

	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ Кафедра економіки, менеджменту та комерційної діяльності СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
---	--	---

Назва курсу	Договірне право
Викладачі	Фомічов Костянтин Сергійович, доктор юридичних наук, професор, професор кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності Щельник Олександр Вікторович, асистент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
Рівень вищої освіти, галузь знань, спеціальність, освітня програма	Рівень вищої освіти: другий (магістерський) Галузь знань: D «Бізнес, адміністрування та право» Спеціальність: D7 «Торгівля» Освітньо-професійна програма: «Підприємництво та торгівля у смарт-середовищі»
Контактний телефон	+380954050999 +380994540378
E-mail	Kostyantun_fomichov@ukr.net shchelnik@gmail.com
Обсяг та ознаки дисципліни	Обов'язкова дисципліна спеціальної (фахової) підготовки, змістових модулів – 2. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120, у т.ч. лекції – 32 годин, практичні заняття – 16 годин, самостійна робота – 72 години. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська Рік викладання – 2025-2026 початковий рік
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку, розміщеному в інформаційному ресурсі moodle.kntu.kr.ua; у режимі відео конференцій Zoom, через електронну пошту, Viber за домовленістю.
Пререквізити	Враховуючи послідовність накопичення знань та інформації, дисципліна потребує теоретичної бази та вмінь, отриманих після опанування курсів: «Психологія розвитку та самоменеджменту», «Business communication in professional and public activities», «Підприємництво в смарт-середовищі», «Технології управління торговельною діяльністю в диджитал сфері», «Стратегічний та інноваційний розвиток у сфері підприємництва та торгівлі».

1. Мета і завдання дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Договірне право» є формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань і практичних навичок у сфері договірного права, необхідних для ефективного здійснення підприємницької та торговельної діяльності в умовах цифрової економіки та смарт-середовища. Курс спрямований на розвиток здатності розуміти сутність та правову природу договорів, правильно застосовувати норми національного й міжнародного законодавства, укладати та виконувати договори у підприємницькій діяльності, у тому числі з використанням електронних технологій і цифрових платформ, а також враховувати особливості міжнародних торговельних контрактів та регуляторних практик.

Завдання вивчення дисципліни:

- ознайомити здобувачів з основними теоретичними положеннями та правовими засадами договірного права;
- сформулювати розуміння ролі договору як основного інструменту правового регулювання підприємницьких і торговельних відносин;
- розвинути навички аналізу, укладання, виконання та припинення договорів у сфері підприємництва та торгівлі;
- забезпечити здатність ідентифікувати правові ризики, пов'язані з договірними зобов'язаннями, та знаходити шляхи їх мінімізації;
- ознайомити з особливостями укладення та виконання електронних договорів і застосування цифрових технологій у договірній діяльності;
- навчити застосовувати норми національного та міжнародного законодавства у практичних ситуаціях договірних відносин;
- сформулювати розуміння особливостей укладення та виконання міжнародних торговельних контрактів, зокрема з урахуванням положень міжнародного приватного права, Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів та принципів УНІДРУА;
- розвинути здатність аналізувати судову практику та практичні кейси у сфері договірного права;
- сприяти формуванню правової культури, академічної доброчесності та вміння працювати в команді під час вирішення кейсів і симуляцій переговорів щодо договорів у національному та міжнародному бізнес-середовищі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен отримати:

ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог

Загальні компетентності

ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації;

ЗК2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми;

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);

Спеціальні компетентності

СК3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі;

СК4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності;

СК8. Здатність до використання знань в системі міжнародної торгівлі, митного регулювання та договірної права, організації діяльності в мультикультурному середовищі з метою ефективного здійснення професійної діяльності.

Програмні результати навчання

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення;

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп;

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності;

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків;

ПРН 15. Застосовувати знання з міжнародної торгівлі, митного регулювання та договірної права, організації роботи в крос-культурному середовищі для забезпечення ефективності підприємницької та торговельної діяльності у глобалізованому бізнес-просторі.

