

**Міністерство освіти і науки України
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого**

Кафедра цивільного права №1

**ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Міжнародне контрактне право»**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 29 «Міжнародні відносини»

Спеціальність – 293 «Міжнародне право»

Статус навчальної дисципліни – обов'язкова

Затверджено на засіданні Вченої ради Університету
протокол № 1 від 30 червня 2022 р.
(введено в дію наказом ректора №164 від 30.08.2022 р.)



Ректор

Анатолій ГЕТЬМАН

Харків 2022

Програма навчальної дисципліни «Міжнародне контрактне право» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності 293 «Міжнародне право». Харків: Нац. юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого, 2022. 34 с.

Розробник:
Карнаух Богдан Петрович,
кандидат юридичних наук, доцент

Затверджено на засіданні кафедри цивільного права №1
(протокол № 12 від 15 червня 2022 р.)

Завідувач кафедри – Борисова Валентина Іванівна, кандидатка юридичних наук, професорка, член-кореспондентка НАПрН України

Зміст

1. Вступ.....	4
2. Опис навчальної дисципліни	8
3. Зміст програми навчальної дисципліни.....	8
4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни	11
4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять	11
4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти	11
4.3. Освітні технології та методи навчання	12
4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни.....	12
4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни	14
Додаток 1. Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни.....	17
Додаток 2. Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей.....	19
Додаток 3. Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями в програмі навчальної дисципліни	21

1. Вступ

1.1. Мета навчальної дисципліни – формування системи наукових знань про контрактне (договірне) право в його застосуванні до міжнародних комерційних транзакцій. Переважно у фокусі уваги – загальна частина права міжнародних комерційних договорів. У цьому річисти докладно вивчаються такі міжнародні джерела права як Принципи європейського договірного права (Principles of European Contract Law (PECL)), Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)), Загальна система підходів (Common Frame of Reference (CFR)) та деякі інші. У рамках курсу також пропонується короткий огляд найбільш поширених у міжнародній комерційній практиці договорів, таких як: договір міжнародної купівлі-продажу товарів, договір міжнародного перевезення вантажу та договір міжнародного фінансового лізингу.

Завдання:

- формування системи теоретичних знань про особливості міжнародних комерційних договорів порівняно із договорами, що існують виключно в межах одного національного правопорядку;
- опанування порядку укладення міжнародних комерційних договорів;
- засвоєння вимог до дійсності міжнародних комерційних контрактів та розуміння наслідків їх недодержання;
- здобуття знань про диспозитивні норми щодо належного виконання міжнародних комерційних контрактів;
- визначення наслідків порушення міжнародних комерційних контрактів.

1.2. Статус навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми: за вибором студента.

1.3. Пререквізити: Право Європейського Союзу та його система; Актуальні проблеми методології наукових досліджень

1.4. Кореквізити: Європейське приватне міжнародне право; Правове регулювання внутрішнього ринку ЄС; Право СОТ.

1.5. *Постреквізити*: Міжнародне право інтелектуальної власності; Корпоративне право та управління ЄС; Нотаріат та нотаріальні дії консульських установ

1.6. *Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти*:

ПК – 1. Знання та розуміння змісту, походження, структури та основних принципів права міжнародних комерційних договорів.

ПК – 2. Розуміння сутності *lex mercatoria* та його місця серед інших джерел права міжнародної торгівлі.

ПК – 3. Здатність до пошуку альтернативних рішень при розв'язанні спорів, що виникають при укладенні, тлумаченні та виконанні міжнародних комерційних договорів.

ПК – 4. Уміння працювати в міждисциплінарній галузі, застосовуючи методи економічного аналізу до юридичних проблем, що виникають у царині міжнародного договірного права.

ПК – 5. Володіння англомовною термінологією у сфері міжнародного договірного права та вміння англійською мовою обговорювати прикладні й теоретичні проблеми міжнародного договірного права.

ПК – 6. Розуміння сутності а-національного (транс-національного) права та його ролі у регламентації міжнародних комерційних транзакцій.

ПК – 7. Уміння виявляти й використовувати джерела інформації щодо змісту права міжнародних комерційних договорів.

ПК – 8. Уміння працювати із джерелами транснаціонального права і *lex mercatoria*.

ПК – 9. Здатність обґрунтовувати власну позицію у спорі, який виник із міжнародного комерційного договору.

ПК – 10. Уміння орієнтуватися в основних проблемах міжнародного договірного права.

ПК – 11. Знання основних новітніх тенденцій та інновацій у сфері правової регламентації міжнародних комерційних договорів.

ПК – 12. Знання механізму інтернаціоналізації договірного права в умовах глобалізованої світової економіки.

ПК – 13. Знання процесу зближення континентальної та англо-американської правових систем у контексті регулювання міжнародних комерційних договорів.

ПК – 14. Уміння інтерпретувати й критично оцінювати рішення національних судів та міжнародних комерційних арбітражів у справах, що виникають із міжнародних комерційних договорів.

ПК – 15. Знання механізмів оцінки ефективності різних договірних застережень (клаузул), поширених у міжнародній комерційній практиці.

ПК – 16. Знання механізму вирішення юридичних колізій, що можуть виникати у правовій регламентації міжнародних комерційних договорів.

ПК – 17. Знання основних принципів і прийомів інтерпретації міжнародних комерційних договорів.

ПК – 18. Розуміння процедури доповнювального тлумачення договору та уміння визначати кордони допустимості такого тлумачення.

ПК – 19. Уміння визначати повний зміст договору шляхом виявлення імплікованих умов.

ПК – 20. Знання основ юридичної техніки складання міжнародних комерційних договорів (контрактів).

Експлікація загальних і спеціальних компетентностей визначається в карті предметних компетентностей (Додаток 1)

1.3. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти:

РН НД – 1.1. Науково обґрунтовувати власну позицію у спорі, який виник із міжнародного комерційного договору.

РН НД – 1.2. Застосовувати методи економічного аналізу з метою оцінки ефективності юридичної практики.

РН НД – 1.3. Відшукувати на основі наукового аналізу альтернативні рішення при розв'язанні спорів, що виникають із міжнародних комерційних договорів.

