

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

EVALUATION OF PROFITABILITY INDICATORS AND THEIR IMPACT ON FORMATION OF COMPONENT ELEMENTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' EXPORT-ORIENTED MANAGEMENT

У статті актуалізовано питання оцінювання показників прибутковості та виділено ключові аспекти їх впливу на формування складових елементів експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами. Обґрунтовано основні тенденції співпраці підприємств із закордонними контрагентами за умов інтеграції та виокремлено місце прибутковості у ній. Наведено авторське бачення підходу до оцінювання прибутковості та його зміст в управлінському процесі. Охарактеризовано роль та значення оцінювання показників ефективності використання основних виробничих фондів, витрат і собівартості в експортоорієнтованому управлінні вітчизняного виробника. Визначено особливості формування прибутковості під час проникнення експортної продукції на закордонний сегмент ринку. Побудовано структуру формування складових елементів експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами на основі показників, які обумовлюють отримання прибутку та характеризують прибутковість.

Ключові слова: показники прибутковості, інтеграція, експортоорієнтоване управління промисловими підприємствами, ефективність основних виробничих фондів, собівартість, витрати, вихід на зовнішній ринок, інноваційна складова частина.

В статье актуализированы вопросы оценивания показателей прибыльности и

выделены ключевые аспекты их влияния на формирование составляющих элементов экспортоориентированного управления промышленными предприятиями. Обоснованы основные тенденции сотрудничества предприятий с зарубежными контрагентами в условиях интеграции и выделено место прибыльности в ней. Приведены авторское видение подхода к оцениванию прибыльности и его содержание в управленческом процессе. Охарактеризованы роль и значение оценивание показателей эффективности использования основных производственных фондов, расходов и себестоимости в экспортоориентированном управлении отечественного производителя. Определены особенности формирования прибыльности при проникновении экспортной продукции на зарубежный сегмент рынка. Построена структура формирования составляющих элементов экспортоориентированного управления промышленными предприятиями на основе показателей, которые обуславливают получение прибыли и характеризуют прибыльность.

Ключевые слова: показатели прибыльности, интеграция, экспортоориентированное управления промышленными предприятиями, эффективность основных производственных фондов, себестоимость, затраты, выход на внешний рынок, инновационная составляющая.

УДК 65.014.1:338.31

<https://doi.org/10.32843/bses.69-8>

Савицький А.В.

д.е.н., доцент кафедри менеджменту Відокремлений структурний підрозділ «Хмельницький політехнічний фаховий коледж Національного університету «Львівська політехніка»»

Savitskyi Andrii

Khmelnyskyi Polytechnic

Professional College

by Lviv Polytechnic National University

The paper actualizes the issue of estimating profitability indicators and emphasizes the key aspects of their impact on formation of components of industrial enterprises' export-oriented management. The main tendencies of cooperation of national enterprises with foreign counterparties under the conditions of integration processes have been underlined. The author's vision of the approach to the assessment of profitability and the formation of its content in the management process has been given. The role and importance of assessing the efficiency of fixed assets usage and their impact on export-oriented management of national producers has been described. There were substantiated pricing, quantity and turnover aspects of change in the value of fixed assets, which are provided for the creation of export products, defined three types of effects that can be expected in the activity of export-oriented enterprise. The value of cost indicators and outlays in enterprises' export-oriented management and profitability making has been substantiated. The importance of detailed prediction of main and additional costs when the company enters the foreign market has been underlined. There were analyzed the key condition for mastering the direct market from the aspects of enterprises' profitability making, usage of separate sales channels, choosing the importer of raw materials and international exhibition activity participation. The structure for shaping the component elements of industrial enterprises' export-oriented management on the basis of indicators that cause profit and characterize profitability has been constructed. There was underlined the role of economists-analysts and accounting unit as the main performers of data estimation that provides important information for enterprise's management in order to solve the problems of resources balancing and rearrange the activity fixed in operative and production plans. The author's vision for actualizing the innovation aspect in the management of export-oriented production has been presented, the work of relevant departments has been characterized; the main tasks of management have been summarized.

