arbitration Association – [www.adr.org](http://www.adr.org)

3. ITC Model Contract for the International Sale of Perishable Goods. – International Trade Centre – [www.intracen.org](http://www.intracen.org)

4. ITC Model International Sale Contract. International Chamber of Commerce. – [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

5. Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce. ICC. Paris.  
– [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)
7. UNCITRAL Arbitration Rules. – [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)
8. UNCITRAL Conciliation Rules. – [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)
9. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. –  
[www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)