РН НД – 1.4. Аналізувати міжнародний договір (контракт) на предмет його дійсності в цілому та на предмет дійсності його окремих умов.

РН НД – 1.5. Визначати юридичну силу переддоговірних документів.

РН НД – 1.6. Визначати можливі ризики при проєктуванні міжнародного договору і проводити попередню оцінку надійності контрагента.

РН НД – 1.7. Володіти основами юридичної техніки складання міжнародних комерційних договорів (контрактів).

РН НД – 1.8. Інтерпретувати й критично оцінювати рішення національних судів та міжнародних комерційних арбітражів у справах, що виникають із міжнародних комерційних договорів.

РН НД – 1.9. Демонструвати знання й розуміння змісту, походження, структури та основних принципів права міжнародних комерційних договорів.

РН НД – 1.10. Демонструвати розуміння сутності а-національного (транс-національного) права та його ролі у регламентації міжнародних комерційних транзакцій.

РН НД – 1.11. Демонструвати розуміння сутності *lex mercatoria* та його місця серед інших джерел права міжнародної торгівлі.

РН НД – 2.1. Працювати із джерелами транснаціонального права і *lex mercatoria*.

РН НД – 2.2. Визначати на основі колізійних норм право, застосовне до міжнародного комерційного договору (контракту).

РН НД – 2.3. Оцінювати ефективність різних договірних застережень (клаузул), поширених у міжнародній комерційній практиці.

РН НД – 2.4. Застосовувати основні принципи і прийоми інтерпретації міжнародних комерційних договорів.

РН НД – 2.5. Користуватися методом доповнювального тлумачення договору та визначати кордони допустимості такого тлумачення.

РН НД – 2.6. Визначати повний зміст договору шляхом виявлення імплікованих умов.

РН НД – 2.7. Виявляти й аналізувати новітні тенденції та інновації у сфері правової регламентації міжнародних комерційних договорів.

РН НД – 2.8. Демонструвати знання процесу зближення континентальної та англо-американської правових систем у контексті регулювання міжнародних комерційних договорів.

Експлікація результатів освоєння навчальної дисципліни і результатів навчання за спеціальністю і спеціалізацією визначається в карті результатів навчання, сформульованих у термінах компетентностей (Додаток 2)

1.3. Модулі програми навчальної дисципліни.

Модуль 1. Загальна частина міжнародного контрактного права

Модуль 2. Особлива частина міжнародного контрактного права

Програма навчальної дисципліни – сукупність модулів, їх певна послідовність, що сприяє оволодінню певними компетентностями, необхідними для досягнення конкретних результатів навчання. Кожен модуль має певну логічну завершеність стосовно необхідних результатів освоєння освітньо-професійної програми в цілому. У межах модуля теми не визначаються.

Модульний принцип побудови програми навчальної дисципліни забезпечує гнучкість змісту навчальної дисципліни, що відбивається в можливості його диференціації та інтеграції. Безперервність змістовного і логічного переходу між модулями програми навчальної дисципліни, а також збільшення нового знання стають можливими завдяки застосуванню принципу «дидактичної спіралі».

Кількість навчальних одиниць (дидактичний обсяг) змісту навчальної дисципліни має відповідати структурі навчальної дисципліни та реальному навчальному часу студентів.

Дидактичний обсяг навчальної дисципліни визначає розробник експертним способом з орієнтацією на предметну сферу навчальної дисципліни, а також на компетентності та результати навчання.

Кількісно-якісні показники реалізації програми навчальної дисципліни в межах дидактичної структури визначаються у таксономії навчальної дисципліни.

Експлікація модулів компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни визначається у матриці зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями (Додаток 3).

2. Опис навчальної дисципліни (навчальні одиниці)

Курс	Рівень освіти, галузь знань, спеціальність, спеціалізація	Дидактична структура та кількість годин
Кількість кредитів ЄКТС: 5,0 Кількість модулів*: 2	Рівень освіти – другий (магістерський)	Модуль 1 Лекції: 9 Практичні заняття: 8 Самостійна робота: 70 Модуль 2

* рекомендується: не більше 2-3 модулів для навчальних дисципліни, які вивчаються один семестр; не більше 4-6 модулів для навчальних дисциплін, які вивчаються два семестри.

Загальна кількість годин: 150	Галузь знань – 29 «Міжнародні відносини»	Лекції: 4 Практичні заняття: 4 Самостійна робота: 30
Тижневих годин: 4	Спеціальність – 293 «Міжнародне право»	Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (іспит)

3. Зміст програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Загальна частина міжнародного контрактного права

Джерела права міжнародної торгівлі. Поняття Lex Mercatoria. Поняття права міжнародної торгівлі. Джерела права міжнародної торгівлі: (а) міжнародні договори (конвенції); (б) національне право; (в) а-національне (транснаціональне) право: (і) кодифіковані комерційні звичаї; (ii) загальні принципи права і не кодифіковані комерційні звичаї; (iii) практика судів та арбітражів; (iv) стандартизовані, модельні контракти; (v) «м'яке» право; (vi) правова доктрина. Поняття *Lex Mercatoria* та його місце серед джерел права міжнародної торгівлі. Основні принципи права міжнародної торгівлі.

Укладення договору в міжнародній комерційній практиці. Поняття договору. «Договір» як полісемантичний термін. Відмітні риси міжнародних комерційних договорів. Оферта і акцепт як парадигмальний спосіб укладення договору. Оферта: (а) визначення оферти; (б) визначення часу, упродовж якого оферта є чинною: (і) точка початку відліку строку чинності оферти, (ii) відкликання, скасування і відхилення оферти. Акцепт: (а) визначення акцепту; (б) час для акцептування; (в) запізнілий акцепт. Переддоговірна відповідальність. Недобросовісне ведення переговорів. Специфічні проблеми, пов'язані із застосуванням стандартних форм при укладенні договорів. Представництво під час укладення міжнародних комерційних договорів.

Дійсність договорів. Достатність самої лише домовленості в міжнародній комерції на противагу національним правилам (стосовно форми, каузи, зустрічного надання тощо). Підстави недійсності договору: (а) брак

дієздатності; (б) вади волі: (і) помилка; (іі) обман; (ііі) погрози; (іv) надмірна нерівновага; (v) незаконність. Юридичні наслідки недійсності договору.

