

DOI: <https://doi.org/10.32782/2519-884X-2024-50-4>
УДК 65.014.1:338.31

Савіцький А. В., д.е.н., доцент
Хмельницький політехнічний фаховий коледж
Національного університету «Львівська політехніка»
andrewsavitsky@ukr.net
ORCID: 0000-0002-2265-4270

КОМПОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДЕКСІВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено підхід до компонування системи індексів експортного потенціалу у формуванні прибутковості промислових підприємств за умов інтеграційних процесів України до Європейського Союзу. Актуалізовано діяльність вітчизняних виробників та важливість посилення їх експортоорієнтованості у співробітництві із контрагентами зовнішнього ринку. Обґрунтовано заходи та аспекти управління експортоорієнтованим підприємством зі сторони розгортання окремих етапів інтеграції. Беручи до уваги діяльність машинобудівних підприємств Хмельницької області, представлено та систематизовано елементи підходу до вибору показників експортоорієнтованості за результатами моніторингу поточного стану підвищення прибутковості. Запропоновано систему індексів експортного потенціалу підприємства для моніторингу подальшого стану його прибутковості.

Ключові слова: промислове підприємство, експортний потенціал, експортоорієнтованість, інтеграція, прибутковість, моніторинг, індекси.

JEL code classification: O40

Постановка проблеми. На сьогодні, за умов трансформаційних змін та суттєвої економічної рецесії, яка спричинена військовим станом в Україні, перед вітчизняними промисловими виробниками постає ряд актуальних і водночас проблемних питань стосовно формування рівня їх прибутковості та подальшого розвитку. Європейський Союз у співробітництві із іншими країнами-партнерами створили ряд можливостей для підтримки вітчизняної економіки. За таких обставин, відбулось посилення усіх процесів інтеграції економічної системи України до структур ринків Європейського Союзу (ЄС), а підприємства стали більш експортоорієнтованими та залежними від потенційних контрагентів зовнішніх ринків. З метою стимулювання зазначених тенденцій, для менеджменту підприємств необхідно приділити значну увагу компонуванню окремої системи показників-індикаторів експортного потенціалу, які дали б змогу сигналізувати про досягнення належного рівня прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми, які пов'язані із дослідженням поняття формування прибутковості за умов інтеграційних процесів, ринкових трансформацій, активізації ЗЕД та посилення експортоорієнтованості знайшли відображення в роботах таких вчених, дослідників та економістів, як: І. В. Бабій [1], Н. В. Бугас, Ю. А. Пилипенко [2], А. В. Вітюк, В. М. Клепко, К. В. Жавела [3], А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, Ю. В. Чупринюк [4], І. Ю. Крамар, Н. Ю. Мариненко [5], M. Rouaud [6], S. Choi [7], T. Husain, Sarwani, N. Sunardi, Lisdawati [8], N. Saif, J. Ruan, B. Obrenovic [9], A. Dooranov, A. Orozalieva, A. Parmanasova, V. Katan, Y. Horiashchenko, Y. Nagornyi [10].

Проте, невирішеними частинами загальної проблеми, які досліджуються у статті залишається обґрунтування підходу до виокремлення елементів внутрішніх можливостей формування прибутковості підприємства на основі частки і динаміки експортної діяльності, яка закладена в них та представлена окремими показниками фінансової.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування підходу до компонування системи експортного потенціалу, яка дозволить здійснювати моніторинг і контроль стану прибутковості промислового підприємства за умов інтеграції до Європейського Союзу, вимог ринкової економіки та посилення експортоорієнтованості.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки України за умов циклічності розвитку та дисбалансу, що спричинені збройною агресією Російської Федерації проти України, створює ряд вагомих викликів та проблем для функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, а особливо тоді, коли їх виробничий потенціал в повній мірі не може бути реалізовано, діючі бізнес-проекти доцільні до переформатування, а ринкова рівновага є порушеною. За таких обставин, українські підприємства дедалі більше орієнтуються на співробітництво із контрагентами зарубіжного ринку та покладаються на можливості, які надаються країнами-партнерами ЄС для виробництва продукції як на внутрішній, так і зовнішній сегменти ринків. Виходячи з цього, короткострокова та довготермінова основа для формування прибутковості підприємств, буде залежати від ступеня їх інтегрованості до господарських зв'язків європейських економічних систем та є логічною складовою виконання зобов'язань, які поставлені перед Україною у розділі ведення міжнародної торгівлі за правилами ЗВТ+.

