

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ У БІЗНЕСІ»



Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Спеціальність	всі спеціальності галузей знань 05 Соціальні та поведінкові науки, 07 Управління та адміністрування, 10 Природничі науки, 12 Інформаційні технології, 16 Хімічна та біоінженерія, 18 Виробництво та технології, 24 Сфера обслуговування, 29 Міжнародні відносини
Статус	вибіркова
Загальний обсяг, у т.ч:	4 кредити ЄКТС (120 годин)
лекції:	2 години
практичні заняття:	1 година
Термін викладання	7 семестр (13, 14 чверті) 2024-2025 н.р.
Мова викладання	українська

Кафедра, що викладає дисципліну: Економіки та економічної кібернетики

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»: <https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7096>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams, команда «Договірні відносини у бізнесі»

Інформація про викладача:



Кабаченко Дмитро Васильович

Доцент кафедри економіки та економічної кібернетики, кандидат економічних наук

Персональна сторінка

<https://ekit.nmu.org.ua/ua/kabachenko.php>

E-mail: kabachenko.d.v@nmu.one

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Дисципліна «Договірні відносини у бізнесі» належить до переліку навчальних дисциплін Soft Skills НТУ «Дніпровська політехніка» та пропонується для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за всіма спеціальностями галузей знань 05 Соціальні та поведінкові науки, 07 Управління та адміністрування, 10 Природничі науки, 12 Інформаційні технології, 16 Хімічна та біоінженерія, 18 Виробництво та технології, 24 Сфера обслуговування, 29 Міжнародні відносини.

Дисципліна «Договірні відносини у бізнесі» спрямована на отримання знань щодо основ оформлення договірних відносин, розробки та використання різних видів документації у бізнесі.

В тій чи іншій мірі всі ми є суб'єктами та об'єктами торгівлі. І коли щось придбаємо на ринку чи у крамниці, і тоді, коли продаємо непотрібні нам речі на ринку або через Інтернет. Але в умовах швидкого розвитку вільної економіки можна продавати свої ідеї, свою працю, свої товари, своє майно, для підвищення власного добробуту. В такому разі необхідно мати юридичний захист власної діяльності. Цей захист забезпечують договори та супутні документи, такі як акти та накладні. Потрібно також розуміти особливості національної та закордонних юридичних підстав комерційної діяльності. Всьому цьому і вчить цей курс.

Договірні відносини у бізнесі – це знайомство з тим, що таке договірні відносини, у яких випадках і для чого складаються договори, акти прийому-передачі, накладні, векселі, інвойси та інша документація, що забезпечує договірні відносини у бізнесі. Ми розповімо про те як здійснюється обіг документів для оформлення внутрішніх та міжнародних відносин у бізнесі. Наші здобувачі вищої освіти навчаються враховувати ризики втрати або пошкодження товару при оформленні міжнародного контракту, обґрунтувати рішення щодо забезпечення договірних відносин у внутрішній та зовнішній торгівлі та опановують практичні навички розробки системи документації для організації бізнесу в Україні та забезпечення міжнародної діяльності вітчизняного підприємства із закордонними контрагентами.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – формування у здобувачів професійних, організаційних, методичних знань, вмінь і навичок щодо оформлення договірних відносин, розробки та використання різних видів документації у бізнесі.

Завдання вивчення дисципліни:

- засвоїти основи обігу документів у бізнесі;
- навчитися оперувати основними термінами оформлення внутрішніх та міжнародних відносин у бізнесі;
- розуміти правила Incoterms та процедуру міжнародної торгівлі;
- складати договори, акти прийому-передачі, накладні, векселі, інвойси та іншу документацію, що забезпечує договірні відносини у бізнесі;
- використовувати принципи та порядок складання документації для оформлення договірних відносин у міжнародній торгівлі;
- враховувати ризики втрати або пошкодження товару при оформленні міжнародного контракту;
- обґрунтувати рішення щодо забезпечення договірних відносин у внутрішній та зовнішній торгівлі.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