Зміст договору та його тлумачення. Поняття договірної умови. Відмінність між умовами, що висловлені прямо, та імплікованими умовами. Джерела імплікованих умов. Критерії щодо того, як відрізнити зобов'язання досягти результату від зобов'язання докласти максимальних зусиль. Підхід Рене Демога. Диспозитивні норми щодо (а) якості виконання; (б) ціни; (в) строку дії договору. Умовні договори: відкладальні і скасувальні умови. Основні принципи тлумачення договорів.

Сторони в договорі. Поняття боржника і кредитора. Множинність боржників: (а) солідарні зобов'язання; (б) роздільні зобов'язання. Множинність кредиторів: (а) роздільні вимоги; (б) солідарні вимоги; (в) спільні вимоги. Відчужуваність і відчуження прав. Переведення боргів. Переведення договорів та його відмінність від переведення прав.

Виконання договору. Загальні правила щодо виконання договору: (а) час виконання, завчасне виконання; (б) виконання за один раз і виконання частинами, часткове виконання; (в) порядок виконання; (г) місце виконання. Спеціальні правила виконання грошових зобов'язань. Виконання, для його необхідний дозвіл публічної влади. Ускладнення: поняття та наслідки.

Порушення договору та засоби захисту на випадок порушення договору. Поняття порушення договору. Пробачне і непробачне порушення. Значення вини в договірному праві. Застереження про обмеження чи виключення відповідальності. Форс-мажорне застереження. Засоби захисту в разі порушення договору: (а) виконання в натурі (у тому числі виправлення недоліків і заміна неналежного виконання); (б) розірвання; (в) збитки; (г) притримання виконання; (д) проценти на грошові кошти. Правила щодо сумісності кількох засобів захисту.

Договір міжнародної купівлі-продажу товарів. Поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Протиставлення комерційних та споживчих договорів купівлі-продажу. Укладення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Зобов'язання продавця та засоби захисту в разі порушення договору продавцем. Зобов'язання покупця та засоби захисту в разі порушення договору покупцем. Перехід ризиків і передання права власності. Інкотермс.

Договори міжнародного перевезення товарів: загальні зауваги. Поняття договору міжнародного перевезення товарів. Типи договорів міжнародного перевезення товарів залежно від виду транспорту; відповідні міжнародні конвенції. Належна форма укладення договору міжнародного перевезення товарів. Транспортні документи. Зобов'язання перевізника. Відповідальність перевізника: (а) період відповідальності; (б) підстави відповідальності; (в) межі відповідальності. Зобов'язання і відповідальність відправника.

Договори міжнародного фінансового лізингу. Поняття та істотні ознаки договору міжнародного фінансового лізингу. Права та обов'язки лізингодавця. Права та обов'язки лізингоодержувача. Відповідальність постачальника.

4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

4.1. *Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять:*

- форми організації освітнього процесу: навчальні заняття; самостійна робота; практична підготовка; контрольні заходи.
- види навчальних занять: лекції, практичні заняття, індивідуальні заняття, консультації.

4.2. *Самостійна робота здобувачів вищої освіти*

Самостійна робота – вид поза аудиторної роботи навчального характеру, яка спрямована на вивчення програмного матеріалу навчального курсу. Зміст самостійної роботи визначається програмою навчальної дисципліни «Міжнародне контрактне право», методичними матеріалами, завданнями та вказівками викладача. Під час самостійної роботи здобувач має опрацювати конспекти лекцій, матеріали, викладені в підручниках, навчальних посібниках з міжнародного контрактного права, джерела міжнародного і національного права України та зарубіжних країн, міжнародну та національну судову практику відповідно до тем навчальної дисципліни. Також важливе значення має робота з науково-практичними коментарями, монографіями, науковими статтями, іншою науковою і навчально-методичною літературою, рекомендованою викладачем. Методичні матеріали повинні передбачати можливість проведення самоконтролю з боку студента.

Самостійна робота студента над засвоєнням навчального матеріалу може виконуватися в науковій бібліотеці Університету, навчальних кабінетах, комп'ютерних класах (лабораторіях), а також в домашніх умовах.

У необхідних випадках ця робота проводиться відповідно до заздалегідь складеного графіка, що гарантує можливість індивідуального доступу студента до потрібних дидактичних засобів.

Формами самостійної роботи студентів є:

- письмове виконання домашніх завдань;
- засвоєння теоретичного матеріалу за темами практичних занять;

- доопрацювання матеріалів лекцій;
- робота в інформаційних мережах;
- опрацювання додаткової літератури;
- розробка кейсів;
- есе за вузькоспеціальною проблематикою;
- створення портфоліо навчального курсу та його презентація;
- написання рефератів, доповідей та їх презентація;
- підготовка та опублікування наукових статей, тез наукових доповідей;
- участь у студентських науково-практичних конференціях;
- складання бібліографії за відповідною темою;
- узагальнення судової та арбітражної практики;
- коментування джерел міжнародного права, а також національного права України та зарубіжних країн;
- написання кейс-бріфів;
- інші форми роботи.

Вибір здобувачем видів самостійної роботи здійснюється за його власними інтересами та узгоджується з викладачем, який забезпечує організацію, контроль та оцінку якості виконання відповідної роботи.

Навчальний матеріал, який згідно із робочим навчальним планом має бути засвоєний студентами в процесі самостійної роботи, вноситься в суму балів поточного контролю разом із навчальним матеріалом, який опрацьовувався при проведенні навчальних занять.

4.3. Освітні технології та методи навчання

- освітні технології: проблемного навчання, метод «перевернутого класу» контекстного навчання, студентоцентроване навчання, аудіо-візуальні технології, наукові дискусії, інтерактивні технології, ІТ-технології, ігрофікація навчання тощо;

- методи навчання: поєднання словесних, наочних та практичних методів, метод проблемного викладання, прес-конференції, ділові ігри, мозкові штурми, моделювання професійних ситуацій, кейс-метод, метод дискусії, круглий стіл тощо.

4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни

Формами контролю знань студентів є поточний та підсумковий контроль.

