

**1. Загальна інформація про навчальну дисципліну**

Повна назва навчальної дисципліни	ІНКОТЕРМС
Повна офіційна назва закладу вищої освіти	Сумський державний університет
Повна назва структурного підрозділу	Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Кафедра міжнародних економічних відносин
Розробник(и)	Ярова Інесса Євгенівна, кандидат економічних наук, доцент, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Рівень вищої освіти	<i>перший рівень вищої освіти, НРК України – 7 рівень, QF-LLL – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл</i>
Семестр вивчення навчальної дисципліни	протягом 3-8 семестру
Обсяг навчальної дисципліни	Обсяг дисципліни становить 5 кредитів ЄКТС, 150 годин, з яких 48 годин становить контактна робота з викладачем (24 годин лекцій, 24 годин практичних занять), 102 години становить самостійна робота.
Мова(и) викладання	Українською мовою

**2. Місце навчальної дисципліни в освітній програмі**

Статус дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна для освітньої програми «Міжнародний бізнес» спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини».
Передумови для вивчення дисципліни	Передумови відсутні
Додаткові умови	Додаткові умови відсутні
Обмеження	Обмеження відсутні

### 3. Мета навчальної дисципліни

*Метою навчальної дисципліни є формування у студентів теоретико-прикладних знань про сучасну роль правил *Інкотермс* з використанням термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі з метою формування підприємницької культури через сприяння розвитку національного підприємництва, міжнародної кооперації та поширення на території держави стандартів, норм та етики ведення сучасного бізнесу.*

### 4. Зміст навчальної дисципліни

#### **Тема 1. Міжнародні торговельні операції і ризики, пов'язані з ними: стратегія проведення переговорів з іноземними партнерами.**

Комерційні продажі і право. Ризики, пов'язані з експортом та імпортом: шляхи їх вирішення. Культурні та мовні розбіжності. Основні методи проведення переговорів з іноземними партнерами. Значення невербальних методів ведення переговорів. Основні прийоми проведення переговорів та їх організаційні форми.

#### **Тема 2. Міжнародні організації з питань торгівлі та торгові палати.**

Торгові палати. Правила International Chamber of Commerce (ICC) з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. Міжнародні організації та їх участь в міжнародній торгівлі. Багатостороння рамкова основа для світової торгівлі: Світова організація торгівлі (СОТ).

#### **Тема 3. Процес підготовки та укладання зовнішньоторговельної угоди**

Сутність міжнародних торговельних угод. Класифікація зовнішньоторговельних операцій та угод. Види контрактів у міжнародній діяльності. Сутність основних етапів підготовки міжнародної комерційної угоди. Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод з купівлі-продажу товарів. Роль міжнародних торговельних звичаїв у процесі укладання угоди.

#### **Тема 4. Стандартні торгові терміни: ІНКОТЕРМС.**

Історія виникнення і розвитку правил Інкотермс. Характеристика й сутність Інкотермс. Застосування Інкотермс в договорах. Відмінності між термінами груп С і D. Застосування Інкотермс для внутрішніх перевезень.

**Тема 5. Міжнародні торговельні терміни ІНКОТЕРМС 2020: правила для будь-якого виду транспорту.** EXW (Франко-завод). FCA (Франко-перевізник). CPT (Перевезення оплачене до). CIP (Перевезення і страхування оплачені до): сутність, змістовне тлумачення та функціональне призначення. DAP (Поставка в місці призначення). DPU (Поставка в місці з розвантаженням). DDP (Поставка з оплатою мита): сутність, змістовне тлумачення та функціональне призначення.

**Тема 6. Міжнародні торговельні терміни ІНКОТЕРМС 2020: правила для морського та внутрішнього водного транспорту.** FAS (Франко вздовж борту судна): сутність, змістовне тлумачення та функціональне призначення. FOB (Франко-борт): змістовне тлумачення та функціональне призначення. CFR (Вартість та фрахт). CIF (Вартість, страхування і фрахт): контент та функціональне призначення.

