

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

Кафедра (циклова комісія) менеджменту

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Завідувач кафедри менеджменту

Проф. Кундицький О.О.

“30” серпня 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ДОГОВІРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

освітній рівень магістр

галузь знань 07 «МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»
(шифр і назва галузі знань)

спеціальність 073 «Менеджмент»
(шифр і назва спеціальності)

спеціалізація _____

освітня програма «Менеджмент організацій та адміністрування»

Факультет економічний

2023– 2024 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Договірний менеджмент» для студентів спеціальності 073 «Менеджмент».

Розробники:

Кохан Маріанна Остапівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри (циклової комісії) менеджменту

Протокол від “30” серпня 2023 року № 2

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(Витяг з програми навчальної дисципліни
ПІ2.1.2.02 «ДОГОВІРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо- кваліфікаційний рівень	Характеристика НД	
		денна ФН	заочна ФН
Кількість кредитів ДФН – 5 Кількість кредитів ЗФН – 5 Змістових модулів – 2 Індивідуальне навчально- дослідне завдання – ІНДЗ	Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»	Вибіркова	
		<i>Рік підготовки:</i>	
		1-й	1-й
Загальна кількість годин: ДФН – 150 ЗФН – 150	Спеціальність: 073 «Менеджмент» Спеціалізація: 073 (М) «Менеджмент організацій та адміністрування»	<i>Семестр</i>	
Тижневих годин для ДФН: аудиторних – 3 самостійної роботи – 7	Освітньо- кваліфікаційний рівень: «магістр»	1-й	1-й -2-й
		<i>Лекції</i>	
		32 год.	12 год.
		<i>Практичні, семінарські</i>	
		16 год.	6 год.
		<i>Самостійна робота</i>	
		102 год.	132 год. 42 год.(1 сем.) 90 год. (2 сем.)
		<i>ІНДЗ:</i>	
		ІНДЗ 1 Підготовка договірної документації	ІНДЗ 1 Підготовка договірної документації
		<i>Вид контролю:</i>	Залік

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 0,45
для заочної форми навчання – 0,14

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення вибіркової дисципліни «Договірний менеджмент» є ознайомлення студентів із теорією та практикою управління договорами в організаціях, системою правових та економіко-управлінських знань, що регламентує порядок укладання, виконання та припинення господарських договорів різних видів, а також здобуття навиків розробки договорів та супровідної документації, ведення переговорів.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Договірний менеджмент» є:

- вивчення поняття, предмета та основних принципів договірного менеджменту;
- ознайомлення з основними нормами договірного права України;
- вивчення порядку укладання договорів за законодавством України та відпрацювання практичного навичку з підготовки договору;
- засвоєння теорії та практики управління виконанням договорів;
- розвиток вмінь з організації та проведення ефективних переговорів;
- розуміння процесів управління договорами в організації та навичок з документування, в тому числі в системі електронного документообігу.

Вимоги до рівня освоєння змісту дисципліни

Студент повинен знати:

- основні категорії договірного менеджменту;
- порядок проектування та укладення договорів;
- основи економіки та фінансового менеджменту контрактів;
- процеси адміністрування процесів укладення та виконання договорів в організації;
- вимоги до змісту та оформлення окремих видів господарських договорів;
- теорії та стратегії переговорів ;
- вимоги до організації та структуру переговорного процесу;
- порядок та систему документування виконання договорів;
- порядок врегулювання договірних спорів;
- особливості укладання міжнародних та зовнішньоекономічних договорів.