Поточний контроль знань студентів включає:

- контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких засобів: усне, письмове або експрес-опитування, вирішення практичних завдань або задач, участь у розробці кейсу, захист есе або реферату за ініціативи студента. Поточний контроль має на меті перевірку рівня підготовки студента у вивченні поточного матеріалу. У ході практичного заняття студент може отримати оцінку за чотирибальною шкалою (0, 3, 4, 5);
- контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни, що проводиться наприкінці модулів у формі колоквіумів.

Протягом семестру студенти обов'язково виконують самостійну письмову роботу. Максимальна оцінка за таку роботу – 10 балів.

Формою підсумкового контролю знань здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни є іспит. Мінімальна оцінка результатів поточного контролю й самостійної роботи, за якої студент допускається до іспиту, становить 25 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів:

Поточний контроль					Підсумкова оцінка знань (іспит)
Модуль № 1		Модуль № 2		Самостійна робота студентів	
п/з	Колоквіум	п/з	Колоквіум		
max 10	max 5	max 10	max 5	max 10	max 60

Критерії оцінювання результатів навчання:

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 5	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	4	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	3	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Колоквіум	Max 5	Результати опрацювання матеріалу високі, можлива незначна кількість несуттєвих помилок.
	3	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Самостійна робота студентів	Max 10	Робота оформлена відповідно до вимог кафедри. Робота не містить методологічних помилок, є посилання на джерела та власні висновки. При захисті продемонстровані глибокі знання теми, а також доведеність висновків, позицій, класифікацій тощо.
	7	Робота оформлена відповідно до вимог кафедри. Робота містить незначні методологічні помилки, є посилання на джерела, є власні висновки. При захисті продемонстровані достатні знання теми, а також доведеність висновків, позицій, класифікацій тощо.
	5	Робота оформлена відповідно до вимог кафедри, але з незначними помилками. Робота містить методологічні та змістовні помилки, є посилання на джерела, є власні висновки. При захисті продемонстровані достатні знання теми, але виникли проблеми з аргументації окремих понять та суджень у роботі, доведеність висновків.
	3	Робота оформлена з помилками та порушеннями кафедральних вимог щодо форми роботи. Робота містить методологічні та змістовні помилки, використано недостатню кількість джерел для обґрунтування дослідження та висновків. При захисті виникли труднощі щодо розкриття змісту теми, наведення аргументів стосовно окремих положень роботи та обґрунтованості і доведеності висновків.

	Min 0	Робота оформлена неналежним чином, без посилання на джерела та містить методологічні помилки. При захисті автор роботи не може продемонструвати знання з обраної теми, навести аргументацію понять та здійснити аналіз інформації. Робота виконана з порушенням вимог академічної доброчесності.
--	-------	--

Іспит	Max 60	1. Всебічне, систематичне і глибоке знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, у тому числі орієнтація в основних наукових доктринах та концепціях дисципліни. 2. Засвоєння основної та додаткової літератури, рекомендованої кафедрою. 3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни та використання отриманих знань у практичній роботі.
	55	1. Повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Засвоєння основної літератури та знайомство з додатковою літературою, рекомендованою кафедрою. 3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для практичної роботи.
	50	1. Достатньо повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, за відсутності у відповіді суттєвих неточностей. 2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою. 3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для практичної роботи.
	45	1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією. 2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою. 3. Помилки та суттєві неточності у відповіді на іспиті за наявності знань для їх самостійного усунення або за допомогою викладача.
	40	1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією. 2. Ознайомлення з основною літературою, рекомендованою кафедрою. 3. Помилки у відповіді на іспиті за наявності знань для усунення найсуттєвіших помилок за допомогою викладача.

	35	1. Прогалини в знаннях з певних частин основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Наявність помилок у відповіді на іспиті.
	0	1. Відсутність знань значної частини основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Неможливість продовжити навчання або здійснювати професійну діяльність без проходження повторного курсу з цієї дисципліни

4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

Нормативно-правові акти

1. Common European Sales Law. The Commission's proposal for a regulation (COM(2011) 635 final). URL: <https://www.beuc.eu/sites/default/files/publications/2012-00202-01-e.pdf> (дата звернення: 15.06.2022).
2. Convention on Agency in the International Sale of Goods (Geneva, 17 February 1983). URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/agency-convention1983.pdf> (дата звернення: 15.06.2022).
3. Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (The Hague, 1 July 1964). URL: <https://www.unidroit.org/english/conventions/1964ulfc/convention-formation-contracts-international-sale-goods1964.pdf> (дата звернення: 15.06.2022).
4. Draft Common Frame of Reference. URL: <https://sakig.pl/wp-content/uploads/2019/01/dfcr.pdf> (дата звернення: 15.06.2022).
5. Model Clauses for Use by Parties of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. URL: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/upicc-model-clauses/> (дата звернення: 15.06.2022).

6. Principles of European Contract Law. URL: https://www.trans-lex.org/400200/_pecl/ (дата звернення: 15.06.2022).
7. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/19-09951_e_ebook.pdf (дата звернення: 15.06.2022).
8. UNIDROIT Model Law on Leasing. URL: <https://www.unidroit.org/instruments/leasing/model-law/> (дата звернення: 15.06.2022).
9. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2016). URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf> (дата звернення: 15.06.2022).
10. Единообразные правила, касающиеся договорных условий о согласованной сумме, причитающейся в случае неисполнения обязательств (1983 год). URL: https://uncitral.un.org/ru/texts/salegoods/contractualtexts/failure_of_performance (дата звернення: 15.06.2022).
11. Инкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text (дата звернення: 15.06.2022).
12. Конвенция ООН о договорах полностью или частично морской международной перевозки грузов (Нью-Йорк, 2008 год) (Роттердамские правила). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_k30#Text (дата звернення: 15.06.2022).
13. Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах (Нью-Йорк, 2005 год). URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/elect_com.shtml (дата звернення: 15.06.2022).
14. Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле (Нью-Йорк, 2001 год). URL:

- https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/debit.pdf (дата звернення: 15.06.2022).
15. Конвенція ООН про морське перевезення вантажів 1978 року (Гамбурзькі правила). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_391#Text (дата звернення: 15.06.2022).
16. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (Женева, 19 травня 1956 р.) (КДПВ). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_234#Text (дата звернення: 15.06.2022).
17. Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_291#Text (дата звернення: 15.06.2022).
18. Конвенція про уніфікацію деяких правил міжнародних повітряних перевезень (Монреаль, 28.05.1999 р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_594#Text (дата звернення: 15.06.2022).
19. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_263#Text (дата звернення: 15.06.2022).
20. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 15.06.2022).
21. Про міжнародне приватне право: Закон України № 2709-ІV від 23.06.2005. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (дата звернення: 15.06.2022).