Key words: profitability indicators, integration, export-oriented management of industrial enterprises, efficiency of fixed assets, costs, outlays, entering the foreign market, innovation component.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові трансформації висувають нові вимоги до розуміння й оцінювання впливу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, оскільки вибірка значної кількості економічних параметрів перебуває в постійному взаємозв'язку та взаємодоповнюваності. Вдалий вибір підходів до здійснення експортоорієнтованого управління у структурі його окремих елементів дасть змогу забезпечити

виробника достовірним інструментарієм для оброблення даних про поточні функціональні процеси, прогностичні тенденції розвитку та конкурентні параметри в певному сегменті збуту. У зазначених питаннях важливим критерієм, на який повністю покладається сучасне промислове підприємство, є прибутковість, а способи її оцінювання є доцільним інструментарієм під час врахування переваг та ризиків зовнішньоекономічної діяльності. З цих

позицій слід вважати, що окреслена тематика є актуальною для наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням поняття оцінювання показників прибутковості у діяльності промислових підприємств, управління їх господарською діяльністю, формування ключових елементів управління їх експортними можливостями за умов інтеграційних процесів, отримали відображення в роботах таких учених, дослідників та економістів, як І.А. Бланк [1], І.М. Бойчик [2], О.К. Добикіна [3], Н.С. Краснокутська [4], В.О. Мец [5], О.О. Орлов, Є.Г. Рясних [7], А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев [9], М. Kondo [11], M.W. Meyer [12]. Проте невирішеними частинами загальної проблеми, які досліджуються у статті, залишається виокремлення окремих груп показників прибутковості, які безпосередньо здійснюють вплив на формування складових частин та елементів експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами за умов активізації інтеграційних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення групування та виокремлення значення показників оцінювання прибутковості у формуванні складових елементів експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З огляду на поточний стан розвитку ринкової економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі та євроінтеграційних процесів для промислових підприємств представляються значні можливості зміцнення їх позицій на закордонних сегментах збуту, особливо тоді, коли йдеться про співпрацю за правилами поглибленої Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (ЗВТ+). Проте для того, щоб отримати більший прибуток та покращити фінансові результати, вітчизняні виробники повинні дедалі більше посилювати свою співпрацю із закордонними контрагентами, виходити на нові глобалізовані ринки та орієнтуватись на виробництво експортної продукції. З огляду на це саме експортоорієнтоване управління як один із базових інструментів організації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства дасть змогу досягти належного рівня прибутковості та сприяти активізації його подальшого економічного зростання.

На сучасному етапі економічних перетворень прибутковість є тією економічною категорією, яка здатна не тільки охарактеризувати поточний стан розвитку виробничого процесу, але й виявити його прогностичні тенденції. Для посилення експортної орієнтованості та підвищення віддачі від продажу продукції на національному та закордонному ринках будь-який керівник повинен розуміти важливість якісного й достовірного аналізу тих елементів, які мають бути прийняті до уваги під час розроблення окремих управлінських рішень та

стосуватися структури оціночних показників усієї системи управління прибутковістю.

На думку автора, саме циклічність та відповідні трансформаційні перетворення в економіці обумовили інтенсивність прояву таких показників, що, з одного боку, відображають макроекономічні та ринкові тенденції, а з іншого боку, розкривають функціонування виробничого процесу і його фінансове забезпечення.

Для вирішення окреслених проблем у розробленні належних управлінських рішень важливим має стати здійснення детального оцінювання внутрішніх факторів, які впливають на активізацію експортної орієнтованості та обумовлюють аналіз інших коефіцієнтів.

Перш за все застосування такого підходу доцільно починати лише тоді, коли підприємство вже володіє базовою статистикою про окремі господарські операції, які були здійснені для виходу продукції на зовнішній ринок, від реалізації яких отримано фінансові результати. З огляду на це зазначимо, що недаремно практика вітчизняних експортерів та бізнес-аналітиків свідчить про те, що більшість ризиків, з якими пов'язані виробнича діяльність промислових підприємств та їх прибутковість, покладається на оцінювання окремих показників, які здатні охарактеризувати ефективність використання основних виробничих фондів задля врахування їх позитивних і негативних змін у подальших управлінських рішеннях.

Це свідчить про те, що саме дані зазначеного фактору справляють вагомий вплив на експортоорієнтоване управління вітчизняного виробника, який має на меті примножити прибутки та вийти на вищий рівень прибутковості. На думку автора, для запуску таких процесів необхідно привести в дію аналітичний механізм підприємства, який у його внутрішній структурі має бути представлений роботою економістів-аналітиків та працівників бухгалтерії.