Студент повинен уміти:

- оперувати положеннями договірного законодавства України;
- орієнтуватися в архітектурі прикладних програмам для підготовки, моніторингу та адміністрування договорів в організації;
- готувати проекти договорів різних видів;
- аналізувати зміст окремих видів договорів,
- моделювати схему проведення переговорів;
- аналізувати переговорну ситуацію та діагностувати інтереси сторін;
- застосовувати необхідний інструментарій ведення переговорів;
- готувати претензію та позовну заяву для врегулювання договірних спорів.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ДОГОВІРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Змістовий модуль 1 ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ

ТЕМА 1. ОСНОВИ ДОГОВІРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

1. Поняття, суб'єкти та роль управління договорами
2. Процес управління договорами (контрактами)
3. Правове регулювання договорів в Україні
4. Інформаційні системи та продукти з управління контрактами

ТЕМА 2. СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ ДОГОВОРУ

1. Принципи та свобода договору
2. Предмет договору та види договорів
3. Формулювання змісту договору
4. Структура договору
5. Строк дії договору

Тема 3. ОСНОВИ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

1. Стратегії переговорів та інтереси сторін.
2. Організація та процес переговорів.
3. Команда переговорів.
4. Управління переговорами та ефективність

ТЕМА 4. ЦІНА ТА РОЗРАХУНКИ ЗА ДОГОВОРОМ

1. Поняття та структура ціни
2. Види договірних цін
3. Економічне обґрунтування ціни
4. Порядок розрахунків за договором

ТЕМА 5. УКЛАДЕННЯ ТА ОФОРМЛЕННЯ ДОГОВОРІВ

1. Сторони договору за типами договорів
2. Перевірка контрагентів
3. Загальний порядок укладення договорів
4. Оформлення і реєстрація договорів
5. Електронний договір

Змістовий модуль 2
КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ ТА СПЕЦИФІКА
МЕНЕДЖМЕНТУ ОКРЕМИХ ДОГОВОРІВ

ТЕМА 6. ВИКОНАННЯ ДОГОВОРІВ

1. Виконання та припинення зобов'язань
2. Управління змінами у договорах
3. Способи забезпечення виконання зобов'язань
4. Документальне оформлення виконання договору

Тема 7. ПУБЛІЧНІ УГОДИ

1. Публічні договори та оферти
2. Конкурентні способи укладення договорів
3. Державні закупівлі. Prozorro.
4. Тендерна документація на закупівлю товарів, робіт, послуг
5. Процес проведення конкурсу

Тема 8. МІЖНАРОДНІ ДОГОВОРИ

1. Міжнародне договірне право.
2. Форма і порядок укладання зовнішньоекономічного договору
3. Міжнародні правила INCOTERMS
4. Процес міжнародних переговорів

ТЕМА 9. ДІЙСНІСТЬ ТА ОСПОРЮВАННЯ ДОГОВОРІВ

1. Умови дійсності та нікчемності договорів
2. Оспорювання договорів
3. Досудове врегулювання суперечностей за договором
4. Захист прав за договором у судовому порядку

ТЕМА 10. КОНТРОЛЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДОГОВОРІВ

1. Облік та контроль виконання контрактів в організаціях
2. Форс-мажор у договорах
3. Відповідальність за невиконання договорів
4. Показники ефективності контрактів. КРІ

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	Денна форма				Заочна форма			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		л	пр	с.р.		л	пр	с.р.
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ								
Тема 1. Основи договірної менеджменту	12	2		10	12	2		12
Тема 2. Структура та зміст договору	18	4	2	12	18	2	1	15
Тема 3. Основи ведення переговорів	15	3	2	10	15	2	1	12
Тема 4. Ціна та розрахунки за договором	15	3	2	10	16		1	15
Тема 5. Укладення та оформлення договорів	16	4	2	10	15			15
Разом – зм. модуль 1	76	16	8	52	78	6	3	69
КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ ТА СПЕЦИФІКА МЕНЕДЖМЕНТУ ОКРЕМИХ ДОГОВОРІВ								
Тема 6. Виконання договорів	16	4	2	10	15	2	1	12
Тема 7. Публічні угоди	13	3		10	15	2	1	12
Тема 8. Міжнародні договори	15	3	2	10	15			15
Тема 9. Дійсність та оспорювання договорів	16	4	2	10	12			12
Тема 10. Контроль та ефективність договорів	14	2	2	10	15	2	1	12
Разом – зм. модуль 2	74	16	8	50	72	6	3	63
Усього годин:	150	32	16	102	150	12	6	132

5. ТЕМИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

Назви теми	Кількість годин	
	ДФН	ЗФН
Тема 1. Основи договірної менеджменту	2	2
Тема 2. Структура та зміст договору	4	2
Тема 3. Основи ведення переговорів	3	2
Тема 4. Ціна та розрахунки за договором	3	
Тема 5. Укладення та оформлення договорів	4	
Тема 6. Виконання договорів	4	2
Тема 7. Публічні угоди	3	2
Тема 8. Міжнародні договори	3	
Тема 9. Дійсність та оспорювання договорів	4	
Тема 10. Контроль та ефективність договорів	2	2
Усього	32	12

5. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Назви теми	Кількість годин	
	ДФН	ЗФН
Тема 1. Основи договірної менеджменту		
Тема 2. Структура та зміст договору	2	1
Тема 3. Основи ведення переговорів	2	1
Тема 4. Ціна та розрахунки за договором	2	1
Тема 5. Укладення та оформлення договорів	2	
Тема 6. Виконання договорів	2	1
Тема 7. Публічні угоди		1
Тема 8. Міжнародні договори	2	
Тема 9. Дійсність та оспорювання договорів	2	
Тема 10. Контроль та ефективність договорів	2	1
Усього	16	6

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

Назва теми	Кількість годин	
	ДФН	ЗФН
Тема 1. Основи договірної менеджменту	10	12
Тема 2. Структура та зміст договору	12	15
Тема 3. Основи ведення переговорів	10	12
Тема 4. Ціна та розрахунки за договором	10	15
Тема 5. Укладення та оформлення договорів	10	15
Тема 6. Виконання договорів	10	12
Тема 7. Публічні угоди	10	12
Тема 8. Міжнародні договори	10	15
Тема 9. Дійсність та оспорювання договорів	10	12
Тема 10. Контроль та ефективність договорів	12	12
Усього	102	132

8. ІНДИВІДУАЛЬНЕ НАВЧАЛЬНО - ДОСЛІДНЕ ЗАВДАННЯ

В рамках програми дисципліни «Договірний менеджмент» студентами виконується під керівництвом викладача **КОМПЛЕКСНЕ ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ (КІЗ)**. Номер варіанта КІЗ студент вибирає за порядковим номером у списку групи.

Розподіл варіантів завдань для підготовки контрольної роботи

№ за списком	Варіант завдання / вид договору
1.	Договір купівлі-продажу капітальної споруди
2.	Договір купівлі-продажу обладнання
3.	Договір поставки
4.	Договір найму (оренди) приміщення
5.	Договір найму (оренди) земельної ділянки
6.	Договір найму (оренди) транспортного засобу
7.	Договір контрактації сільськогосподарської продукції
8.	Договір лізингу обладнання
9.	Агентський договір
10.	Договір перевезення вантажу
11.	Договір побутового підряду
12.	Договір підряду на капітальне будівництво
13.	Договір банківського вкладу (депозиту)
14.	Кредитний договір
15.	Договір страхування
16.	Договір комерційної концесії
17.	Договір поставки продукції
18.	Договір зберігання на товарному складі
19.	Договір доручення
20.	Договір управління майном
21.	Договір факторингу
22.	Договір надання рекламних послуг
23.	Договір банківського обслуговування
24.	Договір про надання бухгалтерських послуг
25.	Договір туристичного обслуговування
26.	Договір про спільну діяльність з виробництва продукції
27.	Договір надання освітніх послуг
28.	Договір про надання інформаційних послуг
29.	Договір виконання поліграфічних робіт
30.	Договір закупівлі продукції за кошти державного бюджету

КІЗ полягає у виконанні та оформленні таких завдань:

1. Теоретична частина. Опрацювання нормативно-правової бази.
 - 1.1. Поняття та ознаки договору купівлі-продажу
 - 1.2. Істотні умови договору купівлі-продажу
 - 1.3. Обов'язки сторін
2. Практична частина. Оформлення документів
 - 2.1. Оформлення договору
 - 2.2. Документація виконання договору
 - 2.2. Претензія
 - 2.3. Позовної заяви до суду

Детальніше вимоги та рекомендації у методичних рекомендаціях до виконання завдання.

