

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра міжнародних економічних відносин

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
Козак Ю.Г.
“ ___ ” _____ 2018 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини»

на тему: **«Напрямки підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості в умовах євроінтеграції (на прикладі ПАТ «Одескабель»)»**

Виконавець:

студентка факультету міжнародної економіки
Тараненко Аліса Ігорівна
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

канд. економ. наук, доцент
(науковий ступінь, вчене звання)

Уханова Інна Олегівна
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ОДЕСА – 2018

АНОТАЦІЯ

Тараненко А.І., «Напрямки підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості в умовах євроінтеграції (на прикладі ПАТ «Одескабель»)),
кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за магістерською програмою «Міжнародні економічні відносини»,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2018 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля ПАТ «Одескабель».

У роботі розглядаються теоретичні аспекти здійснення зовнішньої торгівлі підприємства, нормативно-правове регулювання зовнішньої торгівлі кабельної промисловості та методичні підходи до визначення її ефективності.

Проаналізовано основні показники зовнішньої торгівлі підприємства ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції, зроблено SNW-аналіз ПАТ «Одескабель», визначено ефективність зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» та резерви її підвищення.

Запропоновано шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель», зокрема розроблено організаційні заходи, обґрунтовується необхідність впровадження сертифікації згідно з CPR, а також диверсифікації ринків збуту та сфер застосування кабельно-провідникової продукції.

Ключові слова: зовнішня торгівля підприємства, ефективність зовнішньої торгівлі, ПАТ «Одескабель», кабельно-провідникова продукція, євроінтеграція, сертифікація, диверсифікація, міжнародна конкурентоспроможність.

ANNOTATION

Taranenko A.I., «Ways of improving the efficiency of foreign trade of the cable industry enterprise in the context of European integration (on the example of PJSC Odeskabel)»,
thesis for Master degree in specialty 292 «International economic relations» under the program «International economic relations»,
Odessa National Economic University
Odessa, 2018

This thesis consists of three chapters. The object of the research is the foreign trade of PJSC "Odeskabel".

Diploma thesis deals with the theoretical aspects of foreign trade of the enterprise, normative-legal regulation of the foreign trade of the cable industry and methodical approaches to the determination of its efficiency.

There were analyzed the main indicators of foreign trade of PJSC "Odeskabel" in the conditions of European integration. SNW-analysis of PJSC "Odeskabel" was made, the efficiency of foreign trade of PJSC "Odeskabel" and reserves for its improvement were determined.

Thesis offers directions of increasing the efficiency of foreign trade of PJSC "Odeskabel", in particular, there are developed organizational measures, the necessity of introduction of certification according to CPR, as well as diversification of sales markets and spheres of use for cable and wire products is justified.

Keywords: foreign trade of the enterprise, efficiency of foreign trade, PJSC "Odeskabel", cables and wires, European integration, certification, diversification, international competitiveness

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Зміст зовнішньої торгівлі підприємства, її чинники та особливості	7
1.2. Нормативно-правове регулювання зовнішньої торгівлі продукцією кабельної промисловості	20
1.3. Методичні підходи до визначення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства	28
Висновки до розділу 1.....	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ» В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	38
2.1. Організаційно-економічна та фінансова характеристика ПАТ «Одескабель».....	38
2.2. Аналіз показників зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель».....	50
2.3. Аналіз ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель».....	60
Висновки до розділу 2.....	68
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ».....	70
3.1. Організаційні заходи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель».....	70
3.2. Впровадження сертифікації згідно з СРР як фактор підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції	78
3.3. Диверсифікація ринків збуту та сфер застосування кабельно- провідникової продукції.....	82
Висновки до розділу 3.....	89
ВИСНОВКИ.....	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92
ДОДАТКИ.....	97

ВСТУП

Актуальність кваліфікаційної роботи. Зовнішня торгівля є найважливішою частиною діяльності підприємств, а також пріоритетом національної політики більшості країн світу, тому необхідність аналізу ефективності зовнішньої торгівлі стоїть перед кожним таким підприємством, діяльність якого орієнтована не тільки на внутрішній ринок, але і за кордон. В нинішніх умовах господарювання, в часи економічної та політичної нестабільності визначення рівня ефективності є важливим кроком для прийняття рішення, чи є здійснення зовнішньої торгівлі доцільним не лише, коли підприємство тільки планує вихід на зовнішні ринки, але й під час безпосередньої зовнішньоторговельної діяльності, коли показники її ефективності можуть допомогти визначити фактори, що так чи інакше впливають на зовнішню торгівлю негативно, та вчасно їх усунути чи зменшити цей вплив.