Згідно з постулатами економічної теорії, аналізу господарської діяльності та планування виробництва для оцінювання ефективності використання основних виробничих фондів необхідно використовувати низку як загальних (фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, рентабельність основних фондів), так і часткових показників (коефіцієнти екстенсивного та інтенсивного завантаження устаткування, інтегрального використання основних фондів та змінності роботи обладнання) [1; 2; 3; 4; 5; 9; 11; 12].

У разі експортної орієнтованості підприємства зазначені показники повинні бути скориговані на складову частину ЗЕД і стосуватися лише виробничих процесів, які спрямовані на створення експортної продукції. Водночас слід запропонувати до розрахунку ще один показник, який пов'язаний із потребою відслідковування й коригування циклічної вартості основних фондів виробництва про-

дукції на експорт, а також має бути прийнятий до уваги під час розроблення не тільки оперативних управлінських рішень, але й перспективних планів стратегічного розвитку. Необхідність введення такого показника обумовлена можливістю зміни вартості основних фондів виробництва продукції на експорт з урахуванням таких аспектів:

1) ціновий аспект (коригування контрактної ціни, яка встановлена у зовнішньоекономічному договорі, під час реалізації виготовленої партії та поставки відповідних матеріалів і сировини в режимі імпорту);

2) кількісний аспект (коригування залучених ресурсів, введеного і виведеного устаткування за певний період (квартал, рік, під час експлуатації або до модернізації));

3) оборотний аспект (коригування вкладеного капіталу відповідно до величини його окупності у часі).

З огляду на це виділимо такі три види ефектів, на які може розраховувати постачальник експортної продукції:

– зменшення поточної вартості виробництва продукції на експорт за рахунок коливання курсових різниць та зміни витрат на імпорт сировини й матеріалів;

– збалансування вартості вхідних ресурсів виробництва продукції на експорт за рахунок виведення з експлуатації обладнання, яке є застарілим або не буде використовуватись у плановому циклі продукування, оскільки складає значну витратну статтю на його обслуговування;

– досягнення ефективності примноження вкладеного оборотного капіталу для виробництва продукції на експорт на основі визначення поточної вартості задоволення наявних потреб ринку та організації відповідних етапів господарської діяльності.

На думку автора, для експортоорієнтованого підприємства такий підхід дасть змогу не тільки оцінити окремі виробничі можливості у поточному періоді, але й сформулювати загальне бачення ефективності використання залучених основних виробничих фондів для подальшого операційного циклу продукування.

Водночас наступними не менш важливими елементами, які дають змогу сигналізувати про майбутню зміну показників прибутковості, визначають позиції економічного зростання та обумовлюють структурні складові частини експортоорієнтованого управління, є показники витрат та величина собівартості. Перш за все для експортоорієнтованого підприємства такі показники стосуються продукції, яка, згідно з наявними контрактними зобов'язаннями, запланована до реалізації на зовнішньому ринку.

Якщо звернути увагу на склад витрат реалізованої продукції, то виробнича собівартість є її частиною та включає такі види витрат, як прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату

праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі витрати; постійні загальновиробничі витрати. Такі інші види витрат, як адміністративні витрати, витрати на збут і витрати операційної діяльності, безпосередньо не пов'язані з виготовленням продукції, не розподіляються на кожну її одиницю, стосуються реалізації і не включаються до виробничої собівартості [10].

В цьому разі, на думку О.О. Орлова, величина прибутку від реалізованої продукції підприємства буде залежати від варіювання змінних витрат, які містять характер накладних і можуть вказувати на можливе його зростання за рахунок їх величини [7, с. 15–17].

З огляду на це слід вважати, що якщо підприємство в окремий період часу, на певному сегменті ринку або в межах різних контрактних зобов'язань може понизити витрати на реалізацію продукції, то економія вивільнених коштів дасть змогу підвищити загальний фінансовий стан від ведення таких господарських операцій і дасть змогу вийти на новий рівень прибутковості. Загалом залежно від підходів маркетингової та збутової політики для експортоорієнтованого підприємства ці види витрат постійно змінюються, оскільки здебільшого прив'язуються до динаміки валютного курсу та адаптації підходів до ціноутворення під впливом інтеграції.