Поряд з цим, відмітимо, що активізація ЗЕД та забезпечення експортоорієнтованості є складним і багатогранним процесом, який вимагає реалізації значної кількості заходів, що конкретизують як окремі стадії виробництва, так і роботу фахівців, елементи управління, подальші управлінські рішення та якість взаємозв'язку із зовнішнім середовищем в цілому.

На думку автора, в цьому випадку доцільно прийняти до уваги наступне:

1. Формування поняття про стан та економічні можливості, які виникають при поточній ситуації на цільових сегментах збуту та безпосередньо стосуються певного інтеграційного циклу.

2. Встановлення конструктивності у відповідності виробничої потужності підприємства нормативам і вимогам ринку.

3. Акумуляування оборотних активів та ресурсів потрібної якості.

4. Удосконалення та адаптування концепції експортоорієнтованої стратегії розвитку у розрізі складових та пріоритетних завдань.

5. Розробка експортного плану виходу підприємства на зовнішній ринок, який базуватиметься на стратегічних альтернативах [3–5].

6. Визначення критеріїв оцінки результатів виконання стратегічних завдань та заходів щодо контролю виконання.

7. Обґрунтування подальшого зворотного зв'язку уразі досягнення планових показників прибутковості від здійснення ЗЕД.

З метою розуміння результативності окреслених етапів, для менеджменту промислових підприємств доцільно врахувати і те, що якщо на початкових етапах інтеграції виробник має можливість вкласти максимальні розміри фінансових ресурсів для забезпечення якісної матеріально-сировинної бази та мотивування кадрового потенціалу виконувати нормативи міжнародних стандартів продукування, він матиме змогу досягнути планового рівня окупності у часі та підвищити прибутковість. Для підтвердження цього, приймемо до уваги окремі постулати економічної теорії та в додаток зазначимо, що на початкових етапах інтеграції, прибутковість характеризуватиметься низькими позиціями зростання, в той час, як вкладений капітал має бути найбільшим. Виходячи з цього, рівень експортоорієнтованості підприємств підвищуватиметься у відповідності до інтенсивності процесів інтеграції, лібералізації зовнішньої торгівлі та спрощення бар'єрів перетину через митний кордон.

У підсумку, чим більше фінансових активів вітчизняний суб'єкт ЗЕД зможе вкласти на початкових етапах інтеграції, тим прогресивніше зростатиме результативність його діяльності на кінцевих етапах, а стан прибутковості досягне потенційно максимальних показників і буде представлений високим рівнем експортної орієнтованості (рис. 1).

Вищенаведене дає змогу зрозуміти, що усі встановлені завдання та управлінські рішення, які можуть бути сформовані на основі запропонованих до врахування заходів, направлені на те, щоб активізувати оперативну підсистему менеджменту експортоорієнтованого виробника, яка в загальній стратегії управління посилена для підвищення прибутковості. При цьому, слід наголосити і на тому, що процес формування прибутковості повинен включати вплив значної кількості ринкових детермінант, які можуть обмежити її рівень, гнучкість та альтернативність. До таких змінних слід віднести: коливання курсу валют, ціни на матеріали, сировину та інші ресурси, ліквідність фінансової системи країни, транспортування і експедиторські послуги, доступність до енергозабезпечення, конкуренція та інституційна спроможність.