3. Політика курсу та академічна доброчесність

Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлювати наслідки її порушення.

При організації освітнього процесу в Центральнотехнічному національному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу; Положення про організацію вивчення вибіркового навчального дисциплін та формування індивідуального навчального плану ЗВО; Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ.

4. Програма навчальної дисципліни

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	Завдання
Змістовий модуль 1. Загальні засади договірної права та договори у сфері передачі майна			
1	Тема 1 Поняття та загальна характеристика договірної права в Україні. Поняття та загальна характеристика договору. Договір у сфері господарської діяльності 1.1 Публічно-правові та приватноправові відносини в сфері підприємництва. Поняття та предмет договірної права. 1.2 Метод і принципи договірної права та їхнє закріплення в чинному	16	Усне опитування для перевірки розуміння ключових понять «договір» та «зобов'язання». Тестування на знання класифікації договорів. Аналіз витягів із Цивільного та Господарського кодексів щодо поняття підприємницького договору. Розв'язання ситуаційних завдань (визначити форму договору та наслідки її недодержання)

	законодавстві. Свобода договору та випадки її обмеження. Система договірних права та характеристика його основних інститутів (складових). 1.3 Джерела договірних права. Нормативно-правові акти та їхні види. Аналогія закону та аналогія права. Договір та акти державних органів. 1.4 Поняття зобов'язання й договору, співвідношення зобов'язання й договору за Цивільним та Господарським кодексами України. Поняття підприємницького (господарського) договору та функції договору в підприємницькій (господарській) діяльності. 1.5 Класифікація договорів у сфері підприємницької діяльності: за суб'єктним складом, метою укладення тощо. Попередній договір. Форма підприємницького договору та наслідки недотримання форми договору в господарських відносинах.		
2	Тема 2. Порядок укладення, зміни та припинення договору. Виконання договірних зобов'язань. Способи забезпечення виконання договірних зобов'язань 2.1 Порядок укладання господарських договорів. Пропозиція (оферта) та її види. Умови дійсності оферти. 2.2 Підстави та порядок внесення змін до договору та розірвання договору. Підстави та наслідки визнання договорів недійсними й неукладеними. Конкурентні способи укладення договорів. 2.3 Поняття виконання договірних зобов'язань і порядок виконання умов договору. Заміна осіб у договірному зобов'язанні. Випадки обмеження зміни осіб. 2.4 Підстави та порядок припинення договірних зобов'язань. Загальна характеристика способів забезпечення виконання договірних зобов'язань. 2.5 Поняття виконання договірних зобов'язань і порядок виконання умов договору. Заміна осіб у договірному зобов'язанні. Випадки обмеження зміни осіб. 2.6 Підстави та порядок припинення договірних зобов'язань. Загальна характеристика способів забезпечення виконання договірних зобов'язань. 2.7 Договірні зобов'язання в сфері надання цифрових послуг в умовах глобалізації	16	Моделювання переговорів щодо укладення господарського договору (рольова гра «оферент- акцептант»). Тестові завдання на знання порядку укладення та зміни договору. Аналіз практичних кейсів про визнання договору недійсним. Розгляд прикладів укладання цифрових договорів і визначення їх юридичної сили.
3	Тема 3. Відповідальність за порушення договірних зобов'язань. Захист прав учасників договірних зобов'язань 3.1 Загальна характеристика способів забезпечення виконання договірних зобов'язань у сфері підприємництва	14	Усне опитування щодо видів забезпечення виконання зобов'язань. Вирішення задач на визначення умов відповідальності сторін (порушення термінів, невиконання зобов'язань). Аналіз судових рішень із практики щодо стягнення збитків і неустойки.