Виходячи з цього, зазначимо, що для підвищення прибутковості вітчизняних виробників існує низка важливих перешкод, які тією чи іншою мірою можуть привести до значних незапланованих витрат у процесі їх виходу на зовнішній ринок, чим обумовлюють окремі елементи експортоорієнтованого управління. Отже, слід звернути увагу на таке.

1) Перш за все під час проникнення продукції на конкретний сегмент збуту підприємствам необхідно прорахувати низку таких витрат, які стосуються легітимно-дозвільної складової частини організації експортних операцій:

– витрати на сертифікацію усієї номенклатури товарів, які виробляються для пропозиції майбутнім контрагентам, представлені в твердих і вільних офертах та тендерах, що можуть розміщуватись через зовнішньоторговельних посередників, мережових ритейлів, виставки, ярмарки, аукціони та біржі;

– витрати нотаріальних і юридичних послуг під час перевірки контрагентів, специфічних умов зовнішньоекономічних контрактів із посиланням на внутрішні законодавчо-нормативні акти та вимоги міжнародного права щодо суб'єктів ЗЕД-нерезидентів;

– витрати на оформлення обов'язкової митної документації, що необхідна для організації поставки товарів на умовах міжнародних правил транспортування ІНКОТЕРМС-2020 [6].

2) Надалі важливо прорахувати такі додаткові витрати, які можуть виникнути під час використання окремих каналів збуту експортної продукції:

– за умов оптового продажу напряму: визначення вигідності оптових знижок на закупівлю великих партій та подальше коригування базової експортної ціни зовнішньоторговельного контракту;

– за умов оптового та роздрібного продажу через посередників: визначення витрат та ефективності від дистрибуторської, брокерської, агентської, комісійної та консигнаційної діяльності.

3) Не менш суттєвим є попередній розрахунок витрат на пошук імпортера, який забезпечить постачання сировини й матеріалів тих якісних характеристик, які були передбачені у вимогах міжнародних стандартів та прийняті за основу стратегії проникнення експортної продукції на закордонний сегмент збуту. В цьому разі необхідно включити елементи витрат на оплату праці тих працівників підприємства, які безпосередньо займаються зазначеними операціями, або вартість послуг фірми-посередника, що зводить відповідних контрагентів.

4) Доцільно визначити ціну входу експортної продукції на ринок згідно із заявленими контрактними або планово-орієнтованими зобов'язаннями щодо пакування й маркування, специфіки перевезення, сплати ввізного мита та дотримання нетарифних бар'єрів, що застосовуються уповноваженими органами Державної фіскальної служби України для контролю безпечного транспортування продукції як на внутрішній, так і на зовнішній території.

5) Вагомим є розрахунок витрат, які виникають за умов часових рамок дотримання етапів і регламентів поставок за окремими виробничими циклами, проте в межах одного зовнішньоекономічного контракту. Такі витрати є змінними та достатньою мірою можуть обмежити загальний дохід від реалізації продукції, оскільки виникають внаслідок поточного зростання вартості сировини й матеріалів, накладних зобов'язань за витратами на працю, вжиття організаційно-адміністративних заходів та незапланованих видатків на обслуговування обладнання.

6) Іншими витратами, з якими стикається експортер під час виходу на іноземний ринок, є ті, які пов'язані з представленням пропонованих виробів на виставках, ярмарках та тендерах, а саме оплата агентських послуг щодо організації офіційної участі у заході; вартість участі; оплата юридичних, страхових послуг під час складання договорів на виставкову діяльність; митні та транспортні затрати у разі перетину кордону демонстраційних товарів відповідної кількості, їх безоплатної передачі потенційним клієнтам чи продажу; оплата митно-брокерських послуг Торгово-промислової палати у разі вивозу та ввозу виробів і рекламних матеріалів до країни, якої немає у переліку карнету АТА (списку товарів для тимчасового переміщення через митний кордон задля їх просування) [8]; оплата вантажних і розвантажувальних робіт.

Отже, разом із собівартістю експортної продукції існує значна кількість додаткових витрат, які є обов'язковими під час виходу підприємства на зовнішній ринок. Зазначені елементи мають бути включені у загальний кошторис виробництва та визначають структуру ціни зовнішньоторговельного контракту. Як наслідок, це дає змогу сформулювати величину остаточного планового доходу від реалізації продукції після виконання його зобов'язань. Чим ретельніше будуть передбачені усі види видатків для здійснення експортної діяльності у певному періоді, тим більше буде ймовірність отримання планової суми чистого прибутку та досягнення продуктивності виконаних робіт.