**Тема 7. Організаційний механізм виконання міжнародних торговельних контрактів.** Сутність та структура міжнародного контракту купівлі-продажу. Фінансові умови міжнародних контрактів купівлі-продажу. Підготовка товару до

відвантаження. Зовнішньоторговельна документація для виконання комерційної угоди. Стандартні документи та системи. Документарні продажі. Управління експортно-імпортними ризиками. Механізм факторингової угоди.

### **Тема 8. Міжнародне правове регулювання транспортних перевезень.**

Необхідна документація для міжнародних перевезень автотранспортом. Суть і особливості транспортування товарів авіатранспортом. Документи необхідні для авіатранспортування. Міжнародне регулювання авіаперевезень. Міжнародні вантажоперевезення морем.

## **5. Очікувані результати навчання навчальної дисципліни**

Після успішного вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти зможе:

РН1.	Знати історію виникнення і розвитку правил Інкотермс як набору міжнародних правил тлумачення найбільш часто використовуваних торгових термінів, що відображають найпоширеніші в міжнародній торгівлі комерційні умови.
РН2.	Розуміти сутність, основні класифікаційні характеристики та принципи актуальних термінів, а також уміти розшифровувати поняття, які використовуються в Інкотермс.
РН3.	Знати механізм перегляду правил Інкотермс та його законодавче підґрунття
РН4.	Опанувати особливості практичного застосування правил Інкотермс у міжнародних договорах.
РН5.	Усвідомлювати та розуміти універсальність характеру застосування правил Інкотермс як для міжнародних, так і для внутрішніх перевезень.

## **6. Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів**

Програмні результати, досягнення яких забезпечує навчальна дисципліна:

-	-
---	---

## **7. Види навчальних занять та навчальної діяльності**

### **7.1 Види навчальних занять**

**Видами навчальних занять при вивченні дисципліни є лекції (Л), семінарські (СЗ) та практичні заняття (ПЗ):**

**Тема 1. Міжнародні торговельні операції і ризики, пов'язані з ними: стратегія проведення переговорів з іноземними партнерами.**

#### **Л1. Стратегія проведення переговорів з іноземними партнерами.**

Основні методи проведення переговорів з іноземними партнерами. Значення невербальних методів ведення переговорів. Основні прийоми проведення переговорів та їх організаційні форми.

#### **СЗ 1. Міжнародні торговельні операції і ризики, пов'язані з ними**

Комерційні продажі і право. Ризики, пов'язані з експортом та імпортом. Шляхи їх вирішення. Форвардний контракт та опціони. Культурні та мовні розбіжності.

Специфічні ризики, пов'язані з міжнародною торгівлею.

## **Тема 2. Міжнародні організації з питань торгівлі та торгової палати.**

**Л2. Правила International Chamber of Commerce (ICC) з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі.** Торгові палати. Правила International Chamber of Commerce (ICC) з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі.

**С32. International Chamber of Commerce (ICC) Ukraine як динамічно прогресуючий національний комітет Світової організації бізнесу.**

Місія ICC Ukraine. Основні стратегічні цілі діяльності. Актуальні напрями діяльності ICC Ukraine.

**Л.3. Міжнародні організації у світовій торгівлі.** Комісія Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). Основні принципи роботи, інституційне забезпечення та функціональність міжнародного інституту уніфікації приватного права (УНІДРУА). Центр ЮНКТАД / СОТ з міжнародної торгівлі (ЦМТ).

**С33. Міжнародні неурядові організації та їх роль у світовій торгівлі.** Міжнародна асоціація повітряного транспорту (ІАТА). Міжнародна федерація експедиторських асоціацій (ФІАТА). Міжнародний морський комітет (ММК). Світова організація торгівлі (СОТ) як правовий регулятор міжнародної торгівлі.

## **Тема 3. Процес підготовки та укладання зовнішньоторговельної угоди**

**Л4. Процес підготовки та укладання зовнішньоторговельної угоди**

Сутність міжнародних торговельних угод. Класифікація зовнішньоторговельних операцій та угод. Види контрактів у міжнародній діяльності. Сутність основних етапів підготовки міжнародної комерційної угоди.

**С34. Організаційний механізм виконання міжнародних торговельних угод.** Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод з купівлі-продажу товарів. Роль міжнародних торговельних звичаїв у процесі укладання угоди. Міжнародні торговельні терміни (ІНКОТЕРМС).