*Література**Основна література:*

1. Карнаух, Б. Зловживання правом та його правові наслідки. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 9. С. 31-36.
2. Карнаух, Б. Іноземна валюта в позиковому зобов'язанні. *Проблеми законності*. 2019. Вип. 144. С. 18-32.
3. Карнаух, Б. П. Тлумачення договору: короткий нарис із наднаціональної і транснаціональної точок зору. *Проблеми законності*. 2016. Вип. 135. - С. 39-51.
4. Таш'ян Р.І. Гармонізація законодавства України у сфері недійсності правочинів із законодавством країн ЄС. *Гармонізація приватно-правового законодавства України із законодавством країн ЄС: зб. статей і тез ІХ міжнар. цивілістичного форуму, Харків 11-12 квітня 2019 р. Київ: Знання України, 2019. с. 97-104.*
5. Таш'ян Р.І. Доктрина «*culpa in contrahendo*» в ученні про недійсність правочинів. *Підприємництво, господарство і право*. 2021 р. № 1. С. 36-40.
6. Таш'ян Р.І. Реституція у цивільному праві країн англо-американської правової системи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Юриспруденція»*. 2017. № 27. С. 60-63
7. Філатова Н.Ю. Порівняльний аналіз особливостей укладення електронних договорів в Україні і Німеччині: правові аспекти. *Правова держава*. 2020. N38. С. 92-99.
8. Bonell M. J. *An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, 3d ed. Leiden: Brill, 2009. 692 pp.
9. Cavalieri R. & Salvatore V. *An Introduction to International Contract Law*. Torino: Giappichelli, 2019. 224 pp.
10. Dimatteo L. A. *International Contracting. Law and Practice*. 3rd ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2013. 680 pp.

11. Hutchison A. & Myburgh F. (Eds.). *Research Handbook on International Commercial Contracts*. Cheltenham UK, Norhampton MA USA: Edward Elgar, 2020. 368 pp.
12. McKendrick E. *Contract Law. Text, Cases and Materials*. 10th Ed. Oxford: OXFORD University Press, 2022. 1088 pp.

Додаткова література:

1. Beheshti R. The Circular Economy and the Implied Terms of Contract in English Sales Law. *Journal of Property, Planning and Environmental Law* (September 20, 2020). URL: <https://ssrn.com/abstract=4138143>
2. Ben-Shahar O. and Hoffman D.A. and Hwang C. Nonparty Interests in Contract Law (February 19, 2022). *University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper No. 955*, URL: <https://ssrn.com/abstract=4038584> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4038584>
3. Cafaggi F. and Iamiceli P. The limits of contract laws. The control of contractual power in trade practices and the preservation of freedom of contract within agrifood global supply chains (March 3, 2022). Fernando Gomez Pomar and Ignacio Fernandez Chacon (eds), *Estudios de Derecho Contractual Europeo*, 2022, URL: <https://ssrn.com/abstract=4048571>
4. Catterwell R. Cognition, Automation and the Future of Contract Law (March 10, 2021). *Australian Contract Law in the 21st Century* (Federation Press 2021), URL: <https://ssrn.com/abstract=4083610>
5. Cheong B.C. and Lee, L. L., Rectification of Contracts Arising from Common Mistake: Sun Electric Pte Ltd v Menrva Solutions Pte Ltd [2021] 5 SLR 648 (June 10, 2022). *Singapore Academy of Law Journal* (SACLJ) 2022, URL: <https://ssrn.com/abstract=4139345>
6. Chernykh Y. “International Law and Contract Interpretation.” *Contract Interpretation in Investment Treaty Arbitration: A Theory of the Incidental Issue*,

Brill, 2022, pp. 111–218. *JSTOR*, URL: <http://www.jstor.org/stable/10.1163/j.ctv2gjww9q.10>.

7. Crespi G.S. What Do Good Lawyers Know that the Rest of Us Don't? Introducing First-Year Law Students to 'Legal Realism' (June 17, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4112614>

8. Dudenko T., Filatova N., Khodyko, I. UNCITRAL Approaches to Regulate Electronic Contracting. Are They Still Applicable? Based on Ukrainian and Other CIS Countries' Experience. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. 2019. v. 10, n. 8, p. 2317 – 2326.

9. Filatova N. Smart contracts from the contract law perspective: outlining new regulative strategies, *International Journal of Law and Information Technology*, Volume 28, Issue 3, Autumn 2020, Pages 217–242, <https://doi.org/10.1093/ijlit/eeee015>

10. Grochowski M. Does European Contract Law Need a New Concept of Vulnerability? (August 6, 2021). *Journal of European Consumer and Market Law* (EuCML) 4/2021, <https://tinyurl.com/ybayuj9m>, URL: <https://ssrn.com/abstract=4022734>

11. Hellwege P. “Understanding Usage in International Contract Law Harmonization.” *The American Journal of Comparative Law*, vol. 66, no. 1, 2018, pp. 127–74. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26425380>.

12. Infante R.F.J. and Oliva B.F. Contracts Contrary to Fundamental Principles and Mandatory Rules of European Contract Law (April 2022). *InDret*, Vol. 2, 2022, URL: <https://ssrn.com/abstract=4096658>

13. Karton J. “The Rise of Sectorally Differentiated Contract Law.” *AJIL Unbound*, vol. 111, 2017, pp. 106–11. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/27003711>.