Для систематизації вищевикладеного та узагальнення обґрунтованих пропозицій на рис. 1 представлено згруповану схему формування складових елементів експортоорієнтованого управління прибутковістю промислових підприємств, що базується на здійсненні оцінюванні показників ефективності використання їх основних виробничих фондів у попередніх періодах, собівартості продукції, яка орієнтована на реалізацію за експортними контрактами та вартісними аспектами виходу на зовнішній ринок.

Згідно з рис. 1, зазначимо, що оцінювання виділених груп показників, які обумовлюють отримання прибутку та характеризують прибутковість, є важливим елементом експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами, оскільки дає змогу здійснити ретельний аналіз безлічі важливих факторів, які стосуються вкладу ресурсів у виробництво продукції на закордонний ринок, їх віддачі, технологічної та трудомісткої складових частин, собівартості та вартісних аспектів освоєння цільових сегментів збуту. Задля розроблення виважених та своєчасних управлінських рішень, які дадуть змогу активізувати експортні операції та вирішити якісні питання організації виробничого процесу, генеральний директор та менеджмент підприємства повинні покладатись на досягнення ефективності у проблемах продуманого й збалансованого використання ресурсів.

Для активізації окреслених питань визначальним елементом експортоорієнтованого управління запропоновано інноваційність господарських операцій та впровадження нових продуктів НТП. З огляду на це у структурі роботи функціональних підрозділів необхідно здійснити деталізоване оцінювання використання тих ресурсів, які передбачаються для запуску спеціалізованих операційних процесів.

На думку автора, інноваційна складова частина експортоорієнтованого управління повинна базуватись на роботі конструкторсько-технологічного відділу підприємства, працівники якого компетентні у визначенні потенційних можливостей наявних технологій та підходів до виробництва



Рис. 1. Формування складових елементів експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами на основі оцінювання показників прибутковості

Джерело: розроблено та запропоновано автором; взято до уваги [1; 2; 3; 4; 5; 7; 9; 10; 11; 12]

продукції на зовнішній ринок. Водночас цей підрозділ акцентує увагу на ключових вимогах міжнародних стандартів, окремих технологічних домовленостях зовнішньоекономічних контрактів та запитах споживачів цільових сегментів.

Також задля підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції для менеджменту підприємств необхідно посилити постійний пошук нових технологій, які сприятимуть покращенню виробничого процесу, удосконаленню чинних способів оброблення матеріалів, моделювання та комп'ютерного проектування майбутніх виробів.

Як наслідок, обґрунтовані вище проблеми дадуть змогу запровадити позитивні зміни до оперативно-виробничих планів та програм, що, власне, створюватиме необхідність розроблення відповідних управлінських рішень щодо покращення експортних операцій, дасть змогу оцінити поточну ситуацію на ринку та підвищити прибутковість підприємства.

цення експортних операцій, дасть змогу оцінити поточну ситуацію на ринку та підвищити прибутковість підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сьогодні усі досліджені поняття є невід'ємними елементами для виявлення ризиків і вирішення проблемних питань організації експортної діяльності промислових підприємств, отримання вищого прибутку та прискорення їх інтегрованості до глобалізованих структур ЄС як на макро-, так і на мікрорівнях.

В подальшому для формування належного стану прибутковості та її підвищення керівникам підприємств доцільно взяти до уваги лише ті умови, які є найбільш ефективними під час реалізації окремих завдань програми експортного виробництва, переглянути ризики функціонування