Звичайно, підприємства кабельної промисловості не є винятком. Ринкова конкуренція визначає прагнення підприємств до завоювання лідируючих позицій на ринку, породжує необхідність створення і освоєння нової конкурентоспроможної продукції, завдяки чому стає можливим розвиток промисловості і в її складі галузі, що виробляє кабельну продукцію. Актуальним завжди залишається пошук нових шляхів щодо посилення ефективності зовнішньої торгівлі, зокрема сьогодні, коли досягнення ефективних результатів ускладняється саме через необхідність адаптації до умов, що постійно змінюються, серед яких євроінтеграційні процеси, зміни у стандартизації продукції тощо.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Метою є визначення напрямків підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства в умовах євроінтеграції.

Для реалізації поставленої мети передбачено вирішення наступних **завдань**:

- 1) дослідити теоретичні основи здійснення зовнішньої торгівлі підприємства;
- 2) розглянути методичні підходи до визначення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства;

- 3) здійснити аналіз зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»;
- 4) визначити та оцінити фактори, що мають вплив на зовнішню торгівлю ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції;
- 5) провести аналіз ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»;
- 6) розробити пропозиції та запропонувати шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель».

Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля ПАТ «Одескабель».

Предметом дослідження виступають теоретичні основи та практичні організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теоретичні положення економічної науки та праці вчених-економістів в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Методологія дослідження базується на використанні принципів системного підходу, інструментарію економічної теорії і економічного аналізу.

У процесі дослідження використовувалися методи аналізу та синтезу; емпіричні методи – для організації збирання первинної інформації про зовнішню торгівлю підприємства; порівняння та узагальнення; методи економічного і економіко-статистичного аналізу – для оцінки та обробки результатів дослідження ефективності зовнішньої торгівлі підприємства; кореляційно-регресійний аналіз.

Інформаційною базою дослідження стали теоретичні положення і розробки науковців, роботи відомих зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі ЗЕД, навчальні посібники, підручники, матеріали монографій та періодичні видання, матеріали науково-практичних конференцій, законодавчі та інші нормативно-правові документи, офіційно опублікована статистична інформація, звіти та аналітичні матеріали Європейської Комісії та Центру СЄ сертифікації продукції, звітна інформація ПАТ «Одескабель», джерела Інтернет, власні розрахунки.

Публікації та апробація результатів дослідження. За темою кваліфікаційної роботи було підготовлено публікацію на тему «The current state and prospects of increasing export activity of Ukrainian enterprises to the European market of cable products» у міжнародному науковому журналі «Universitas Europaea: spre o societate a cunoașterii prin europenizare și globalizare» (м. Кишинів, 2018 р.), обсяг 0,5 авт.арк; публікацію та виступ на тему «Сучасний стан та перспективи розвитку експортної діяльності українських підприємств на європейському ринку кабельної продукції» на конференції ФМЕ «Минуле, Сучасне, Майбутнє» (м. Одеса, 2018 р.), обсяг 0,5 авт.арк; тези доповіді на тему «Сучасний стан та перспективи розвитку світового ринку продукції кабельної промисловості» за результатами всеукраїнської конференції молодих вчених «Глобальні та регіональні аспекти інноваційного розвитку економіки» (м. Одеса, 2018 р.), обсяг 0,2 авт.арк; та тези на тему «Проблеми експорту українських підприємств кабельної промисловості на ринок ЄС (на прикладі ПАТ «Одескабель»)» на всеукраїнський форум «Проблеми розвитку малих відкритих економік» (м. Житомир, 2018 р.), обсяг 0,3 авт.арк.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (63 найменувань) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 100 сторінок. Основний зміст викладено на 88 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 16 рисунків.

ВИСНОВКИ

Зміст зовнішньої торгівлі полягає в тому, що вона виступає формою зв'язку між виробниками продукції різних країн. Зовнішньоторговельні операції є комплексом дій, які охоплюють підготовку, укладання та виконання зовнішньоторговельної угоди.

Головною умовою проведення зовнішньої торгівлі є її ефективність. Аналіз показників ефективності зовнішньої торгівлі дасть можливість охарактеризувати ступінь вигідності для підприємства проведення як окремих операцій, так і всієї зовнішньоторговельної діяльності за визначений період часу. Методика визначення ефективності зовнішньої торгівлі характеризується такими показниками: ефективність імпорту та експорту, рентабельність імпорту та експорту, економічний ефект імпорту та експорту.

ПАТ «Одескабель» є одним із провідних виробників кабельної продукції як в Україні, так і в країнах СНД, пріоритетом розвитку якого є виготовлення високоякісної продукції з конкурентоспроможними цінами.