- знати види та умови складання договорів у бізнесі, розуміти функції та зміст договорів на купівлю-продаж, поставку товару, надання послуг
- розрізняти види документації, що забезпечує договірні бізнес-відносини у внутрішній та зовнішній торгівлі
- засвоїти форму, умови, типову структуру та порядок укладання зовнішньоекономічного контракту
- опанувати термінологію оформлення договірних відносин у внутрішній та зовнішній торгівлі
- розуміти порядок застосування документації у бізнесі та особливості оформлення договірних відносин
- вміти складати різні види договорів відповідно напрямкам діяльності, навчитися заповнювати необхідні бланки звітності
- розуміти сутність та значення управлінських рішень у бізнесі та використовувати ці знання при виборі оптимального рішення
- знати термінологію правил Інкотермс та застосовувати їх при визначенні умов постачання товару, вміти класифікувати умови Інкотермс та здійснювати їх порівняльну характеристику
- застосувати правила Інкотермс для диверсифікації ризиків пошкодження та втрати товару
- знати міжнародні закони, що регламентують міжнародну торгівлю, опанувати порядок оформлення документації у міжнародній торгівлі
- враховувати особливості оформлення договірних відносин у зовнішній торгівлі з представниками західних та східних країн
- визначати специфічні особливості ризиків у міжнародній діяльності підприємства, використовувати засоби мінімізації ризиків при оформленні міжнародного контракту
- враховувати специфіку прийняття рішень у міжнародних відносинах, вміти розподіляти ризики між контрагентами відповідно укладеним міжнародним контрактам.

4. СТРУКТУРА КУРСУ

ЛЕКЦІЇ

1. Загальні принципи оформлення договірних відносини у внутрішній торгівлі

1.1. Поняття, умови та види договорів у бізнесі

1.2. Функції договору та їх характеристика

1.3. Накладна, акт прийому-передачі, довіреність та рахунок-фактура як складові оформлення договірних відносин у бізнесі

1.3. Договір на послуги як елемент правовідношень у бізнесі

1.5. Договір на поставку товару як різновид договору купівлі-продажу, його умови та положення

2. Особливості оформлення договірних відносин у внутрішній торгівлі

- 2.1. Особливості укладання договорів по інтернету
- 2.2. Договір на програмування та його специфіка
- 2.3. Використання векселю як засобу відстрочення сплати за отримані товари або послуги
- 2.4. Сутність, види та реквізити векселю
- 2.5. Особливості обігу векселів в Україні

3. Загальні принципи оформлення договірних відносин у зовнішній торгівлі

- 3.1. Зовнішньоекономічний контракт, його форма, умови та порядок укладання
- 3.2. Типова структура міжнародного контракту
- 3.3. Огляд міжнародних законів, що регламентують міжнародну торгівлю
- 3.4. Інвойс, його види та особливості використання у зовнішній торгівлі
- 3.5. Вексель і чек в міжнародному праві

4. Особливості оформлення договірних відносин у зовнішній торгівлі

- 4.1. Юридичні основи здійснення зовнішньої торгівлі з Китаєм
- 4.2. Основи здійснення експортно-імпортних операцій з контрагентами в країнах Західної Європи
- 4.3. Специфічні особливості оформлення інтернет-торгівлі з міжнародними партнерами
- 4.4. Особливості захисту майнових та немайнових прав автора при укладенні договору на програмування
- 4.5. Особливості оподаткування операцій з постачання програмної продукції

5. Правила Інкотермс та їх застосування у міжнародних бізнес-відносинах

- 5.1. Сутність правил Інкотермс, їх мета, призначення та сфера застосування
- 5.2. Класифікація умов Інкотермс та їх характеристика
- 5.3. Визначення оптимального варіанту умов постачання товару
- 5.4. Особливості застосування правил Інкотермс відповідно до обраної категорії товару
- 5.5. Розмежування зони відповідальності продавця та покупця при оформленні бізнес-відносин