## **Тема 4. Стандарти торгові терміни: ІНКОТЕРМС.**

**Л5. Правила Інкотермс як торговельні терміни, які відображають практику відносин «бізнес-бізнес» у договорах купівлі-продажу товарів**

Історія виникнення і розвитку правил Інкотермс. Характеристика і сутність Інкотермс. Застосування Інкотермс в договорах. Відмінності між термінами груп С і D. Застосування Інкотермс для внутрішніх перевезень.

**С3 5. Основні особливості правил Інкотермс.** Редакційна група Інкотермс 2010 та 2020. Класифікація 11 правил Інкотермс. Змістовне тлумачення правил для внутрішньої та міжнародної торгівлі.

## **Тема 5. Міжнародні торговельні терміни ІНКОТЕРМС: правила для будь-якого виду або видів транспорту.**

**Л6. Правила для будь-якого виду транспорту у контексті Інкотермс 2020.** EXW (Франко-завод). FCA (Франко-перевізник). CPT (Перевезення оплачене до). CIP (Перевезення і страхування оплачені до): сутність, змістовне тлумачення та функціональне призначення.

**Л7. Правила для будь-якого виду транспорту у контексті Інкотермс 2020 групи D.** Сутність, контент та функціональне призначення: DAP (Поставка в місці призначення). DPU (Поставка в місці з розвантаженням). DDP (Поставка з оплатою

мита): сутність, змістовне тлумачення та функціональне призначення.

**ПЗ 6.Визначення способів та методів запобігання ризиків в міжнародних торгових угодах.** Документарний акредитив як спосіб запобігання ризиків в міжнародних торгових угодах. Аналіз платоспроможності, страхування експортного кредиту і факторинг як практичні механізми запобігання ризиків в міжнародних торгових угодах.

**Тема 6. Міжнародні торговельні терміни ІНКОТЕРМС: правила для морського та внутрішнього водного транспорту.**

**Л8. Правила для будь-якого виду транспорту у контексті Інкотермс 2020 груп F та C.** FAS (Франко вздовж борту судна): сутність, змістовне тлумачення та функціональне призначення. FOB (Франко-борт): змістовне тлумачення та функціональне призначення. CFR (Вартість та фрахт).CIF (Вартість, страхування і фрахт): контент та функціональне призначення. Рівні відповідальності сторін за товар при його переміщенні від приміщень продавця до приміщень покупця.

**С37. Правила для будь-якого виду транспорту у контексті Інкотермс 2020 груп C.** CFR (Вартість та фрахт).CIF (Вартість, страхування і фрахт): контент та функціональне призначення. Рівні відповідальності сторін за товар при його переміщенні від приміщень продавця до приміщень покупця. Розшифровка, інструментарій та доцільність практичного застосування у міжнародних договорах купівлі-продажу.

**ПЗ 8. Визначення рентабельності-доцільності використання того чи іншого способу поставки.** Розрахунок найбільш рентабельного варіанту реалізації продукції – на внутрішньому чи зовнішньому ринку на основі аналізу представленої інформації щодо різних умов поставок.

**Тема 7. Організаційний механізм виконання міжнародних торговельних контрактів.**

**Л9. Фінансовий механізм організації міжнародних торгівельних операцій: розрахунки та сучасні форми кредитування міжнародної торговельної діяльності.** Сутність та структура міжнародного контракту купівлі-продажу. Фінансові умови міжнародних контрактів купівлі-продажу. Підготовка товару до відвантаження. Зовнішньоторговельна документація для виконання комерційної угоди.

**Л10. Стандартні документи та системи.** Стандартні документи та системи. Документарні продажі. Управління експортно-імпортними ризиками. Механізм факторингової угоди. Управління експортно-імпортними ризиками. Страхування експортних кредитів як один з інструментів зовнішньоторговельної політики.

**С39. Механізм факторингової угоди.** Сутність факторингу. Позиції учасників факторингової угоди. Механізм факторингової угоди закритого типу. Механізм факторингової угоди відкритого типу.

