

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
(підпис)

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2020 року

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності  
292 «Міжнародні економічні відносини»**

**за темою**

**«СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ  
ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ» )»**

Виконала: студентка 6 курсу, групи 7  
ЦЗФН  
спеціальності  
292 Міжнародні економічні відносини  
**Кехтер Катерина Сергіївна**  
Науковий керівник: к.е.н., доцент  
Уханова Інна Олегівна

## АНОТАЦІЯ

Кехтер К.С., «Стан та перспективи підвищення ефективності експорту підприємства кабельно-провідникової промисловості (на прикладі ПАТ «Одескабель»)), кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, 2020 р.

Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є експорт підприємства кабельно-провідникової промисловості.

Досліджено теоретичні аспекти здійснення експорту підприємства та поняття ефективності експорту, узагальнено чинники, що впливають на ефективність експорту підприємства та методичні підходи до її визначення.

Проаналізовано основні показники експорту ПАТ «Одескабель», зроблено SNW-аналіз ПАТ «Одескабель», проведено SWOT-аналіз чинників, що впливають на ефективність експорту підприємства, визначено ефективність експорту ПАТ «Одескабель» та резерви її підвищення.

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

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, ефективність експорту, кабельно-провідникова промисловість, ПАТ «Одескабель»

## ANNOTATION

Kekhter K.S., "Status and prospects of improving the efficiency of exports of the cable industry (on the example of PJSC "Odeskabel")", qualification work for a master's degree in 292 International Economic Relations, Odessa National University of Economics, Odessa , 2020

Qualification work consists of three sections. The object of the study is the export of the cable and wire industry.

Theoretical aspects of enterprise export and the concept of export efficiency are studied, the factors influencing the export efficiency of the enterprise and methodical approaches to its definition are generalized.

The main indicators of PJSC "Odeskabel" export are analyzed, the SNW analysis of PJSC "Odeskabel" is made, the SWOT-analysis of the factors influencing efficiency of export of the enterprise is carried out, efficiency of export of PJSC "Odeskabel" and reserves of its increase are defined.

Ways to increase the efficiency of exports of PJSC "Odeskabel" are proposed, in particular, organizational measures are developed, the need for certification in accordance with CPR, as well as diversification of markets for cable and wire products is substantiated.

Keywords: foreign trade, export, export efficiency, cable and wire industry, PJSC "Odeskabel"

## ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Поняття експорту та ефективності експорту промислового підприємства	7
1.2 Чинники ефективності експорту підприємства кабельно-промислової галузі	17
1.3 Методичні підходи визначення ефективності експорту промислового підприємства	23
Висновки до Розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»	29
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Одескабель» на зовнішньому товарів кабельно-провідникової промисловості	29
2.2 Аналіз чинників впливу на ефективність експорту ПАТ «Одескабель»	39
2.3 Аналіз ефективності експорту ПАТ «Одескабель» та визначення резервів її підвищення»	47
Висновки до Розділу 2	56
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»	57
3.1 Організаційні заходи з удосконалення експорту ПАТ «Одескабель» та підвищення його ефективності	57
3.2 Диверсифікація міжнародних ринків збуту кабельної продукції як основа підвищення ефективності експорту ПАТ «Одескабель»	65
Висновки до Розділу 3	69
ВИСНОВКИ	71
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75

## ВСТУП

*Актуальність кваліфікаційної роботи.* Зовнішня торгівля є важливішою частиною діяльності підприємства та пріоритетним напрямом при виробленні національної політики країн світу. Найбільш актуальною частиною зовнішньої торгівлі є експорт – саме експортні операції сприяють надходженню валютної виручки, дозволяють фінансувати потреби у закупівлі імпортованих товарів та сировини. Необхідність аналізу ефективності експорту стоїть перед кожним підприємством, діяльність якого є орієнтованою на зовнішній ринок. В поточних умовах господарювання, коли проявляється економічна та політична нестабільність, визначення рівня ефективності експорту є важливим кроком для прийняття рішення відносно доцільності зовнішньої торгівлі, при визначенні факторів, що впливають на експорт, щоб вчасно усунути чи зменшити негативний вплив. Підприємства кабельно-провідникової промисловості не є винятком, тому що конкуренція визначає їх прагнення до завоювання позицій на ринку, породжує необхідність створення і освоєння нової продукції.