6. Ризики та їх врахування при оформленні міжнародного контракту

- 6.1. Перелік та умови виникнення ризиків у бізнесі
- 6.2. Специфічні особливості ризиків у міжнародній діяльності підприємства
- 6.3. Засоби мінімізації ризиків при оформленні міжнародного контракту
- 6.4. Застосування правил Інкотермс для диверсифікації ризиків пошкодження та втрати товару
- 6.5. Розподіл ризику між контрагентами відповідно укладеним міжнародним контрактам

7. Методологія обґрунтування рішень щодо забезпечення договірних відносин у внутрішній та зовнішній торгівлі

7.1. Сутність та значення управлінських рішень у бізнесі

7.2. Методологічні основи вибору оптимального рішення

7.3. Використання економіко-математичного моделювання для вибору оптимальних рішень у бізнесі

7.4. Специфіка прийняття рішень у міжнародних відносинах

7.5. Особливості оформлення міжнародного контракту з представниками західних та східних країн

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

1. Індивідуальне завдання №1. Розробка системи документації для організації бізнесу в Україні

2. Індивідуальне завдання №2. Розробка системи документації для організації міжнародної діяльності

3. Індивідуальне завдання №3. Вибір найбільш ефективного варіанту розрахунку за укладеним договором з вітчизняним контрагентом

3. Індивідуальне завдання №4. Обґрунтування рішення щодо забезпечення договірних відносин за міжнародним контрактом

5. ТЕХНІЧНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА/АБО ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Технічні засоби навчання. Дистанційна платформа Moodle. Активованій акаунт університетської пошти (student.i.p@nmu.one) на Microsoft Office 365, застосунки Microsoft Office: Teams, Moodle. Інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), Google Chrome або інший пошуковий сервіс з підключенням до мережі Інтернет. Мультимедійне обладнання: проектор, ноутбук. Підключена аудиторія до Wi-Fi

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <https://cutt.ly/RER787v> Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

6.2. Засоби та процедури

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів. Поточна успішність складається з оцінок за виконання двох індивідуальних завдань (доповіді на обрану тему у вигляді презентації та розрахункового завдання), ступеню інтенсивності інтерактивної роботи на лекціях та результатів задачі теоретичного модульного контролю наприкінці вивчення курсу. Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)	Комплексна контрольна робота (ККР) відбувається у письмовій формі, білети містять 3 відкритих запитання, одне з яких передбачає відповідь з обов'язковим прикладом. Правильна відповідь на кожне з відкритих запитань оцінюється у 30 балів. Відкриті запитання оцінюються шляхом співставлення з еталонними відповідями. Правильна відповідь на відкрите запитання з прикладом оцінюється у 40 балів. Максимальна кількість балів за ККР: 100
Індивідуальне розрахункове завдання	Індивідуальні завдання (доповіді на обрану тему у вигляді презентації та розрахункове завдання) максимально оцінюються у 60 балів (по 30 балів за кожне індивідуальне завдання).
Теоретична модульна робота	Охоплює матеріали лекційного курсу. Містить 4 відкритих запитань. Максимально оцінюються у 40 балів.

6.3. Критерії оцінювання індивідуального розрахункового завдання:

25-30 балів: завдання виконано вірно, в роботі здійснено аналіз показників, використано правильну методологію розрахунку з поясненням, розрахунок виконано без помилок, відповідь вірна.

20-24 бали: завдання в цілому виконано вірно, в роботі здійснено аналіз показників, використано правильну методологію розрахунку з поясненням, розрахунок виконано з помилками, що відобразилося на визначенні кінцевого результату.

15-19 балів: завдання в цілому виконано вірно, в роботі здійснено аналіз показників, використано правильну методологію розрахунку без пояснення, розрахунок виконано з помилками, що відобразилося на визначенні кінцевого результату.