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ З КУРСУ «ДОГОВІРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

- *Візуальна презентація*
 - *Основні друковані тези для колег з рекомендованою літературою з 3-5 джерел.*
 - *Орієнтовний час доповіді - 15 хв.*
1. Ефективна публічний виступ: підготовка, структура та техніка
 2. Візуальний супровід публічного виступу. Правила створення ефективної презентації
 3. Цілі та стратегії ділових переговорів
 4. Знайомство та представлення . Управління враженням
 5. Психотипи опонентів і підбір тактики спілкування
 6. Формування комунікативних навичок для ведення ведення переговорів. Їх роль і значення в переговорах (2 ос.)
 7. Формування ефективних стосунків та ділових зв'язків (нетворкінг)
 8. Встановлення довіри в процесі переговорів
 9. Ефективне формування та передача повідомлень
 10. Аргументація та переконання: як здійснити успішний вплив
 11. Формування та постановка запитань в процесі переговорів. Техніки відкритих, навідних і закритих запитань
 12. Робота із запереченнями.
 13. Управління емоціями та почуттями в процесі переговорів (2 ос.)
 14. Невербальні комунікативні засоби в процесі переговорів. Управління власними та зчитування партнерів
 15. Теорія та практика ефективного слухання та реагування на переговорах
 16. Управління голосом та інтонуванням в процесі переговорів
 17. Стратегії розв'язання конфліктів у переговорах (2 ос.)
 18. Організація ділових переговорів (час, місце, сторони, планування тощо)
 19. Особливості ведення переговорів за допомогою сучасних засобів ділових комунікацій (телефон, відеозв'язок)

20. Письмові домовленості: традиційне ділове листування, електронна пошта, соцмережі
21. Переговори з представниками інших культур
22. Жорсткі переговори. Управління стресом
23. Маніпулятивні техніки в процесі проведення переговорів. Як впливати і як протистояти впливу
24. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) та переговори
25. Соціоніка та проведення переговорів
26. Сучасні глобальні тенденції та ділові переговори
27. Переговори онлайн

9. ПИТАННЯ НА ЗАЛІК (ОПРАЦЬОВУЮТЬСЯ ПРОТЯГОМ СЕМЕСТРУ)

1. Поняття, суб'єкти та роль управління договорами
2. Процес управління договорами (контрактами)
3. Правове регулювання договорів в Україні
4. Систем договірної права в Україні
5. Інформаційні системи та продукти з управління контрактами
6. Поняття цивільно-правового договору.
7. Форма цивільно-правового договору.
8. Свобода договору.
9. Предмет договору
10. Класифікація договорів
11. Зміст та умови договору
12. Сторони договору за типами договорів
13. Перевірка контрагентів
14. Загальний порядок укладення договорів
15. Поняття та вимоги до оферти
16. Акцепт. Поняття та вимоги дійсності
17. Оформлення і реєстрація договорів
18. Електронний договір
19. Ціна договору
20. Структура ціни
21. Види договірних цін
22. Економічне обґрунтування ціни
23. Порядок розрахунків за договором
24. Строк дії договору. Продовження дії