Проблеми зовнішньої торгівлі, зокрема її експортної складової, вивчалися багатьма науковцями. Серед вчених-економістів, що досліджували цю проблематику, слід назвати О. Барановського, О. Дегтярьову, Д. Лук'яненка, Ю. Козака, В. Новицького, Ю. Пахомова, Т. Циганкову, А. Філіпенка та ін. Однак актуальним залишається пошук нових шляхів щодо підвищення ефективності експорту сьогодні, коли досягнення результатів ускладнюється через необхідність адаптації до умов, що постійно змінюються, серед яких криза, євроінтеграційні процеси, зміни у стандартизації продукції, підвищення вимогливості споживачів та зміни потреб ринку. Вищевикладене визначає актуальність теми, обраної для дослідження у кваліфікаційній роботі магістра.

**Мета і завдання кваліфікаційної роботи.** Метою кваліфікаційної роботи є аналіз ефективності експорту підприємства кабельно-провідникової промисловості та визначення напрямків її підвищення.

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

- дослідити теоретичні основи здійснення експорту підприємства та його ефективності;
- узагальнити чинники, що впливають на ефективність експорту підприємства;
- дослідити методичні підходи до визначення ефективності експорту підприємства;
- здійснити аналіз експорту ПАТ «Одескабель»;
- визначити та оцінити фактори, що впливають на експорт ПАТ «Одескабель»;
- провести аналіз ефективності експорту ПАТ «Одескабель»;
- розробити заходи підвищення ефективності експорту ПАТ «Одескабель».

**Об'єктом дослідження** є експорт підприємства кабельно-провідникової промисловості.

**Предметом дослідження** виступають теоретичні засади та практичні заходи підвищення ефективності експорту підприємства кабельно-провідникової промисловості.

**Методи дослідження.** Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теоретичні положення економічної науки та праці вчених-економістів в сфері зовнішньоторговельної діяльності. У процесі дослідження використовувалися методи аналізу та синтезу; емпіричні методи для збирання первинної інформації; порівняння та узагальнення; методи економічного і статистичного аналізу для обробки результатів дослідження.

Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office – Microsoft Excel.

**Інформаційною базою дослідження** стали теоретичні положення і розробки науковців, роботи зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі зовнішньої торгівлі та міжнародних економічних відносин, матеріали монографій та періодичні видання, матеріали науково-практичних конференцій, законодавчі та інші нормативно-правові документи, статистична інформація, звітна інформація ПАТ «Одескабель», джерела Інтернет.

**Публікації та апробація результатів дослідження.** За темою кваліфікаційної роботи підготовлено публікацію на тему «Визначення ефективності експорту промислового підприємства (на прикладі ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»)» як тези Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, облік, фінанси та право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку», 28 жовтня 2020 року (м. Полтава, Україна) обсягом 0,3 авт.арк.

**Практичне значення результатів кваліфікаційної роботи** полягає у наданні рекомендацій підприємству кабельно-провідникової промисловості ПАТ «Одескабель» щодо підвищення ефективності експорту.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (53 найменування). Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок. Основний зміст викладено на 74 сторінках. Робота містить 26 таблиць, 18 рисунків.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, після дослідження та аналізу поставлених в роботі завдань, можна дійти наступних висновків.

Під експортом розуміється вивіз товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території за кордон без зобов'язання про зворотне ввезення. Експортна операція являє собою діяльність, спрямовану на продаж і вивезення за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Її основними ознаками є висновок контракту з іноземним контрагентом і перетинання товаром кордону країни-експортера. Необхідною умовою експортної операції є наявність товару, що користується попитом на зовнішньому ринку.

Оскільки проблема ефективності експорту є досить широкою, в більшості досліджень увага приділяється будь-яким фрагментами експортної маркетингової стратегії або окремим аспектам експортної діяльності. Основний акцент досліджень і концептуальні підходи до ефективності експорту змінювалися. У світовій практиці розповсюджений факторний підхід, суть якого полягає в пошуку чинників, що впливають на ефективність експорту. Всі дослідження факторів можуть бути розділені на три групи: фактори, що відрізняють експортерів від неекспортерів, зовнішні фактори (наприклад, державні стимулюючі програми) і фактори, пов'язані з поведінкою фірми (наприклад, маркетингова орієнтація фірми, цілеспрямованість менеджменту і т.д.).

Під ефективністю експортної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності витрат і доходів від цієї діяльності. Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить ЗЕД, а також частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства. Для досягнення найбільшого економічного ефекту слід розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю затрат.