на цільовому сегменті ринку та розробити низку адаптивних заходів у системі управління нею. Такі зміни повинні базуватись на попередньо здійснених економіко-аналітичних розрахунках, які спрямовані на відображення можливих варіантів прогресивного зростання фінансово-економічних результатів та подальше обґрунтування відповідних факторів впливу. В такому разі важливими групами показників, якими доцільно оперувати під час здійснення управлінських процесів, є показники ефективності використання основних виробничих фондів, собівартості продукції та окремих вартісних аспектів виходу на зовнішній ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. Москва : Ника-Центр, 2007. 768 с. URL: <https://institutions.com/download/books/2196-upravlenie-pribylyu-blank.html> (дата звернення: 10.08.2021).
2. Бойчик І.М. Сучасні тенденції розвитку економічних систем : монографія. Тернопіль, 2015. С. 196–212.
3. Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ. : ЦУЛ, 2007. 208 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Харків : ХДУХТ, 2004. 287 с.
5. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. Київ : Вища школа, 2003. 278 с.
6. Міжнародні правила транспортування продукції Інкотермс-2020 : офіційний сайт Інкотермс-2020 в Україні. URL: <https://incoterms2020.com.ua> (дата звернення: 12.08.2021).
7. Орлов О.О., Рясних Є.Г. Інновації у плануванні на основі концепції маржинального доходу : монографія. Львів : Новий Світ – 2000, 2019. 160 с.
8. Про карнет АТА. URL: <http://ata.ucci.org.ua/ua/atacarnet/default.html> (дата звернення: 12.08.2021).
9. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Князев С.Я. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности. Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ, 2011. 312 с.
10. Склад витрат, які включаються до собівартості. *Податки & бухоблік*. 2016. № 32. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32/article-17158.html> (дата звернення: 14.08.2021).
11. Kondo M. Alfred Marshall: labour and organization: Two factors of production, Durham theses, Durham University. URL: <http://etheses.dur.ac.uk/5655> (дата звернення: 14.08.2021).
12. Meyer M.W., Gupta V. The Performance Paradox. Research in Organizational Behavior.

URL: <https://www.alnap.org/system/files/content/resource/files/main/bsk074.pdf> (дата звернення: 14.08.2021).

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (2007) *Upravlenye pribyliu* [Profitability management]. Moscow: Nyka-Tsentr. Available at: <https://institutions.com/download/books/2196-upravlenie-pribylyu-blank.html> (accessed 10 August 2021).
2. Boichyk I.M. (2015) *Suchasni tendentsii rozvytku ekonomichnykh system* [The current tendencies of economic systems development]. Ternopil, pp. 196–212. (in Ukrainian)
3. Dobykina O.K., Ryzhykov V.S., Kasianiuk S.V. (2007) *Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta otsinka* [Enterprise's potential: formation and evaluation]. Kyiv: TsUL. (in Ukrainian)
4. Krasnokutska N.S. (2004) *Potentsial pidpriemstva : formuvannya ta otsinka* [Enterprise's potential: formation and evaluation]. Kharkiv: KhDUKhT. (in Ukrainian)
5. Mets V.O. (2003) *Ekonomichnyi analiz finansovykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpriemstva* [Economic analysis of financial results and enterprise's financial situation]. Kyiv: Vyshcha shkola. (in Ukrainian)
6. *Mizhnarodni pravyla transportuvannya produkt-sii Incoterms – 2020: ofitsiyni sait Incoterms – 2020 v Ukraini* [International rules of products transportation by Incoterms – 2020: official website of Incoterms – 2020 in Ukraine]. Available at: <https://incoterms2020.com.ua> (accessed 12 August 2021).
7. Orlov O.O., Riasnykh Ye.H. (2019) *Innovatsii u planuvanni na osnovi kontseptsii marzhynalnoho dokhodu* [Innovations in planning based on the concept of marginal revenue]. Lviv: Novyi Svit – 2000. (in Ukrainian)
8. *Pro karnet ATA* [About The ATA carnet]. Available at: <http://ata.ucci.org.ua/ua/atacarnet/default.html> (accessed 12 August 2021).
9. Asaul A.N., Voinarenko M.P., Kniazev S.Ya. (2011) *Proizvodstvenno-ekonomicheskii potentsial i delovaia aktivnost subiektov predprinematelskoy deiatelnosti* [Production, economic potential and business activity of business entities]. Saint-Petersburgh: ANO IPEV. (in Russian)
10. *Sklad vytrat, yaki vkluchaiutsia do sobivartosti* (2016) [The composition of outlays that are included into production costs]. *Podatky & bukhoblik*, no. 32. Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32/article-17158.html> (accessed 14 August 2021).
11. Kondo M. Alfred Marshall: labour and organization: Two factors of production, Durham theses, Durham University. Available at: <http://etheses.dur.ac.uk/5655> (accessed 14 August 2021).
12. Meyer M.W., Gupta V. The Performance Paradox. Research in Organizational Behavior. Available at: <https://www.alnap.org/system/files/content/resource/files/main/bsk074.pdf> (accessed 14 August 2021).