14. Kaushal S.S. Consideration in a Contract (April 20, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4113411>

15. Klass G. How to Interpret a Vending Machine: Smart Contracts and Contract Law (February 10, 2022). *Georgetown Law Technology Review*, Vol. 7,

Forthcoming. (2022). *Georgetown Law Faculty Publications and Other Works*. 2433., URL: <https://ssrn.com/abstract=4045711>

16. Liu Q. and Xiang R. “CISG in Chinese Courts: The Issue of Applicability.” *The American Journal of Comparative Law*, vol. 65, no. 4, 2017, pp. 873–918. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26425368>.

17. Lloyd D. Smart Contracts: When Functions May Give Rise to Legally Enforceable Obligations (September 12, 2020). URL: <https://ssrn.com/abstract=4064283>

18. Marshall B. “The Hague Choice of Law Principles, CISG, and PICC: A Hard Look at a Choice of Soft Law.” *The American Journal of Comparative Law*, vol. 66, no. 1, 2018, pp. 175–217. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26425381>.

19. Ottiero L. Good Faith and Pre-Contractual Liability in Commercial Contracts: A Comparative Analysis Between Italian and English Law (May 15, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4133511>

20. Panhard M. “When Contractual Good Faith Meets a Controversial M&A Issue: The Sandbagging Practice in International Arbitration.” *The International Lawyer*, vol. 51, no. 1, 2018, pp. 69–86. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26739406>.

21. Papantoniou A. Smart Contracts in the New Era of Contract Law (November 24, 2020). *Digital Law Journal*, 1(4), 8–24. <https://doi.org/10.38044/2686-9136-2020-1-4-8-24>, URL: <https://ssrn.com/abstract=3950988>

22. PEARI S. Reviewing Choice of Law in International Contracts (Oxford University Press, 2021) (April 14, 2022). *37 Banking and Finance Law Review* 391 (2022), URL: <https://ssrn.com/abstract=4083645>

23. Pédamon C. Judicial Interpretation of Commercial Contracts in English and French Law: A Comparative Perspective (December 16, 2021). Pédamon, C (2021 'Judicial Interpretation of Commercial Contracts in English and French Law: A Comparative Perspective' *European Business Law Review* 2021 Volume 32 Issue 6 (1093-1124), URL: <https://ssrn.com/abstract=4024322>

24. Rai K. and Sheoran B. Decoding the Moment of Contract Formation: The Juggle between various Theories of Law (2022). (2022) 6 *Journal of Positive School Psychology* 5949, URL: <https://ssrn.com/abstract=4107986>
25. Schuppert G. F., and Rhodes Barrett. “Contract.” *A Global History of Ideas in the Language of Law*, vol. 16, Max Planck Institute for Legal History and Legal Theory, 2021, pp. 258–68. *JSTOR*, URL: <http://www.jstor.org/stable/j.ctv1j13z40.18>.
26. Swain W. Contracts ‘Not for the Public Good’ and the Classical Law of Contract. *The Journal of Legal History*, 2022 Vol. 43, pp. 1-23, URL: <https://ssrn.com/abstract=4073108>
27. Tashian R. The invalidity of contracts in the field of medical services as a way to protect the rights of the patient // *Wiadomości Lekarskie*. Volume LXXIV, issue 11 part 2, November 2021. P. 3004-3008.
28. Tashian R. Invalid transactions in the private law doctrine // *Підприємництво, господарство і право*. – 2021 р.– № 11. С. 42-47.
29. Tashian R. The classification of invalid transactions into void and voidable in present law doctrine of european countries // *Periodyk Naukowy Akademii Polonijnej*. Czestochowa, Poland. 2021., 46 (2021) № 3. S. 190-194.
30. Tashian, R.I., Karnaukh, B.P. & Dzera, I.O. (2021). Trends in the Development of Property Law: The Civil Law of Ukraine and the Experience of European Union Countries. *Global Journal of Comparative Law*, 10, 91-104.
31. Telles P. and Klingler D. Non-Compliance with Contract Terms: A Comparative View on (Non)regulation and Remedies (April 8, 2022). *Copenhagen Business School, CBS LAW Research Paper* No. 22-03, URL: <https://ssrn.com/abstract=4078881>
32. Terradas B. A. E-Commerce and Consumer Protection in Integrated Markets. *Diversity and Integration in Private International Law*, edited by Verónica Ruiz Abou-Nigm and María Blanca Noodt Taquela, Edinburgh University Press, 2019, pp. 231–50. *JSTOR*, URL: <http://www.jstor.org/stable/10.3366/j.ctvrs90px.19>.
33. Wendehorst C. Sale of Goods and Supply of Digital Content – Two Worlds Apart? 2016. URL: <https://ssrn.com/abstract=4096932>

Інтернет-ресурси

1. <https://iccwbo.org/>
2. <http://www.unidroit.org/>
3. <http://www.uncitral.org/uncitral/index.html>
4. <http://www.unilex.info/>
5. <https://www.hcch.net/>
6. <https://www.trans-lex.org/>
7. <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>

СЕНМК

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс «Міжнародне контрактне право». URL: <https://neik.nlu.edu.ua/moodle/course/view.php?id=794>

Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни

Шифр та назва компетентностей за спеціальністю і/або спеціалізацією	Шифр та назва компетентностей з навчальної дисципліни
ЗК – загальні (універсальні) компетентності. (обрати компетентності згідно зі змістом навчальної дисципліни)	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни
ЗК 1. Здатність до критичного мислення, аналізу та синтезу.	ПК – 14. Уміння інтерпретувати й критично оцінювати рішення національних судів та міжнародних комерційних арбітражів у справах, що виникають із міжнародних комерційних договорів. ПК – 15. Знання механізмів оцінки ефективності різних договірних застережень (клаузул), поширених у міжнародній комерційній практиці.
ЗК 2. Здатність виявляти й вирішувати проблеми, що виникають у професійній сфері, формулювати і ставити питання для подальшого їх вирішення.	ПК – 10. Уміння орієнтуватися в основних проблемах міжнародного договірного права. ПК – 16. Знання механізму вирішення юридичних колізій, що можуть виникати у правовій регламентації міжнародних комерційних договорів.
ЗК 4. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).	ПК – 18. Розуміння процедури доповнювального тлумачення договору та уміння визначати кордони допустимості такого тлумачення. ПК – 19. Уміння визначати повний зміст договору шляхом виявлення імплікованих умов. ПК – 20. Знання основ юридичної техніки складання міжнародних комерційних договорів (контрактів).
ЗК 6. Здатність ефективно працювати в міжкультурному середовищі, зокрема розробляти міжнародні проекти та управляти ними.	ПК – 5. Володіння англомовною термінологією у сфері міжнародного договірного права та вміння англійською мовою обговорювати прикладні й теоретичні проблеми міжнародного договірного права. ПК – 13. Знання процесу зближення континентальної та англо-американської правових систем у контексті регулювання міжнародних комерційних договорів.
ЗК 7. Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.	ПК – 4. Уміння працювати в міждисциплінарній галузі, застосовуючи методи економічного аналізу до юридичних проблем, що виникають у царині міжнародного договірного права.
ЗК 8. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями з високим ступенем	ПК – 7. Уміння виявляти й використовувати джерела інформації щодо змісту права