Пріоритетний напрямок у діяльності «Одескабель» - виробництво волоконно-оптичного кабелю. «Одескабель» є єдиним в Україні підприємством, що випускає ВОК і LAN. Темпи росту реалізованої продукції в 2019 році склали 30,9%, в 2018 – 27,1%. На початку року підприємство могло погасити 5,6% короткострокових зобов'язань, а на кінець - 7%, помітна тенденція до збільшення абсолютної ліквідності. Коефіцієнт загальної ліквідності у 2019 році склав 1,52, що свідчить про підвищення платоспроможності ПАТ «Одескабель». За рахунок коштів та очікуваних фінансових надходжень підприємством може бути погашено 74% поточних зобов'язань, що не відповідає нормативу (80%).

На сьогоднішній день найбільший вплив на ПАТ «Одескабель» здійснюють економічні та політичні фактори. SWOT-аналіз показав, що загальна позитивна оцінка склала 25,3, що нижче від загальної негативної оцінки на 15,6 балів, ПАТ «Одескабель» доцільно запровадити удосконалення експортної політики та підвищення ефективності експорту.

На підприємстві питома вага експорту зросла на 6,99 відсоткових пунктів у порівнянні з показниками 2015 року. В 2019 році в порівнянні з 2017 спостерігається зростання вартості експорту на 53,65 %, найбільшу питому вагу в загальному експорті займають LAN кабелі (37,17%) та волоконно-оптичні кабелі (32,12%), силові кабелі (21,10%). Найбільшу питому вагу займають: Російська Федерація – 15, 81%, Молдова – 12,62 %, Білорусь – 9,5 %, Найвагоміше зростання експорту ПАТ «Одескабель» в 2019 році спостерігається з Російською Федерацією – в 1,08 рази. На таких ринках як Білорусь, Вірменія, Азербайджан спостерігається тенденція до зниження експорту ПАТ «Одескабель».

Результати ABC-аналізу показують, що найбільший ефект виражений критерієм обсягів експорту, який проявляється у 81,11 % отриманні доходу від зовнішньоторговельної діяльності відносяться товарні позиції категорії «А»: S/FTP 4Pr Indoor, кабель абонентського доступу ОКТ-Д, кабелі силові з XLPE ізоляцією 6-35 кВ, кабелі силові з ізоляцією із зшитого поліетилену



АПВВг, ПвВг на напругу 6-35 кВ, кабель абонентського доступу ОКАД-М (Д), броньований волоконно-оптичний кабель ОКЛБг, кабель абонентського доступу ОКАД-ММ (ДД), S/FTP 4Pr Outdoor. До категорії «В» із розміром 13,57 % попали: підвісний волоконно-оптичний кабель ОКЛ8, проводи самонесучі ізольовані СП-1, СП-2 проводи самонесучі ізольовані, кабелі силові з ізоляцією із зшитого поліетилену АПВВГ, ПвВга на напругу 6-35 кВ. Категорія «С» (5,32 %): провід самонесучий ізольований 5, неброньований волоконно-оптичний кабель ОКЛ.

Розрахунок економічного ефекту експорту за період з 2015 по 2019 рік показав, що  $E_{e2015} = 12510,107$  (тис. грн.), а  $E_{e2019} = -13076,090$  (тис. грн.) та має негативне значення, що говорить про збитковість експортної діяльності підприємства ПАТ «Одескабель». Економічна ефективність експорту  $E_{ef.e2015} = 1,1$ , а  $E_{ef.e2019} = 0,97$ , тобто у 2019 році підприємство неефективно проводило зовнішньоекономічну діяльність, показник ефективності менший за одиницю.

Для підприємства ПАТ «Одескабель» з метою підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності першочерговим постає питання пошуку резервів для удосконалення експортного спрямування підприємства. На підприємстві є наступні потенційні напрямки підвищення рівня експортної діяльності: зниження рівня витрат; диверсифікація ринків збуту; удосконалення відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства; удосконалення асортименту продукції; підвищення контролю якості.

Одним із важливих напрямків організації зовнішньоторговельної діяльності підприємства є планування експортної діяльності. Стратегічні напрямки удосконалення експортної політики ПАТ «Одескабель» були запропоновані у вигляді алгоритму. Запропоновано впровадити CRM систему - прикладне програмне забезпечення, призначене для автоматизації взаємодії з клієнтами, зокрема для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів. Пропонуємо впровадити в діяльність підприємства систему NetHunt CRM – це проста і ефективна

платформа, інтегрована в Gmail-пошту і G Suite додатки. Розрахунок економічної ефективності та терміну окупності впровадження CRM-системи для ПАТ «Одескабель» проказав термін окупності CRM-проекту в 9 місяців і ROI, що дорівнює 2894%, за 3 роки експлуатації системи.