- 25.Поняття укладення договору. Оферта і акцепт.
- 26.Укладення договорів за конкурсом
- 27.Тендерна документація
- 28.Умови дійсності договорів
- 29.Нікчемність договорів
- 30.Нотаріальне посвідчення договору
- 31.Державна реєстрація договорів
- 32.Підготовка до переговорів
- 33.Процес переговорів.
- 34.Цілі переговорів.
- 35.Стратегія переговорів.
- 36.Команда та поле переговорів
- 37.Аргументація і переконання.
- 38.Міжнародні переговори.
- 39.Форма і порядок укладання зовнішньоекономічного договору
- 40.Міжнародні правила Incoterms® 2020.
- 41.Процес міжнародних переговорів
- 42.Культурні особливості в переговорах
- 43.Техніки впливу в переговорах
- 44.Переговори в умовах конфлікту
45. Форс-мажор у договорах
46. Внесення змін до договору
- 47.Документальне оформлення виконання договору
- 48.Порука як спосіб забезпечення виконання договорів
- 49.Гарантія як спосіб забезпечення виконання договору
- 50.Застава як спосіб забезпечення виконання договору
- 51.Майнові договори
- 52.Договори на надання послуг.
- 53.Характеристика договору купівлі-продажу.
- 54.Характеристика договору поставки.
- 55.Порядок закупівлі товарів, робіт, послуг за бюджетні кошти.
56. Договір найму
57. Особливості договорів оренди державного та комунального майна.
58. Договір лізингу.
59. Підрядні договори
- 60.Агентський договір
- 61.Поняття та зміст договору доручення.
- 62.Договір страхування.
- 63.Транспортні договори

64. Кредитний договір.
65. Підстави припинення договору. Розірвання договору
66. Невиконання договірних зобов'язань.
67. Неналежне виконання зобов'язань.
68. Види відповідальності за порушення договірних зобов'язань.
69. Досудове врегулювання суперечностей за договором
70. Оспорювання договорів в суді
71. Облік та контроль виконання контрактів в організаціях
72. Відповідальність за невиконання договорів
73. Показники ефективності контрактів. КРІ

10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Під час вивчення студентами навчальної дисципліни «Договірний менеджмент» застосовують такі методи навчання:

- *Наочні*: презентації до лекцій, аналіз студентами існуючої практики договірних регулювань;
- *Практичні*: управлінсько-правові ситуації, завдання для моделювання юридичних рішень, завдання для семінарських занять, доповіді та обговорення, індивідуальне навчально-дослідне завдання з підготовки договірної документації.

11. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль (включає усне і письмове опитування, доповнення на семінарських заняттях, відвідування занять, виконання ІНДЗ, доповідь та презентація) – студенти можуть набрати **до 45 балів**.

Контроль самостійної роботи (виконання та захист ІНДЗ) – 25 б.

Проміжний контроль (проведення 2-х змістових модулів (тестування)) - студенти можуть набрати **до 30 балів**.

Підсумковий контроль – це оформлення заліку за результатами поточного і проміжного контролю. Якщо студент набрав **не менше 51 балу** та виконав усі передбачені програмою види робіт, його робота вважається успішною та **оформляється залік**. Якщо студент набрав **менше 51 балу**, то залік **не зараховується**.

11. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЩО ПРИСВОЮЄТЬСЯ СТУДЕНТАМ

Види завдань	Максимальна кількість балів
<i>Змістовий модуль 1</i>	
1. Відвідування занять	5
2. Поточне опитування (усне, письмове опитування, розв'язування задач (ситуацій), доповнення до виступу, участь у дискусіях)	10
3. Доповідь і реферат	20
4. Контрольне тестування по модулю 1	15
Разом	50
<i>Змістовий модуль 2</i>	
1. Відвідування занять	5
2. Поточне опитування (усне, письмове опитування, розв'язування задач (ситуацій), доповнення до виступу, участь у дискусіях)	5
3. Комплексне індивідуальне завдання	25
4. Контрольне тестування по модулю 2	15
Разом	50
Разом за семестр	
	100

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою (університету, національною та ECTS):

Оцінка в балах	Оцінка ECTS	Визначення	За національною шкалою
90-100	A	Відмінно	Відмінно
81-89	B	Дуже добре	Добре
71-80	C	Добре	
61-70	D	Задовільно	Задовільно
51-60	E	Достатньо	
0-50	FX	Не достатньо	Незадовільно

Загалом, оцінювання знань студента ґрунтується на таких критеріях:

Оцінка «відмінно»:

- студент у повному обсязі володіє програмним матеріалом,
- вільно і логічно-аргументовано висвітлює свою думку і аналізує проблему,
- самостійно добирає та аналізує матеріали, отримані з додаткових джерел,
- бачить місце питання, яке розглядається, у контексті загальної теорії та практики менеджменту та комунікацій.