автономії.	міжнародних комерційних договорів. ПК – 8. Уміння працювати із джерелами транснаціонального права і <i>lex mercatoria</i> .
ЗК 9. Здатність до вирішення проблем інноваційного характеру та до пошуку альтернативних рішень у професійній діяльності.	ПК – 3. Здатність до пошуку альтернативних рішень при розв'язанні спорів, що виникають при укладенні, тлумаченні та виконанні міжнародних комерційних договорів. ПК – 11. Знання основних новітніх тенденцій та інновацій у сфері правової регламентації міжнародних комерційних договорів.
ЗК 12. Здатність формулювати особисту думку та доказово її представляти.	ПК – 9. Здатність обґрунтовувати власну позицію у спорі, який виник із міжнародного комерційного договору. ПК – 17. Знання основних принципів і прийомів інтерпретації міжнародних комерційних договорів.
ЗК 15. Здатність розуміти специфіку предметної сфери і професійної діяльності, приймати обґрунтовані, виважені рішення та усвідомлювати їх етичні наслідки.	ПК – 1. Знання та розуміння змісту, походження, структури та основних принципів права міжнародних комерційних договорів. ПК – 2. Розуміння сутності <i>lex mercatoria</i> та його місця серед інших джерел права міжнародної торгівлі. ПК – 6. Розуміння сутності а-національного (транс-національного) права та його ролі у регламентації міжнародних комерційних транзакцій. ПК – 12. Знання механізму інтернаціоналізації договірних прав у умовах глобалізованої світової економіки.
СК – спеціальні компетентності (обрати компетентності згідно зі змістом навчальної дисципліни)	
СК 1 Здатність критично осмислювати проблеми та закономірності функціонування і розвитку міжнародних відносин, визначати тенденції розвитку світової політики, оцінювати вплив глобальних політичних процесів на національні правові, політичні та економічні системи.	ПК – 4. Уміння працювати в міждисциплінарній галузі, застосовуючи методи економічного аналізу до юридичних проблем, що виникають у царині міжнародного договірних прав. ПК – 10. Уміння орієнтуватися в основних проблемах міжнародного договірних прав.
СК 2. Здатність вільно спілкуватися іноземною мовою у професійній сфері як усно, так і письмово.	ПК – 5. Володіння англійською термінологією у сфері міжнародного договірних прав та вміння англійською мовою обговорювати прикладні й теоретичні проблеми міжнародного договірних прав. ПК – 7. Уміння виявляти й використовувати джерела інформації щодо змісту права міжнародних комерційних договорів.
СК 4. Здатність комплексно	ПК – 3. Здатність до пошуку альтернативних

<p>використовувати вузькоспеціалізовані знання у конкретних сферах регулювання міжнародного публічного права, міжнародного приватного права, європейського права для вирішення прикладних завдань.</p>	<p>рішень при розв'язанні спорів, що виникають при укладенні, тлумаченні та виконанні міжнародних комерційних договорів.</p> <p>ПК – 14. Уміння інтерпретувати й критично оцінювати рішення національних судів та міжнародних комерційних арбітражів у справах, що виникають із міжнародних комерційних договорів.</p> <p>ПК – 15. Знання механізмів оцінки ефективності різних договірних застережень (клаузул), поширених у міжнародній комерційній практиці.</p> <p>ПК – 17. Знання основних принципів і прийомів інтерпретації міжнародних комерційних договорів.</p>
<p>СК 5. Здатність ефективно забезпечувати адаптацію національного законодавства до права ЄС у правотворчому, правоінтерпретаційному і правозастосовному контекстах, надавати правову підтримку євроінтеграційним й євроатлантичним процесам у різних сферах суспільних відносин.</p>	<p>ПК – 12. Знання механізму інтернаціоналізації договірного права в умовах глобалізованої світової економіки.</p>
<p>СК 7. Здатність представляти інтереси України або фізичних і юридичних осіб у міжнародних судових установах, арбітражах, національних судах іноземних держав.</p>	<p>ПК – 9. Здатність обґрунтовувати власну позицію у спорі, який виник із міжнародного комерційного договору.</p> <p>ПК – 16. Знання механізму вирішення юридичних колізій, що можуть виникати у правовій регламентації міжнародних комерційних договорів.</p> <p>ПК – 18. Розуміння процедури доповнювального тлумачення договору та уміння визначати кордони допустимості такого тлумачення.</p>
<p>СК 11. Здатність забезпечувати імплементацію міжнародно-правових стандартів в окремі галузі національного законодавства.</p>	<p>ПК – 6. Розуміння сутності а-національного (транс-національного) права та його ролі у регламентації міжнародних комерційних транзакцій.</p> <p>ПК – 8. Уміння працювати із джерелами транснаціонального права і <i>lex mercatoria</i>.</p>
<p>СК 13. Здатність до формування пропозицій з вдосконалення й налагодження синергії між міжнародним і національним правотворчим і правозастосовним процесами.</p>	<p>ПК – 4. Уміння працювати в міждисциплінарній галузі, застосовуючи методи економічного аналізу до юридичних проблем, що виникають у царині міжнародного договірного права.</p> <p>ПК – 12. Знання механізму інтернаціоналізації договірного права в умовах глобалізованої світової економіки.</p> <p>ПК – 13. Знання процесу зближення континентальної та англо-американської</p>