	(неустойка, порука, гарантія, завдаток, застава та притримання). 3.2 Підстави виникнення правових засобів забезпечувального характеру. Інші способи забезпечення. 3.3 Відповідальність за порушення договірних зобов'язань у сфері підприємництва за Господарським та Цивільним кодексами України. 3.4 Підстави та умови відповідальності за порушення умов договору. Збитки та їхні складові. 3.5 Забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання шляхом застосування правових договірних механізмів 3.6 Співвідношення збитків та неустойки. Порядок стягнення неустойки в разі порушення умов договору.		Кейс-аналіз: розробка правової стратегії захисту підприємства у разі порушення договору контрагентом.
4	Тема 4. Особливості правового регулювання окремих видів цивільно-правових та господарсько-правових договорів. Договори про передачу майна у власність. Договори про передачу майна в користування 4.1 Загальна характеристика договору купівлі-продажу та його види. 4.2 Договір поставки, його сторони та істотні умови 4.3 Порядок заняття торговельною діяльністю та обслуговування населення 4.4 Міжнародні правила тлумачення торговельних "ІНКОТЕРМС" 4.5 Поняття, предмет та зміст договору найму (оренди) 4.6 Загальна характеристика прав та обов'язків сторін за договором оренди 4.7 Види договорів найму (оренди). Поняття договору прокату та особливості правового регулювання 4.8 Особливості електронних договорів в регулюванні правовідносин 4.9 Особливості оренди державного й комунального майна	14	Тестування з теми «Купівля-продаж, поставка та їх істотні умови». Практичне завдання: скласти проект договору поставки. Аналіз кейсів щодо застосування правил «ІНКОТЕРМС» у міжнародній торгівлі. Обговорення у групах: особливості оренди державного і комунального майна.
Змістовий модуль 2. Договори про виконання робіт, надання послуг та міжкультурні аспекти договірної права			
5	Тема 5. Особливості правового регулювання окремих видів правових та господарсько-правових договорів. Договори про виконання робіт 5.1 Поняття та види договорів про виконання робіт. 5.2 Загальна характеристика договору підряду, порядок його укладення, зміни та припинення. 5.3 Особливості договору підряду на капітальне будівництво. 5.4 Правове становище замовника, підрядника й субпідрядника. Передавання результату робіт.	12	Усне опитування щодо класифікації договорів підряду. Вирішення задач на визначення прав та обов'язків сторін договору підряду. Аналіз практичних прикладів укладення договору на капітальне будівництво. Моделювання спору між замовником і підрядником (рольова гра).