**С310. Розв'язання спорів ІСС.** Міжнародне шахрайство. Шахрайства та спори в міжнародній торгівлі, які пов'язані з документарними операціями за участю банківських гарантій і документарних акредитивів.

**Тема 8. Міжнародне правове регулювання транспортних перевезень.**

**Л11. Документарне оформлення експортно-імпортних операцій для міжнародних перевезень автотранспортом.**

Необхідна документація для міжнародних перевезень автотранспортом. Страхування вантажоперевезень. Міжнародне регулювання автомобільних

перевезень.

**Л12. Особливості транспортування товарів авіатранспортом.** Суть і особливості транспортування товарів авіатранспортом. Документи необхідні для авіатранспортування. Регулювання авіап перевезень.

**С311. Міжнародні вантажоперевезення морем.** Класифікація, переваги і недоліки морського транспортування. Документи, що необхідні для морського транспортування. Умови морських перевезень визначені міжнародними правилами Інкотермс-2010.

**С312. Класифікація міжнародного страхування за організаційною і правовою ознаками.** Фронтінг як механізм перестрахування в міжнародній торгівлі. Сфери страхування вантажів в міжнародній торгівлі: транспортне; морське страхування; автотранспортне страхування; страхування фінансово-кредитної сфери. Терміни Інкотермс – CIF і CIP – обов'язок страхування.

## 7. 2. Види навчальної діяльності

НД 1.Участь студента у лекції-дискусії (у межах тем 1-3 змісту дисципліни) та підготовка до лекцій.

НД 2.Підготовка доповідей та презентацій за темами 1-8 змісту дисципліни;

НД 3. Підготовка до тесту або опитування за темами 1-8;

НД 4. Есе за темою на вибір в межах тем 1-6 змісту дисципліни;

НД 5.Виконання кейсу за результатами вивчення тем 3-8;

НД6.Вирішення практично-розрахункових завдань із використанням набутих теоретичних знань та змістовним інтерпретуванням отриманих результатів в межах тем 4-6.

НД 7.Виконання та захист індивідуального завдання (контрольної роботи) за результатами вивчення дисципліни.

## 8. Методи викладання, навчання

Дисципліна передбачає навчання через:

МН1. інтерактивні лекції;

МН2. лекція-візуалізація;

МН2. практичні заняття (бригадна та індивідуальна форма організації роботи);

МН3. кейс-метод (Case-study);

МН4.комбіноване семінарське заняття: доповіді, реферати, повідомлення, які переходять у розгорнуту бесіду або дискусію.

МН5. практико-орієнтоване навчання.

*Лекції* (як інтерактивні, лекції – візуалізації та лекції дискусійного характеру) надають студентам матеріали (візуальні, у вигляді відео, із застосуванням мультимедійних технологій) з основ (правил) *Інкотермс* з використанням термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі з метою формування підприємницької культури через сприяння розвитку національного підприємництва, міжнародної кооперації та поширення на території держави стандартів, норм та етики ведення сучасного бізнесу у висококонкурентному середовищі (*PH1 та PH2*). Лекції доповнюються *практичними та семінарськими заняттями*, що надають студентам здатність використовувати базові категорії, концепції, технології і методи в організаційно-управлінському механізмі укладання міжнародних торговельних угод, а також можливість усвідомлення та розуміння універсальності характеру

застосування правил Інкотермс як для міжнародних, так і для внутрішніх перевезень (результати навчання *PH 4 та PH5*).

*Використання кейс-методу забезпечує* формування у студентів проблемно-орієнтовного мислення та набуття навичок прийняття управлінських рішень на основі аналізу складних реальних ситуацій, виявлення проблем та можливостей, аналізу альтернативних варіантів та вибір найкращого з них, розробки детального обґрунтування та формування рекомендацій для виправлення становища та подальших дій підприємницького сектора при здійсненні зовнішньоторговельних угод, укладання контрактів купівлі-продажу (результати навчання *PH3 та PH4*).