10-14 балів: завдання виконано з помилками, в роботі використано неправильну методологію розрахунку без пояснення, розрахунок виконано невірно, що відобразилося на визначенні кінцевого результату.

6-9 балів: завдання виконано невірно, в роботі відсутній аналіз показників, використано неправильну методологію розрахунку без пояснення, розрахунок виконано невірно, що відобразилося на визначенні кінцевого результату.

0-5 балів: завдання виконано невірно, в роботі не здійснено аналіз показників, використано неправильну методологію розрахунку без пояснення, розрахунок виконано невірно, що відобразилося на визначенні кінцевого результату.

6.4. Критерії оцінювання теоретичної модульної роботи:

Містить 4 відкриті питання, кожне відкрите питання оцінюється максимально в 10 балів, причому:

9-10 балів – повне розкриття сутності питання, наведення прикладів з додаткової літератури.

7-8 балів – недостатньо повне розкриття сутності питання, приклади наведено, але вони дискусійні.

5-6 балів – недостатньо повне розкриття сутності питання, приклади наведено, але вони дискусійні.

3-4 бали – зміст відповіді має стосунок до предмету запитання, проте містить суттєві помилки за змістом питання, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст відповіді та / або не має прикладів.

1-2 бал – наявність текстової відповіді, яка не має стосунку до предмету запитання, містить суттєві помилки за змістом питання, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст відповіді.

7. ПОЛІТИКА КУРСУ

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадкування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується

«Положенням про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка» <https://cutt.ly/mERLa5A>, Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» <https://cutt.ly/vERLfxF> У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту. Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка щодня поштової скриньки на Office365 та відвідування групи у Teams. Протягом самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Договірні відносини у бізнесі». Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту. Якщо здобувач вищої освіти захворів, ми рекомендуємо залишатися вдома і навчатися за допомогою дистанційної платформи. Здобувачу вищої освіти, чий стан здоров'я є незадовільним і може вплинути на здоров'я інших здобувачів вищої освіти, буде пропонуватися залишити заняття (така відсутність вважатиметься пропуском з причини хвороби). Практичні заняття не проводяться повторно, ці оцінки неможливо отримати під час консультації. За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись дистанційно – в онлайн-формі, за погодженням з викладачем.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.6. Бонуси

Здобувачі вищої освіти, які регулярно відвідували лекції та практичні заняття (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та приймають участь у конференціях, конкурсах тощо отримують додатково 5 балів до підсумкової оцінки.

7.7. Участь в анкетуванні

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, які дозволять оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни.

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

1. Словесні (розповідь з елементами бесіди, бесіда, дискусії на заняттях, пояснення, лекція).
2. Наочні (демонстрація за допомогою мультимедійного обладнання різноманітних графічних матеріалів: графіків, діаграм, таблиць, прикладів рекреаційних ресурсів тощо; робота із відеоматеріалами).
4. Загальнонаукові методи (дедуктивний, індуктивний, синтез, аналіз).
5. Бінарні методи (словесно-інформаційний, словесно-проблемний, словесно-дослідницький).
6. Інтерактивні (постановка проблемних питань і ситуацій, проблемно-пошукові (евристичні), дослідницькі).

9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Базові

1. Кабаченко Д.В. Бізнес-відносини у внутрішній і зовнішній торгівлі [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Д.В. Кабаченко, І.М. Пістунов ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Дніпро : НТУ «ДП», 2024. – 306 с. Режим доступу: <https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7096>
2. Балджи М.Д., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. Режим доступу: <http://surl.li/zpssly>
3. Економіка торгівлі : навч. посібник / Н.О. Власова [та ін.] ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : Світ книг, 2015. – 473 с. Режим доступу: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/c3decabc6-8ba1-4903-aaee-4f60de6758fb/content>
4. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с. Режим доступу: https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/3732/1/%D0%B3%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D0%B0_21-05-21.pdf
5. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю.Г. – К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с. Режим доступу: <https://moodle.znu.edu.ua/mod/folder/view.php?id=406469>