6	Тема 6. Особливості правового регулювання окремих видів правових та господарсько-правових договорів. Договори про надання юридичних послуг. Договори про надання фактичних послуг. 6.1 Загальна характеристики договорів про надання послуг та їх видів. 6.2 Поняття та зміст договору доручення. 6.3 Агентські відносини у сфері господарювання, сторони та предмет договору. 6.4 Особливості договору комісії за законодавством України. Договір консигнації.	12	Тестові завдання на знання особливостей договорів доручення, комісії, агентських відносин. Практичне завдання: скласти проект агентського договору для торговельної компанії. Аналіз кейсу: конфлікт інтересів між комісіонером і комітентом. Дискусія: перспективи розвитку електронних договорів у сфері надання послуг..
7	Тема 7 Договори, що забезпечують збереження та транспортування майна 7.1 Договір зберігання, його істотні умови та форма. 7.2 Спеціальні види зберігання. 7.3 Договір страхування. Види договору страхування. 7.4 Договір перевезення вантажу та його види. Перевізні документи та їхні види. 7.5 Договір перевезення пасажирів і багажу, договір транспортної експедиції.	12	Усне опитування щодо істотних умов договору зберігання та його спеціальних видів. Практичне завдання: визначити відмінності між договорами страхування різних типів. Аналіз зразків перевізних документів та їх юридичного значення. Кейс-аналіз: вирішення спору щодо пошкодження вантажу при перевезенні. Рольова гра: укладання договору транспортної експедиції з урахуванням інтересів усіх сторін.
8	Тема 8 Джерела міжнародного договірної права: міжнародні договори, конвенції, звичаї, принципи. 8.1 Роль міжнародних організацій (ООН, ЮНСІТРАЛ, УНІДРУА, Гаазька конференція). Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція 1980 р.). 8.2 Принципи міжнародних комерційних договорів (УНІДРУА). Уніфіковане право міжнародних транспортних договорів. 8.3 Види міжнародних договорів. Укладання міжнародних договорів. Вирішення спорів у сфері міжнародного договірної права. Арбітражні інституції (МКАС при ТПП України, 8.4 Міжнародний арбітраж у Гаазі, ICSID). Роль міжнародних судів (Міжнародний суд ООН, Суд ЄС). Альтернативні методи вирішення спорів (ADR, медіація, conciliation).	12	Усне опитування щодо класифікації джерел міжнародного договірної права (міжнародні договори, конвенції, звичаї, принципи). Тестування на знання ключових міжнародних документів (наприклад, Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів). Аналіз витягів із текстів міжнародних договорів: визначити їх юридичну силу для національного права. Розгляд кейсів: вирішення спорів із застосуванням міжнародних звичаїв і принципів (lex mercatoria, добросовісність, справедливість). Групова робота: складання таблиці «Міжнародні договори, конвенції, звичаї та їхнє застосування у підприємницькій практиці».
9	Тема 9. Міжкультурні аспекти договірної права в умовах глобалізації 9.1 Міжкультурні особливості укладання та виконання договорів. 9.2 Правові колізії у договірних відносинах між суб'єктами різних правових систем.	12	Тестування на знання міжнародних правових стандартів (UNIDROIT, Віденська конвенція). Аналіз кейсів про правові колізії у договірних відносинах між суб'єктами різних правових систем. Дискусія: як культурні відмінності впливають на переговори та виконання договорів. Практичне завдання: розробити рекомендації щодо ведення переговорів з іноземними партнерами.

9.3 Вплив культурних відмінностей на процес переговорів та укладення договорів. 9.4 Роль міжнародних стандартів і уніфікації права у подоланні міжкультурних бар'єрів. 9.5 Етика та комунікація у договірних правовідносинах у мультикультурному середовищі.		Аналіз етичних дилем у договірних відносинах у мультикультурному середовищі.
Разом	120	

5. Система оцінювання та вимоги

Протягом семестру здобувач може отримати max. 100 балів, у тому числі: перший рубіжний контроль – 50 балів, другий рубіжний контроль – 50 балів. По поточному контролю здобувач може набрати бали за активність на лекційних та практичних заняттях, виявлення рівня підготовки здобувачів із зазначеної теми під час опитування, тестування, презентації індивідуальних завдань, вирішення практичних задач та кейсів.

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю здобувач, усне опитування, тестовий контроль.

Форма підсумкового контролю: залік.

Семестровий залік полягає в оцінці рівня засвоєння здобувачем вищої освіти навчального матеріалу на лекційних, практичних, семінарських або лабораторних заняттях і виконання індивідуальних завдань за стобальною та дворівневою («зараховано», «не зараховано») та шкалою ЄКТС результатів навчання.

Критерії оцінки заліку:

- **«зараховано»** – здобувач має стійкі знання про основні поняття дисципліни, може сформулювати взаємозв'язки між поняттями.