Оцінка «добре»:

- студент володіє фактичним матеріалом курсу, але допускає окремі неістотні помилки,
- висновки й узагальнення, які він зробив, не є вичерпними,
- відсутні посилання на додаткову літературу,
- практичне застосування теоретичних знань є дещо розпливчастим;

Оцінка «задовільно»:

- студент в основному володіє фактичним матеріалом курсу, але в окремих аспектах питань припускається істотних помилок,
- не в змозі самостійно робити чіткі закінчені висновки й узагальнення та пов'язати теоретичні знання з практикою,
- виклад матеріалу утруднений;

Оцінка «незадовільно»:

- студент не володіє матеріалом курсу, не орієнтується в його проблематиці,
- при спробі викладу матеріалу припускається грубих помилок,
- не може зробити жодних висновків та узагальнень,
- не бачить взаємозв'язку теорії та практики, яка розглядається.

13. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

До системи методичного забезпечення дисципліни належить

- силабус,
- робоча навчальна програма,
- супровідні презентації до лекцій,
- тексти лекцій,
- плани семінарських занять,
- методичні рекомендації до виконання індивідуального завдання з підготовки договірної документації,
- тематика доповідей та рефератів,
- методичні рекомендації до підготовки доповідей та презентацій,
- тестові завдання,
- електронний навчальний курс «Договірний менеджмент» у системі електронного навчання на платформі moodle.

14. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

Законодавство

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. *URL*
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. *URL*
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 р. *URL*
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text>
4. Господарський процесуальний кодекс України 6 листопада 1991 р. *URL*
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text>
5. Про затвердження Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України:

наказ Міністерства юстиції України від 22 лютого 2012 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0282-12>

Підручники, посібники

6. Грін О.О. Договори в цивільному праві України: Навчальний посібник: Альб. схем. О.О.Грін. – Ужгород: Видавництво ФОП Бреза А.Е., 2018. – 219с. URL: <http://surl.li/damcy>
7. Грищук А.М., Кохан М.О. Господарсько-правове адміністрування: навчальний посібник. Київ: Каравела, 2023. 376 с.
8. Договірне право в умовах ринкової економіки: Конспект лекцій / За заг. ред. І.В. Жилінкової, В.І. Борисової. – Х.: Нац. юрид. акад. України, 2008. – 116 с. URL https://dSPACE.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/168/1/DOGOVIR_2008.pdf
9. Мілаш В. С. Договірне право: конспект лекцій для студентів денної та заочної форм навчання усіх спеціальностей університету / В. С. Мілаш; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 80 с. URL <http://surl.li/kkvtx>
10. Сотниченко В.М. Договірне право: Навчальний посібник. К., КНУБА, 2018. – 230 с. URL: <http://surl.li/kkvtk>
11. Ходжсон Дж. Ефективне ведення переговорів / пер. з англ. Л.І. Байсари. – Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2002. – 252 с.
12. Kennegy G. Everything is Negotiable: How to Get the Best Deal Every Time. – London, 2008. – 384 p.
13. Negotiation Theory and Practice A Review of the Literature for UNO. Tanya Alfredson, Azeta Cungu, John Hopkins University, USA - FAO, Rome, Italy, FAO, Rome, Italy (2019). URL: <https://www.fao.org/3/bq863e/bq863e.pdf>

Професійні юридичні та консалтингові інформаційні веб-портали:

14. Школа бухгалтера: просто про облік / Портал Uteka. Бібліотека безпечних рішень бухгалтер. URL: <https://uteka.ua/ua/channel/shkola-bughaltera-prosto-ob-uchete>
15. Бухгалтеру про договір. Серія 1-10. / Портал Ifactor. Електронні версії бухгалтерських журналів. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2015/february/issue-15/article-5830.html>
16. Contract Management. General Principles. The World Bank . September 2017. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/531561507743080555-0290022017/original/ContractManagementGuidance2017.pdf>
17. Contract management. Guidance note on procurement. Asian development bank. December 2021 Publication Stock No. TIM210515-2 DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/TIM210515-2> URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/contract-management.pdf>

18. Incoterms® 2020. The International Chamber of Commerce (ICC) URL: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/#block-accordion-1>

Електронні курси . Відеоматеріали онлайн

19. Introduction to Negotiation: A Strategic Playbook for Becoming a Principled and Persuasive Negotiator by Yale University. Taught by: Barry Nalebuff, Milton Steinbach Professor, Yale School of Management / Coursera URL: <https://www.coursera.org/learn/negotiation/home/info>
20. Contract Management Module. The World Bank's STEP System. Online system used by borrowers to plan, record, and track key stages of the procurement process under Investment Project Financing (IPF) projects. The World Bank . August 24, 2022. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/factsheet/2022/08/24/step-contract-management-module>
21. Improving Contract Management Skills: Applying Contract Leadership® | CIPS. free online- 2021. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=uCuRv24eHX0>
22. Публічні закупівлі: від теорії до практики. Електронний курс. Prometheus. URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+PPTP101+2023_T1

Додатково

Спеціальне законодавство

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р.
2. Про нотаріат: Закон України від 02.09.1993 р.
3. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 14.03.1995р.
4. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р.
5. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 р.
6. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р.
8. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р.
9. Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р.

Підручники, посібники (додатково)

10. Беляневич О.А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти) / О.А. Беляневич. - К. : Юрінком Інтер, 2006. - 592 с.

- 11.Вінник О.М. Господарське право: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - 2-е вид., змін., допов. - К.: Правова єдність, 2008. - 766 с.
- 12.Господарський кодекс України: наук.-практ. коментар / О.І. Харитоновна (ред.) - Х. : Одісей, 2007. - 831 с.
- 13.Договірне право України. Загальна частина : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. О.В.Дзери. - К. : Юрінком Інтер, 2008. - 896 с. *URL* <https://yurincom.com/files/content/Dzera - Zagalna.pdf>
- 14.Договірне право України. Особлива частина : навч. посіб. / О.В. Дзера (ред.) - К. : Юрінком Інтер, 2009. - 1200 с.
- 15.Мічурін Є.О. Техніка складання договорів : навч.-практ. посіб. / Є.О. Мічурін. - Х. : Юрсвіт, 2006. - 536 с.
- 16.Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України / за ред. В.М. Коссака. - К. : Істина, 2004 - 976 с.
- 17.Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за ред. Г.Л. Знаменського, В.С. Щербини. - 2-е вид., перероб. і допов. - К. : Юрінком Інтер, 2008. - 720 с.
- 18.Господарське законодавство: у двох частинах. Частина І. Теоретична: навч. посіб./ В.В. Яцура, А.М. Гришук, М.О. Кохан. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2013 - 536 с.
- 19.Господарське законодавство: у двох частинах. Частина ІІ. Практикум: навч. посіб./ В.В. Яцура, А.М. Гришук, М.О. Кохан. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2013 - 206 с.

14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

Професійні юридичні та консалтингові інформаційні веб-портали:

1. <http://yurporada.kiev.ua/uk/zrazki-dogovor-v/>
2. <http://jurisconsult.net.ua>
3. <http://www.minjust.gov.ua>
4. <http://yurist-online.com/>
5. <https://ligazakon.net/>
6. <http://www.dtkk.com.ua>
7. <https://i.factor.ua>
8. <https://www.golovbukh.ua/>
9. <https://uteka.ua/>
10. <https://buhgalter911.com/>