	правових систем у контексті регулювання міжнародних комерційних договорів.
СК 16. Здатність працювати з міжнародною документацією (договорами, актами міжнародних організацій та органів, тощо), визначати їх правову природу, складати проекти й супровідну документацію українською й іноземними мовами.	ПК – 1. Знання та розуміння змісту, походження, структури та основних принципів права міжнародних комерційних договорів. ПК – 2. Розуміння сутності <i>lex mercatoria</i> та його місця серед інших джерел права міжнародної торгівлі. ПК – 19. Уміння визначати повний зміст договору шляхом виявлення імплікованих умов. ПК – 20. Знання основ юридичної техніки складання міжнародних комерційних договорів (контрактів).
СК 18. Здатність прогнозувати тенденції розвитку міжнародного права (публічного/приватного), права Європейського Союзу та їх вплив на розвиток національних правових систем.	ПК – 11. Знання основних новітніх тенденцій та інновацій у сфері правової регламентації міжнародних комерційних договорів. ПК – 13. Знання процесу зближення континентальної та англо-американської правових систем у контексті регулювання міжнародних комерційних договорів.

Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей

Шифр та назва РН за спеціальністю і / або спеціалізацією	Модуль НД	Шифр та назва РН з навчальної дисципліни
ПРН – результати навчання за спеціальністю /спеціалізацією (обрати результати навчання згідно зі змістом навчальної дисципліни)		Результати навчання з навчальної дисципліни
ПРН 1. Аналізувати різноаспектні проблеми міжнародно-правового й національно-правового змісту і пропонувати шляхи їх вирішення.	1	РН НД – 1.1. Науково обґрунтовувати власну позицію у спорі, який виник із міжнародного комерційного договору. РН НД – 1.2. Застосовувати методи економічного аналізу з метою оцінки ефективності юридичної практики.
ПРН 2. Продувати нові ідеї для розв'язання практичних завдань зі сфери професійної юридичної діяльності.	1	РН НД – 1.3. Відшукувати на основі наукового аналізу альтернативні рішення при розв'язанні спорів, що виникають із міжнародних комерційних договорів.
ПРН 5. Здійснювати юридичне представництво клієнта в національних судах, міжнародних комерційних арбітражах, органах державної влади та місцевого самоврядування.	1	РН НД – 1.4. Аналізувати міжнародний договір (контракт) на предмет його дійсності в цілому та на предмет дійсності його окремих умов. РН НД – 1.5. Визначати юридичну силу переддоговірних документів.
ПРН 7. Приймати обґрунтовані рішення на основі отриманих знань з міжнародного публічного, приватного права та права ЄС та усвідомлювати їхні наслідки для різних суб'єктів національного і міжнародного права.	1	РН НД – 1.6. Визначати можливі ризики при проектуванні міжнародного договору і проводити попередню оцінку надійності контрагента.
ПРН 8. Готувати проекти міжнародних договорів й актів національного законодавства, надавати пропозиції з усунення колізій між нормами міжнародного права, а також із приведення норм національного права у	1	РН НД – 1.7. Володіти основами юридичної техніки складання міжнародних комерційних договорів (контрактів).

відповідність до норм міжнародного права.		
ПРН 10. Надавати юридичний супровід процесам адаптації різних галузей законодавства України до права Європейського Союзу.	1	РН НД – 1.8. Інтерпретувати й критично оцінювати рішення національних судів та міжнародних комерційних арбітражів у справах, що виникають із міжнародних комерційних договорів.
ПРН 15. Характеризувати різні правові системи й механізми їх взаємодії; визначати особливості міжнародної нормативної системи й місця в ній міжнародного права (публічного/приватного), права Європейського Союзу.	1	РН НД – 1.9. Демонструвати знання й розуміння змісту, походження, структури та основних принципів права міжнародних комерційних договорів. РН НД – 1.10. Демонструвати розуміння сутності а-національного (транс-національного) права та його ролі у регламентації міжнародних комерційних транзакцій. РН НД – 1.11. Демонструвати розуміння сутності <i>lex mercatoria</i> та його місця серед інших джерел права міжнародної торгівлі.
ПРН 16. Визначати зміст і юридичну природу національних нормативно-правових актів, міжнародних договорів та інших міжнародних документів, виявляти колізії між нормам міжнародних договорів, нормами міжнародного договору й актами національного законодавства, а також пропонувати шляхи їх вирішення.	2	РН НД – 2.1. Працювати із джерелами транснаціонального права і <i>lex mercatoria</i> . РН НД – 2.2. Визначати на основі колізійних норм право, застосовне до міжнародного комерційного договору (контракту).
ПРН 17. Проводити дослідження з міжнародно-правової тематики, застосовуючи першоджерела й прийоми правової інтерпретації складних комплексних проблем, що постають з цього дослідження, аргументувати висновки й презентувати результати дослідження.	2	РН НД – 2.3. Оцінювати ефективність різних договірних застережень (клаузул), поширених у міжнародній комерційній практиці. РН НД – 2.4. Застосовувати основні принципи і прийоми інтерпретації міжнародних комерційних договорів. РН НД – 2.5. Користуватися методом доповнювального тлумачення договору та визначати кордони допустимості такого тлумачення. РН НД – 2.6. Визначати повний зміст договору шляхом виявлення імплікованих умов.
ПРН 19. Демонструвати знання еволюції, стану й перспектив розвитку правового регулювання	2	РН НД – 2.7. Виявляти й аналізувати новітні тенденції та інновації у сфері правової регламентації міжнародних комерційних договорів.

різноманітних сфер міжнародного співробітництва, усвідомлювати наслідки конвергенції правових систем в умовах глобалізації та регіональної інтеграції.		РН НД – 2.8. Демонструвати знання процесу зближення континентальної та англо-американської правових систем у контексті регулювання міжнародних комерційних договорів.
--	--	---

																			PH HИ	-2.8.
																			PH HИ	-2.7.
																			PH HИ	-2.6.
																	X		PH HИ	-2.5.
																	X		PH HИ	-2.4.