- **«не зараховано»** – здобувач має значні пропуски в знаннях, не може сформулювати взаємозв'язку між поняттями, що вивчаються в курсі, не має уявлення про більшість основних понять дисципліни, що вивчається.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Вавженчук С. Я. Договірне право : підручник : у 2 т. Т. І. Харків : Право, 2022. 632 с.
2. Вавженчук С. Я. Правова природа договору з урахуванням досвіду провідних держав ЄС. угода про асоціацію України з ЄС як основа розвитку її національного законодавства. Адаптація національного законодавства відповідно до угоди про асоціацію з Європейським союзом : монографія / за ред. О. В. Кузьменко. Київ : Вид. центр «Кафедра», 2019.
3. Договірне право України. Загальна частина: навч. посіб. / Т.В. Боднар, О.В. Дзера, Н.С. Кузнєцова та ін.; за ред. О.В. Дзери. К.: Юрінком Інтер, 2018. 896 с.
4. Концепція оновлення Цивільного кодексу України. Київ: АртЕк, 2020. 128 с.
5. Оновлення Цивільного кодексу України: формування підходів: колективна монографія / за ред. А.С. Довгерта, Є.О. Харитонова. Одеса: Гельветика, 2020. 674 с.
6. Рекодифікація цивільного законодавства України: виклики часу: монографія / за заг. ред. Н.С. Кузнєцової. Одеса: Гельветика, 2021. 690 с. Українське цивільне право.
7. Договірне право: Академічний курс.-Львів:ПАІС,2020. 464с.

Допоміжні:

1. Конституція України: Основний Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435–IV. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T030435>
3. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576–XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>
4. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю Закон України від 06.02.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>
5. Про акціонерні товариства: Закон України №2465-IX від 22.07.2022 р. у новій редакції URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>
6. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 № 755–IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>
7. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 № 270/96–ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text>
9. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959–XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
10. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 № 723/97–ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80#Text>
11. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023–XII. Редакція від 24.12.2024 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
12. Фомічов К.С. Сучасні тенденції міжнародного економічного права в умовах глобального розвитку / К.С. Фомічов // : Наукові записки: Серія: Право. – 2020. - №.8 (спецвипуск) – С. 139-143. URL: <https://www.cuspu.edu.ua/ua/nz-pravo->

arhiv/586-general-information/naukovi-chasopysy-tdpu/naukovi-chasopysy-pravo/publikatsii/12175-suchasni-tendentsiyi-mizhnarodnoho-ekonomichnoho-prava-v-umovakh-hlobalnoho-rozvytku

13. Фомічов К.С. Особливості міжнародно-правового механізму регулювання міжнародних інвестицій на сучасному етапі державотворення / К.С. Фомічов // : Наукові записки: Серія: Право. – 2019. - №.2 (спецвипуск. Том 2) – С. 38-43. URL: <https://www.cuspu.edu.ua/ua/nz-pravo-arhiv/586-general-information/naukovi-chasopysy-tdpu/naukovi-chasopysy-pravo/publikatsii/11891-osoblyvosti-mizhnarodno-pravovoho-mekhanizmu-rehulyuvannya-inozemnykh-investytsiy-na-suchasnomu-etapi-derzhavotvorenniya>

14. Фомічов К.С. Особливості національного механізму забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання / К.С. Фомічов // : Наукові записки: Серія: Право. – 2022. - №.12 – С. 69-72. URL: <https://pravo.cuspu.edu.ua/index.php/pravo/article/view/112/96>

15. Riabovolyk Tetiana. Legal Dimensions and Ethical Norms of Public Relations Practice in the Digital Age. /Fomichov Kostiantyn, Lypchanskyi Volodymyr. - Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит – Energy saving. Power engineering. Energy audit. – № 6 (209). Харків: НТУ "ХПІ", 2025. (подано до друку) (Категорія «Б»).DOI: <https://doi.org/10.20998/2313-8890.2025.06.06>

16. Mykhaylo Styranka, Vyacheslav Krahlevych, Petro Melnyk, Mykhailo Ternushchak and Kostiantyn Fomichov (2025) Administrative and procedural status of officials of anti-narcotic offenses in conditions of digitalization. About the Journal Published Articles. (SCOPUS; Q3) URL: <https://www.ashdin.com/abstract/administrative-and-procedural-status-of-officials-of-antinarcotic-offenses-in-conditions-of-digitalization-1102998.html>

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри ЕМ та КД, Протокол №1 від «28» серпня 2025 р.