*Практико-орієнтоване навчання* передбачає визначення та аналіз здобувачами вищої освіти ефективності опанування особливостей практичного застосування правил Інкотермс у міжнародних договорах, здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг фінансового механізму організації міжнародних торговельних операцій (результати навчання *PH4 та PH5*). Самостійному навчанню сприятиме підготовка до лекцій, практичних та семінарських занять, а також робота в невеликих групах для підготовки презентацій, що будуть представлені іншим групам, а потім проаналізовані, обговорені та продемонстровані в рамках практико-орієнтованого навчання. Під час підготовки до презентацій за результатами практико-орієнтованого навчання студенти розвиватимуть навички самостійного навчання, швидкого критичного читання, синтезу та аналітичного мислення.

#### **Основними методами навчання є:**

- лекція (вступна, тематична, оглядова, підсумкова). Проведення лекційних занять включає: викладення теоретичного матеріалу; оглядові лекції з використанням опорного конспекту; лекції-візуалізації із використанням мультимедійних технологій;
- семінарські та практичні заняття: розв'язання типових завдань; робота в групах; робота над індивідуальними завданнями;
- організація самостійної роботи студента: передбачає самостійне опрацювання матеріалу лекції; підготовку до практичних занять згідно методичних вказівок до практичних занять та організації самостійної роботи студентів;
- виконання контрольної роботи: дозволить більш глибоко засвоїти як основний, так і додатковий матеріал з дисципліни (за результатами навчання), що викладається.
- модульний контроль у вигляді письмового завдання, яке включає теоретичну та практичну частини; контрольні опитування (фронтальне опитування; вибіркоче усне опитування; письмове опитування);
- тестування.

#### **Методи викладання та навчання**

- Демонстрація
- Творчий метод
- Структурно-аналітичний
- Проблемно-пошуковий метод
- Навчальна дискусія / дебати
- Кейс-метод / аналіз ситуації

#### **Технології викладання та навчання**

- Імітаційні
- Ігрові
- Рольові та ділові ігри

- *Неігрові*
- Аналіз конкретних ситуацій (Case-study)
- Проблемна лекція (розгляд проблемних питань), лекція-візуалізація (демонстрація відео), бінарна лекція (два лектора – викладач і практик).

### Основні види інтерактивних технологій викладання та навчання

- *Модульне навчання* - використання знань, умінь тощо у вигляді окремих модулів, автономних частин курсу, що інтегруються з іншими частинами курсу.
- *Контекстне навчання* - мотивація здобувачів вищої освіти до засвоєння знань, умінь шляхом виявлення зв'язків між конкретним знанням, умінням та його застосуванням.
- *Розвиток критичного мислення* - освітня діяльність, спрямована на розвиток у здобувачів розумного, рефлексивного мислення, здатного висунути нові ідеї і побачити нові можливості.
- *Проблемне навчання* - стимулювання здобувачів до самостійного набуття знань, необхідних для вирішення конкретної задачі, проблеми.
- *Міждисциплінарне навчання* - використання знань з різних предметних областей, їх угруповання і концентрація в контексті розв'язуваної задачі.

## 9. Методи та критерії оцінювання

### 9.1. Критерії оцінювання

Визначення	Оцінка за національною шкалою	Рейтингова бальна шкала оцінювання
Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5 (відмінно)	$90 \leq RD \leq 100$
Вище середнього рівня з кількома помилками	4 (добре)	$82 \leq RD < 89$
Загалом правильна робота з певною кількістю помилок		$74 \leq RD < 81$
Непогано, але зі значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	$64 \leq RD < 73$
Виконання задовольняє мінімальні критерії		$60 \leq RD < 63$
Можливе повторне складання	2 (незадовільно)	$35 \leq RD < 59$
Необхідний повторний курс з навчальної дисципліни		$RD < 34$

Студенти, які мають рейтинговий бал за семестр менше 35 до заходу підсумкового семестрового контролю не допускаються.

### 9.2 Методи поточного формативного оцінювання

За дисципліною передбачені такі методи оцінювання:

- опитування (фронтальне та вибіркове);
- поточне тестування, перевірка та оцінювання письмових завдань;
- захист презентацій (виконаних завдань, кейсів);
- практична перевірка та самооцінка.

А саме *методи формативного оцінювання*: опитування та усні коментарі викладача за його результатами, настанови викладача в процесі виконання практичних завдань; самооцінювання поточного тестування; обговорення та взаємооцінювання студентами виконаних практичних завдань.