Розширення меж участі ПАТ «Одескабель» у міжнародних ярмарках та виставках з метою підписання додаткових торгових угод, поживлення міжнародних економічних зв'язків пропонується за рахунок участі у International Wire & Cable Exhibition, Бельгія, м. Брюссель. Очікуваний ефект (дохід від експорту) від прийняття участі 350605 грн.

Диверсифікація зовнішніх ринків збуту – це можливість повного використання виробничої потужності, додаткового випуску продукції за світовими стандартами якості, підвищення як показників ефекту і ефективності діяльності. Так як українська економіка зорієтована на європейський вектор розвитку, доцільним є вихід підприємства на додатковий ринок збуту до країн ЄС, наприклад, Бельгії. Перед розміщенням на внутрішньому ринку країн ЄС кабельної продукції, виробник зобов'язаний провести тестування свого продукту. На обов'язкову сертифікацію на пожежну безпеку ПАТ «Одескабель» виділив 27 тисяч євро, плюс на сертифікати відповідності 90 тис. євро на 16 кабелів. При впровадженні заходу диверсифікації ринків збуту ПАТ «Одескабель» за рахунок виходу підприємства методом прямого експорту на ринок Бельгії кабельної продукції прогнозований дохід за песимістичним сценарієм складатиме 1,45 млн. грн, а оптимістичним –2,91 млн. грн.

На сьогоднішній день немає класу кабелів, який використовується безпосередньо у вітроенергетиці. Основними характеристиками кабелю, що використовується в цій області, є його тривалий термін служби, стійкість кабелю до крутіння і розриву і інші механічні параметри. ПАТ «Одескабель» має можливість для розробки кабелів, що можуть використовуватись в системах альтернативної енергетики.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность / Е. Ф. Прокушев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 500 с.
2. Симионов, Ю. Ф. Международная экономика и международные экономические отношения / Ю. Ф. Симионов, О. А. Лыкова. – М.: Феникс, 2017. – 192 с.
3. Шагалов, Г. Л. Необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях перехода к рынку / Г. Л. Шагалов // Экономика и управление. – 2014. – № 5. – С. 45-49.
4. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность. В 2 ч. Часть 1 : Учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. – М.: Юрайт, 2015. – 376 с.
5. Куприянов, С. В. Организация и техника внешнеэкономических операций / С. В. Куприянов, К. С. Борзенкова. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 135 с.
6. Черенков, В. И. Внешнеэкономическая деятельность. Основные операции / В. И. Черенков. – М.: Феникс, 2016. – 544 с.
7. Радион, М. А. Международные контракты и организация внешнеэкономических операций : учеб. пособие / М. А. Радион, Т. В. Погодаева ; Тюм. гос. ун-т, Фин.-эконом. ин-т. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2014. – 292 с.
8. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г. Л. Азоев. – М: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 257 с.
9. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л. Е. Стровский. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 498 с.
10. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 536 с.
11. Смитиенко, Б. М. Внешнеэкономическая деятельность / Б. М. Смитиенко. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 304 с.

12. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н. В. Войтоловский. – СПб.: Питер, 2010. – 256 с.
13. Воронов, А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции / А. А. Воронов // Стандарты и качество. – 2014. – № 11. – С. 44-47.
14. Михайлин, А. Н. Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы : Учеб. пособие / А. Н. Михайлин. – Мн.: МАЭП, ИИК «Калита», 2012. – 112 с.
15. Дологов, С. И. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело / С. И. Дологов, И. И. Кретьова. – М.: ЭКСПРЕСС, 2013. – 139 с.
16. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М. Руденков [и др.] ; под общ. ред. В.М. Руденкова // Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2010. – 528 с.
17. Дергачев, В. А. Международные экономические отношения / В. А. Дергачев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 368 с.
18. Международные экономические отношения: теория и политика: учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп./ под ред. Ю. Г. Козака/Ю. Г. Козак, Н. С. Логвинова, Р. В.В. Ковалевский, И. О. Уханова, Е. В. Воронова, О. В. Захарченко и др.. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 360 с.
19. International Trade / edited by Y. Kozak, T. Shengelia / Y. Kozak, E. Voronova, N. Prytula, I. Ukhanova, A. Zborovska [and other] / Tbilisi: Publishing House «Universal», 2016 – 259 p.
20. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон / за ред. Ю.Г.Козака / Ю.Г. Козак, О.А. Єрмакова, Н.В. Короленко, А.С. Зборовська/ Київ – ЦУЛ, 2016 – 290 с.
21. Громов, К. А. Оценка экспортного потенциала предприятия / К. А. Громов // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 1. – Режим доступа: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=16804>

22. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. - 5-те вид., перероб. та доп. - Київ: Центр учбової літератури, 2015. - 272 с.
23. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Т. В. Васюк // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 3. - С. 131-136.
24. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. - Львів : Афіша, 2014. - 140 с.
25. Nakos, G., Brighthouse, K.D., and Brighthouse L.E. The Impact of Firm and Managerial Characteristics on Small and Medium-Sized Greek Firms' Export Performance // Journal of Global Marketing. - 1998. - 11(4). - Pp. 23—47.
26. Axinn, C.N., Savitt, R., Sinkula, J.M., and Thach, S.V. Export Intention, Beliefs, and Behaviors in Smaller Industrial Firms // Journal of Business Research. - 1995. - 32. - Pp. 49—55.
27. Reid, S.D. Managerial and Firm Influence on Export Behavior // Journal of Academy of Marketing Science. - 1983. - 11(3). - Pp. 323—332.
28. Dean, D.L., Menguc, B., and Myers, C.P. Revisiting Firm Characteristics, Strategy, and Export Performance Relationship: A Survey of the Literature and an Investigation of New Zealand Small Manufacturing Firms // Industrial Marketing Management. - 2000. - 29. - Pp. 461—477
29. Katsikeas, C.S., Leonidou, L.C., and Morgan, N.A. Firm-Level Export Performance Assessment: Review, Evaluation, and Development // Journal of Academy of Marketing Science. - 2000. - Vol. 28. - No. 4. - Pp. 493—511.
30. Гайченя М. А. Фактори впливу на ефективність експортної діяльності виробничих підприємств будівельної галузі / М. А. Гайченя, Т. В. Пятак [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/17\\_Adoc.htm](http://www.rusnauka.com/17_Adoc.htm).

31. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв. – 6-е вид., перероб. та доп. / ред. Ю. Г. Козак – Київ: ЦУЛ, 2019. – 292 с.
32. Пшик-Ковальська О. Чинники впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності / О. Пшик-Ковальська, Х. Передало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 296-301.
33. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А. Г. Демьяненко // Економіка, фінанси, право.– 2015. – №2. – С. 22-28.
34. Тирпак І.В., Тирпак В.І., Жуков С.А. Основи економіки та організації підприємництва. Навчальний посібник. - Кондор. - 2011. - 284 с.
35. 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.
36. 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
37. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.
38. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 256 с.
39. Козак Ю. Г. Математичні методи та моделі для магістрів з економіки. Практичні застосування: навчальний посібник / Ю. Г. Козак, В. М. Мацкул. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 254 с.
40. Кислова Ю.Е. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия [Электронный ресурс] / Ю.Е. Кислова //

- Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/04.shtml>.
- 41.Офіційний сайт ПАТ «Одескабель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://odeskabel.com/main-rus/about-company.html>
- 42.Внутрішня документація ПАТ «Одескабель»
- 43.Ковтонюк О. В. Особливості міжнародної торгівлі на сучасному етапі та рівень інтеграції України у світовий економічний простір / О. В. Ковтонюк // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 4. – С. 92-101.
- 44.Складання стратегічного балансу та сутність SWOT-аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in1.com.ua/book/13007/10315>. 3.  
<http://www.infowave.ru/projects/adviser/swot-analysis/>.
- 45.Балабанова Л. В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: навчальний посібник / Л.В. Балабанова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2015.– 301 с.
- 46.Громовик Б. Управление товарным ассортиментом фармацевтического предприятия с помощью ABC и XYZ-анализа / Б. Громовик // Провизор. – 2022. – № 27. – С. 13-14.
- 47.Сайт IT-Enterprise. CRM - система управления взаимоотношениями с клиентами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/customer-relationship-management-crm>
- 48.Сайт Kickidler. Топ-10 лучших CRM-систем для бизнеса 2020. Рейтинг и сравнение. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kickidler.com/ru/for-it/methods-of-working/top-10-luchshix-crm-sistem.-rejting-i-sravnenie.html>
- 49.Резниченко, П. Эффективность IT. Не брак по расчету / П. Резниченко. // IT-Менеджер. – 2004. – № 5-6. – С. 30-33.

50. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економіка. – 2013. – № 8-9. – С. 221-245.
51. Офіційний веб-портал Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/construction/product-regulation/>
52. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д.О. Фоменок, С.С. Дубков, С.О. Дадалко // Баковський весник. – 2013. – № 10. – С. 29-35.
53. Шевченко О.М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства / О.М. Шевченко, Ю.М. Братусь // Бізнес-інформ. – 2016. – № 4. – С. 64-67.