Аналіз зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» показав, що протягом аналізованого періоду підприємство отримувало позитивні результати від господарської діяльності, хоча, як і для багатьох інших підприємств, 2014 рік виявився кризовим для ПАТ «Одескабель» через нестабільну політичну ситуацію в країні. Під час проведення аналізу фінансової стійкості спостерігалось погіршення показників, за 2014 рік погіршилася ділова активність підприємства, однак на кінець 2017 року підприємство отримало більший чистий прибуток порівняно з минулим роком, що може свідчити про покращення фінансового стану підприємства, а також покращення ефективності експортної діяльності і загалом рентабельності підприємства.

Проаналізувавши ефективність експорту видно, що хоча показник економічної ефективності експорту для підприємства загалом є нижчим за показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, це ще не означає доцільність переорієнтації підприємства повністю на внутрішній ринок для досягнення максимально можливих прибутків. Аналіз у розрізі окремих товарів

показує, що більшість товарів з експортного асортименту є економічно ефективними для продажу на зовнішніх ринках. Крім того, ПАТ «Одескабель» притримується цінової стратегії стосовно деяких видів продукції для завоювання та укріплення своїх позицій на зовнішніх ринках.

Було виявлено, що найбільший вплив на підприємство мають політичні та економічні фактори макросередовища. Нестабільна політична ситуація значно скоротила обсяги реалізації продукції на звичні ринки збуту країн СНД.

Аналіз діяльності ПАТ «Одескабель» виявив ряд конкретних проблем, які перешкоджають здійсненню ефективної зовнішньоторговельної діяльності. Серед них: неефективна робота відділів з планування; погане функціонування експортного відділу; недостатньо добре налагоджена комунікація між відділами; низька конкурентоспроможність силових кабелів на зовнішньому ринку; недостатнє просування продукції на міжнародні ринки; мовний бар'єр менеджерів вищої ланки тощо.

Були запропоновані наступні шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»:

1. Впровадити на підприємстві CRM-систему, яка зможе допомогти проаналізувати доходи від покупців і витрати на їх обслуговування, підвищити точність і адекватність планування, налагодити комунікацію між відділами, забезпечити співробітників більш точною інформацією тощо.

2. Застосувати організаційні заходи, а саме: реорганізувати відділ експортних продажів; підвищити рівень знань начальників відділів з англійської мови; впровадити систему бонусів для мотивації укладання зовнішньоторговельних угод.

3. Пройти тестування та отримати сертифікат відповідності кабелів Єврокласу Csa згідно із CPR.

4. Активно просуватись на міжнародних ринках, беручи участь у виставках, форумах та конференціях.

5. Розширити ринки збуту, експортуючи найбільш перспективні види кабелів – кабелі для СКС та кабелі для комп'ютерних мереж, ВОК.

6. Опанувати ринок кабелів в сфері альтернативної енергетики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 430 с.
2. Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик. Навч. посібник — К.: КНЕУ, 1998. — 316 с.
3. Арсенюк І.Р., Яровий А.А. Комп'ютерні мережі: Навч. пос. Ч.1. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 117 с.
4. Божидарнік Н. В. Валютні операції [текст] підручник/ Н. В. Божидарнік, Т. В. Божидарнік - К.: "Центр учбової літератури", 2013. - 698 с.
5. Болтянська Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
6. Буглай В.В., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб.пособие/ Под ред. Н.Н.Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
7. Бунько В.А. Валютно-кредитные операции и расчеты по внешнеторговым контрактам. /А.В. Бунько. – Мн.: 2005.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е.Стровского. – 2-е изд., перераб.и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 823 с.
9. Волкова, І. А. Моделювання аналізу та стратегічного прогнозування зовнішньоторговельної діяльності підприємства / І. А. Волкова. и др. // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2013. – №6. – С. 22-29
10. Воронов С.В., Хохлов Е.Н. Как заключать международные торговые контракты. – К.: МККУ, 1992 г.
11. Гольшев В.Г.. Коммерческое право: Конспект лекций. / сост. Гольшев В. Г.- М.: МИЭМП, 2005. - 36 с. 2005
12. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия Изд. 2 / В. Я. Горфинкель. – М. : Юнити-Дана, 2000. – 743 с.

13. Господарський кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція станом на 08.12.2016)

14. Джил Діше CRM-навігатор: посібник з управління взаєминами з клієнтами / Джил Діше ; пер. з англ. О. Сисоєвої. – К.: Видавництво Олексія Капусти підрозділ Агентства "Стандарт", 2006. – 375 с.

15. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. вузів. - К, Центр навч. літ.. 2004. - 247 с.

16. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок // Банковский вестник. – 2011. – № 28(537). – С. 29-35

17. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

18. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

19. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток экспортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.

20. Зінь Е.А., Дука Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. д.е.н., професора Е. А. Зіня. — К.: Видавництво «Кондор», 2009. — 432 с.

21. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

22. Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_014/page3

23. І.В.Тирпак, В.І.Тирпак, С.А. Жуков. Основи економіки та організації підприємництва. Навчальний посібник. - Кондор. - 2011. - 284 с.

24. Козик В.В. та ін. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Крап'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. — 2-ге вид. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.

25. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі – продажу 11.04.1980 р.// Про приєднання див. Наказ ПВР № 7978-ХІ від 23.08.89 р.

26. Корінць М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: Монографія. – К:ННЦІАЕ, 2007. – 488
27. Л. А. Воловик. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник / Л. А. Воловик; КДУ. Калінінград, 1998.. - С. 80
28. Лебідь І.Г. Ефективність механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: базові підходи та методологія оцінки // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – № 101. – Т. 2. – С. 128-134.
29. Лидовская О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. Готовые маркетинговые решения. — СПб.: Питер, 2008. — 141 с.
30. Маховикова Г.А Павлова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность: Эксмо; Москва; 2009. – 65 с.
31. Міжнародні правила по тлумаченню термінів ІНКОТЕРМС// Збірник контрактів та нормативних актів. Інкотермс. – К.: Сплاین, 2000. – с.4-33
32. Офіційний веб-портал Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/construction/product-regulation/>
33. Офіційний сайт ПАТ «Одескабель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://odeskabel.com/main-rus/about-company.html>
34. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Навроцька Н. А. Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 256 с.
35. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Навроцька Н. А. Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2014. - 256 с.
36. Патошина Г. Н. Конспект лекцій по курсу «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» для студентов дневной и заочной формы обучения экономического факультета / Сост. ст. преп. Г. Н. Патошина. - Мариуполь, ПГТУ, 2007. - 58 с.
37. Про зовнішньоекономічну діяльність. Верховна Рада УРСР; Закон від 16.04.1991 № 959-ХІІ (Редакція станом на 03.01.2017)
38. Про інвестиційну діяльність. Верховна Рада України; Закон від 18.09.1991 № 1560-ХІІ (Редакція станом на 06.11.2014)

39. Про міжнародний комерційний арбітраж. Верховна Рада України; Закон, Положення від 24.02.1994 № 4002-XII (Редакція станом на 19.10.2016)
40. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Верховна Рада України; Закон від 23.09.1994 № 185/94-ВР (Редакція станом на 03.01.2017)
41. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності. Верховна Рада України; Закон від 23.12.1998 № 351-XIV (Редакція станом на 15.10.2014)
42. Про режим іноземного інвестування. Верховна Рада України; Закон від 19.03.1996 № 93/96-ВР (Редакція станом на 25.06.2016)
43. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для бакалавриата / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под ред. Е. Ф. Прокушева. — 9-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 214 с. — Серия : Бакалавр. Прикладной курс.
44. Резниченко, П. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИТ. Не брак по расчету / П. Резниченко. // ИТ-МЕНЕДЖЕР. — 2004. — № 5-6. — С. 30-33.
45. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. — 591 с.
46. Соколенко С.І. Глобальні ринки ХХІ століття: перспективи України. — К.: Логос, 1998. — 568 с.
47. Сторінка ПАТ «Одескабель» на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05758730>
48. Ткаченко Н., Доктор А. Договор (контракт) купли-продажи во внешнеэкономической деятельности// Предпринимательство, хозяйство и право, 1996 г., № 4, С. 12-19.
49. Учебник для вузов/ Под ред. проф. Л. Е. Стровского. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
50. Царьов Р.Ю. Структуровані кабельні системи: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. / Царьов Р.Ю., Нікітюк Л. А., Резніченко П. І. — Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. — 260 с.: іл.

51. Ценина Т.Т. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 200 с.

52. Центр CE сертификации продукции. International center for quality certification, – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icqc.eu>

53. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 256 с.

54. Шовкопляс С. Как повысить конкурентоспособность при помощи CRM // Office. — 2005. — № 3-4, с. 12-18.

55. BICSI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bicsi.org/>

56. CeBIT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cebit.de/en/>

57. CWIEME Berlin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.coilwindingexpo.com/berlin/>

58. Lars Lindskov Pedersen. Cables for the EU must be CE marked. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://certification.madebydelta.com/cpr/cables-eu-must-ce-marked/>

59. PCIM Europe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pcim.mesago.com/events/en.html>

60. Robock S.H., Simmonds K. International Business. How big is it? - 1973.- №4.– p.91.

61. The London Metal Exchange, LME [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/copper/>

62. VD MAIS. Ринкові тренди альтернативна енергетика України у 2018 році [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vdmais.ua/rynochnye-trendy-alternativnaya-energetika-ukrainy-v-2018-godu/>

63. WIRE 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wire.de/>