### 9.3 Методи підсумкового сумативного оцінювання

Результат навчання	Метод оцінювання	Об'єкт оцінювання
--------------------	------------------	-------------------



<p>Знати історію виникнення і розвитку правил Інкотермс як набору міжнародних правил тлумачення найбільш часто використовуваних торгових термінів, що відображають найпоширеніші в міжнародній торгівлі комерційні умови</p>	<p>Опитування Заслуховування та оцінка доповідей-презентацій.</p> <p>Поточне тестування</p>	<p>Знати історію виникнення і розвитку правил Інкотермс.</p> <p>Уміння розкривати характеристику й сутність термінів Інкотермс.</p>
<p>Розуміти сутність, основні класифікаційні характеристики та принципи актуальних термінів, а також уміти розшифрувати поняття, які використовуються в Інкотермс.</p>	<p>Опитування</p> <p>Перевірка та оцінювання письмових завдань-есе.</p> <p>Заслуховування та оцінка доповідей-презентацій.</p> <p>Поточне тестування</p>	<p>Знати особливості застосування Інкотермс в договорах, а також відмінності між термінами груп C і D.</p> <p>Знати організаційний механізм застосування Інкотермс для внутрішніх перевезень.</p> <p>Розшифрувати та знати правила для будь-якого виду транспорту у контексті Інкотермс 2020, а також відповідальність та обов'язки обох сторін зовнішньоторгівельних угод.</p> <p>Знати правила для будь-якого виду транспорту у контексті Інкотермс 2020 групи D: сутність, контент та функціональне призначення.</p>
<p>Знати механізм перегляду правил Інкотермс та його законодавче підґрунття</p>	<p>Перевірка кейсу</p> <p>Практична перевірка</p> <p>Перевірка та оцінювання письмових завдань-есе.</p>	<p>Усвідомлення ролі у законодавчо-правовому регулюванні правил International Chamber of Commerce (ICC) з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі, а також у розв'язанні спорів ICC.</p> <p>Уміння аналізувати та практично застосовувати стандартні документи та системи, документарні продажі у процесі управління експортно-імпортними ризиками.</p> <p>Знати документарне оформлення експортно-імпортних операцій для міжнародних перевезень у контексті застосування правил Інкотермс.</p>

<p>Опанувати особливості практичного застосування правил Інкотермс у міжнародних договорах.</p>	<p>Перевірка письмового практично-розрахункового завдання</p> <p>Практично-орієнтована перевірка</p>	<p>Практичне вміння визначати, розраховувати та аналізувати найбільш рентабельний варіант реалізації продукції – на внутрішньому чи зовнішньому ринку на основі аналізу представленої інформації щодо різних умов поставок</p> <p>Аналіз платоспроможності, страхування експортного кредиту і факторинг як практичні механізми запобігання ризиків в міжнародних торгових угодах.</p>
<p>Усвідомлювати та розуміти універсальність характеру застосування правил Інкотермс як для міжнародних, так і для внутрішніх перевезень.</p>	<p>Перевірка виконання кейсу</p> <p>Практична перевірка</p> <p>Тестування</p> <p>Опитування</p> <p>Оцінювання захисту доповідей-презентацій</p> <p>Виконання ситуативного завдання (Case Study)</p>	<p>Уміння оцінювати та аналізувати 11 правил Інкотермс 2020 та їх змістовне тлумачення для внутрішньої та міжнародної торгівлі.</p> <p>Практичне вміння визначати та аналізувати необхідну документацію для міжнародних і внутрішніх перевезень автотранспортом.</p> <p>Знати механізм страхування вантажоперевезень та міжнародного регулювання автомобільних перевезень.</p> <p>Розуміти суть і особливості транспортування товарів авіатранспортом та механізм регулювання авіаперевезень.</p> <p>Знати умови морських перевезень визначені міжнародними правилами Інкотермс-2020.</p> <p>Знати міжнародний досвід застосування умов поставок INCOTERMS.</p>