Додаткові

6. Внутрішня торгівля України : монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі. Київ : Київський національний торгово-економічний університет, 2016. 864 с. Режим доступу: <https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/508cf1120fbd640bbc5337b81b163898.pdf>

7. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / за ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. Львів : Новий Світ-2000, 2014. 565 с. Режим доступу: <https://mybook.biz.ua/ua/prodaji/vnutrishnya-torgivlya-ukraini-problemi-i-perspektivi-rozvitku/>

8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

9. Зовнішньоекономічна діяльність : облік, контроль та оподаткування [навчальний посібник] / Л.В. Кононенко, О.А. Магопець, Г.Б. Назарова, В.В. Шалімов, Н.С. Шалімова / за заг. редакцією док. екон. наук, професора Н.С. Шалімової. Кропивницький: ЦНТУ, 2023. 547 с. Режим доступу: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/31e82425-2ed2-4897-b552-8d648f1a5105/content>

10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко та ін. / за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 652 с. Режим доступу: <https://knote.edu.ua/file/MjExMzA=/bfa41898c2e36475fd5bda2055d7135a.pdf>

11. Ковтуненко К.В., Коваленко О.М., Станіславик О.В. та ін.; Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності. : навч. посіб. / К.В. Ковтуненко, О.М. Коваленко, О.В. Станіславик та [ін.]; за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В. – К.: ФОРЗАЦ. 2018. – 496 с. Режим доступу: <http://surl.li/mmwwyb>

12. Dmytro Kabachenko, Erik Lapkhanov. Development and Justification of the System Methodological Approach to Assessing the Investment Business Project Implementation Efficiency Under Conditions of the External Market Environment Factors Impact. *Easten-European Journal of Enterprise Technologies*. Vol. 3. No. 3 (123). 2023. pp. 6-21. DOI: 10.15587/1729-4061.2023.279621 URL: <https://journals.uran.ua/eejet/article/view/279621/277758>

13. Dmytro Kabachenko, Olha Korolenko, Natalia Kutova, Olena Churikanova and Rostyslav Shchokin. Implementation of Digitization for Anti-crisis Management of Business Entities. *Economic Affairs*. Vol. 68. No. 01s. 2023. pp. 361-369. DOI: 10.46852/0424-2513.1s.2023.39 URL: <http://ndpublisher.in/admin/issues/EAv68n1sz13.pdf>

14. Svitlana Yatsyshyn, Dmytro Kabachenko, Oleksandra Korchynska, Olena Churikanova, Lidiya Seniv. Management Decisions as a Factor of Prevention and Mitigation of Internal Risks. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. Vol. 22. No. 11, 2022. pp. 771-777. DOI: 10.22937/IJCSNS.2022.22.11.107 URL: http://ijcsns.org/07_book/html/202211/202211107.html

15. Dmytro Kabachenko, Olena Churikanova, Svitlana Oneshko, Ruslan Avhustyn, Valeria Slatvinska. Application of information technologies for management quality decision making in the conditions of the instability of the external economic space. *International Journal for Quality Research*. Vol. 16. No 4. 2022. pp. 1121-1132. DOI: 10.24874/IJQR16.04-11. URL: <http://www.ijqr.net/journal/v16-n4/11.pdf>

16. Кабаченко Д.В., Шелест П.Д. Розробка та обґрунтування стратегії розвитку підприємства. *Multidisciplinárni mezinárodní vědecký magazín «Věda a perspektivy»* je registrován v České republice. № 5 (12). 2022. pp. 37-50. DOI: 10.52058/2695-1592-2022-5(12)-37-50 URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/1569>