Заходи контролю	Максимальна кількість балів
Сумативне оцінювання під час навчальних занять	
Участь у групових заняттях з опитуванням, поточним тестуванням, перевіркою та оцінюванням письмових завдань; захистом презентацій (виконаних завдань, кейсів); практичною перевіркою та самооцінкою студентів	50 балів
Складання комплексного письмового модульного контролю	1 x 20 балів = 20 балів
Індивідуальне дослідницьке завдання (виконання, презентація, захист)	1 x 30 балів = 30 балів
Всього за результатами сумативного оцінювання під час навчальних занять	100
Підсумковий контроль: залік	
Всього	100

## 10. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

## 10.1 Засоби навчання

1. Мультимедіа-, відео- і звуковідтворююча, проєкційна апаратура (*проектори, екрани, смартдошки*)
2. Комп'ютери, комп'ютерні системи та інтернет-мережі.

## 10.2 Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

*Основна навчальна література*

№ п/п	Назва навчально-методичних матеріалів	Вид	Наявність
			Примірн.
	<i>1. Навчальна література (підручники, навчальні посібники)</i>		
1.	Інкотермс 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. – 266 с.	Збірник міжнародних торгових термінів	-
2.	Інкотермс 2020. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2020. – 266 с. Режим доступу: <a href="http://www.incoterms2020.com.ua">http://www.incoterms2020.com.ua</a>	Збірник міжнародних торгових термінів	-
3.	Гилльермо К. Хименес Руководство ІСС к экспортно-импортным операциям. Глобальные стандарты международной торговли. Четвёртое издание, 2013. – 303 с.	Навчальний посібник	3
4.	Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка : навч. посіб. / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – К. : Знання, 2009. – 302 с.	Навчальний посібник	4
	<i>2. Навчально-методичні матеріали для забезпечення практичних занять</i>		
5.	Міжнародна торгівля: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Міжнародна економіка» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Моїсеєко Т. Є. – Електронні текстові дані (1 файл: 4,52 Мбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. - 287 с. <a href="http://www.library.ntukpi.ua/system/files/Mizhnar_Econ.doc">http://www.library.ntukpi.ua/system/files/Mizhnar_Econ.doc</a> .	<i>Електронний ресурс</i>	

### *Додаткова література та інтернет-джерела*

1	Антонович М. Міжнародне право : навч. посібн. / М. Антонович. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 384 с.
2	Бахчеванова Н. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Н. В. Бахчеванова, С. М. Макуха. – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2010. – 403 с.
3	Рамберг Я. Міжнародні комерційні трансакції : пер. з англ. / Я. Рамберг. – К. : ЗЕД, 2012. – 624 с.
4	The Worldwide Governance Indicators (WGI) project [Electronic Resource] The World Bank Group, 2014. – Mode of access : <a href="http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx">http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx</a>
5	International Chamber of Commerce [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="http://www.iccwbo.org/">http://www.iccwbo.org/</a>
6	International Organization for Standardization [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="http://www.iso.org">http://www.iso.org</a>
7	Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <a href="http://www.uncitral.org">http://www.uncitral.org</a>
8	The World Trade Organization (WTO) [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="https://www.wto.org">https://www.wto.org</a>
9	International Air Transport Association (IATA) [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="https://www.iata.org">https://www.iata.org</a>

10	International Federation of Freight Forwarders Associations (FIATA) [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="https://fiata.com">https://fiata.com</a>
11	Международный морской комитет (ММК) [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="http://comitemaritime.org/">http://comitemaritime.org/</a>
12	International Road Transport Union (IRU) [Electronic Resource] – Mode of access : <a href="https://www.iru.org">https://www.iru.org</a>

## II ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Тема	Загальний обсяг, годин	Лекції, годин	Практичні заняття, годин	Лабораторні роботи, годин	Самостійне опрацювання матеріалу (СРС), годин	Індивідуальні завдання, годин (із обсягу СРС)
_____ форма навчання (зазначити – денна або заочна (дистанційна))							
	денна	150/5,0	24	24		102	
Всього з навчальної дисципліни за _____ денною _____ формою навчання:							
_____ денна _____ форма навчання							
Всього з навчальної дисципліни за _____ денною _____ формою навчання:							