17. Кабаченко Д.В., Андреева С.В. Використання економіко-математичного моделювання для оптимізації процесів виробництва. *Підприємництво та інновації*. Київ : Видавничий дім «Гельветика». ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів». Вип. 20. 2021. С. 67-73. DOI: 10.37320/2415-3583/20.9/ URL: <http://www.ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/460/447>

18. Кабаченко Д.В., Сипало В.В. Розробка системи оцінки потенціалу агропромислового підприємства шляхом економіко-математичного моделювання. *Таврійський науковий вісник. Серія : Економіка*. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», ВНЗ «Херсонський державний аграрний університет». № 9. 2021. С. 109-115. DOI: 10.32851/2708-0366/2021.9.14 URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/198/195>

19. Kabachenko D., Cherkas O. Features of enterprises management system in modern business conditions. *European journal of economics and management. Management in economic sectors and enterprises. Regional economy*. ISSN 2533-4794. Verostav druzstvo, Praha. Vol. 5. Issue 3. 2019. pp. 74-84. URL: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem_2019_5_3/13.pdf

20. Кабаченко Д.В. Удосконалення методів оцінки ефективності інноваційних проектів розвитку підприємства. Науково-виробничий журнал «Бізнес навігатор». Економіка та управління підприємствами. Херсон : ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права». 2019. Вип. 2 (51). С. 63-70. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2019/51_2019/14.pdf

21. Кабаченко Д.В. Формування механізму оцінки ефективності інноваційних проектів на підприємстві. Інституціоналізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України : колективна монографія / за з аг. ред. О.Л. Гальцової. Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 415 – 438. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/47908/1/Monograph_2019_Abdullayev_Instytutsializatsiia.pdf

Інформаційні ресурси:

1. Вексель.

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C>

2. Вексельне право.

https://pidru4niki.com/15980223/pravo/vekselne_pravo_harakteristiki_vekselya_uch_asniki_vekselnih_rozrahunkiv

3. Зовнішньоекономічні договори (контракти).

https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96_%D0%B4%D0%BE

[%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B8 \(%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8\)](#)

4. Зовнішньоекономічний контракт.

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82>

5. Зовнішньоекономічний контракт з китайськими партнерами.

<https://go-advocate.com/zovnishnoekonomichnyj-kontrakt-z-kytajskymu-partneramy/>

6. Зовнішня торгівля, уніфіковані звичаї та застосування стандартних угод.

<https://jur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/zovnishnya-torgivlya-unifikovani-zvichayi-ta-zastosuvannya-standartnih-ugod-u-shippingu.html>

7. Інвойс.

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B2%D0%BE%D0%B9%D1%81> та <https://www.makeitnua.com/invoice-ua>

8. Квитанція.

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%8F>

9. Міжнародний договір.

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%B9%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%96%D1%80>

10. Основи китайського права.

<https://go-advocate.com/osnovy-kytajskocho-prava/>

11. Публічно-приватне партнерство.

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%BD%D0%B5%D0%BF%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BD%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE>

12. Створення ІТ-компанії в Україні: юридичні особливості.

<https://zilver.com.ua/uk/stvorennya-it-kompaniyi-v-ukrayini-yurydychni-osoblyvosti/>

13. Форма зовнішньоекономічного договору (контракту)

https://export.gov.ua/137-forma_zovnishnoekonomichnogo_dogovoru_kontraktu

14. Юридичні аспекти діяльності freelancer в Україні.

<https://zilver.com.ua/uk/yurydychni-aspekty-diyalnosti-freelancer-v-ukrayini/>

15. Зразок договору з розробником (на програмування).

<https://zilver.com.ua/uk/zrazok-dogovoru-z-rozrobnykom-na-programuvannya/>

16. Зразок інвойсу для фрілансера.

<https://zilver.com.ua/uk/zrazok-invojsu/>

17. Зразок Контракту з Китаєм.

https://yurotdel.com.ua/zed-kontrakt/zrazok_kontraktu_z_kytajem