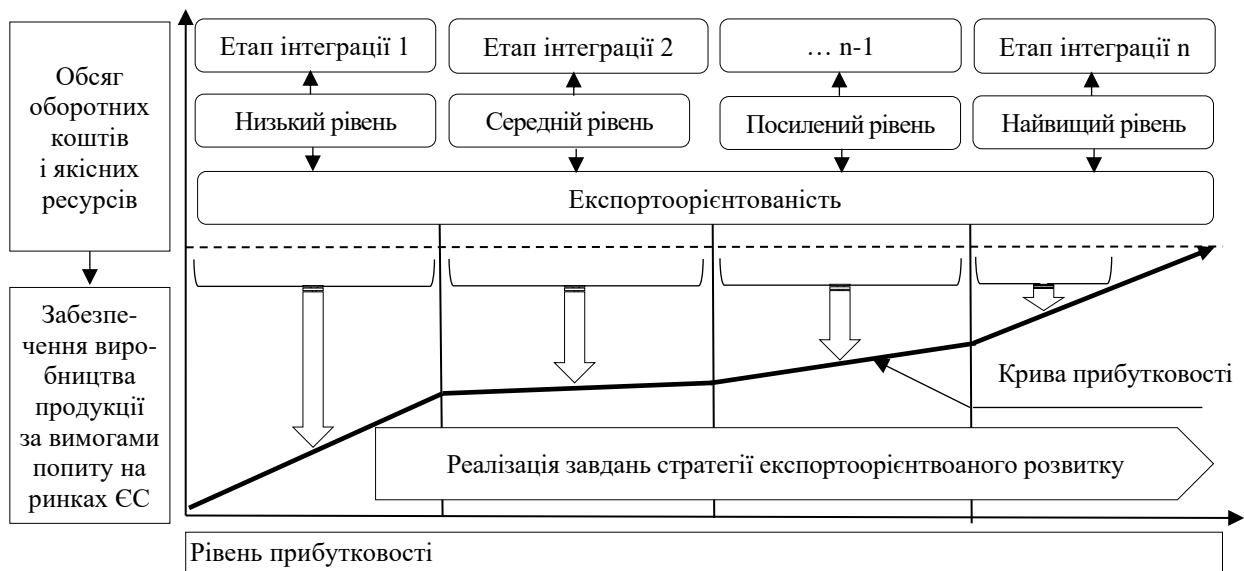


Рис. 1. Співвідношення зростання рівнів прибутковості підприємства у розрізі експортоорієнтованості, етапності інтеграційних процесів та авансованих обсягів оборотних коштів

Джерело: запропоновано та систематизовано автором

З огляду на це, на авторське бачення, виокремимо те, що на сьогодні, в умовах військового стану та інтеграційних процесів, найбільш вигідним способом виходу на зовнішній ринок є реалізація стратегії прямого експорту. Це пов'язано з тим, що прямий підхід до налагодження партнерських зв'язків дає змогу реально оцінити вартість проникнення продукції на цільовий сегмент збуту, безпосередньо домовитись про ризики, форс-мажорні обставини, альтернативні дії, відповідальність та перепланування, які можуть дисбалансувати експортні ціни, а значить і прибуток від реалізації.

На практиці, при розробці стратегії прямого експорту, необхідно здійснити ряд маркетингових досліджень, які дозволять зрозуміти можливості експорторієнтованого підприємства відповідати нормативам, звичаям та формам ведення бізнесу на міжнародному ринку і приймати тільки ті управлінські рішення, що є доцільними для поточної ситуації. Не виключенням і є робота по налагодженню контакту керівників підрозділів з фахівцями замовника, адже організація виробництва експортної продукції вимагає деталізованого розуміння її якісних і функціональних параметрів на рівні усіх відділів підприємства. В теперішній умовах, суб'єкти ЗЕД повинні бути готові до передбачення альтернативних варіантів формування пропозиції (оферти). І як вже зазначалося раніше, з розгортанням інтеграційних циклів, чим більше підприємство буде інтегрованим до структур європейських ринків, тим більше виникатиме потреба у збільшенні обсягів капіталів для фінансування виробництва продукції на експорт за вимогами міжнародних стандартів якості, освоєння нових сегментів збуту та розробки власних моделей для забезпечення конкурентних переваг, і як результат, формування вищого рівня прибутковості.

В цьому випадку, керівники підприємств повинні ретельно здійснювати моніторинг фінансово-економічного стану як окремих етапів виробництва, так і кінцевих результатів. Через те, вдалий підбір показників, які характеризують фінансово-господарський стан через частку експортної діяльності у ньому, є важливим інструментом для відслідковування планових нормативів і управління процесом досягнення необхідного рівня прибутковості. Для обґрунтування цього підходу та виокремлення його елементів, автором було проведено консультування з окремими працівниками машинобудівних промислових підприємств Хмельниччини, які володіють значною часткою вітчизняного ринку галузі, виробляють продукцію побутового, технологічного і військового призначення для збуту на ринках ЄС, працюють на основі підписаних короткотермінових та довготермінових контрактів, є експортоорієнтованими і динамічного розвиваються. Такими підприємствами є: ДП «Новатор», ПАТ «Укрелектроапарат», ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД», ДП «Красилівський агрегатний завод» (ДП «КАЗ»). У табл. 1 запропоновано елементи підходу до вибору показників експортоорієнтованості, які за результатами здійснення моніторингу поточного стану підвищення прибутковості досліджуваних підприємств дадуть змогу зрозуміти його зовнішньоекономічний потенціал та окреслити можливі траєкторії розвитку стратегії непрямого експорту.

Згідно наведених досліджень у табл. 1, запропоновано авторський підхід до вибору показників експортоорієнтованості у діяльності досліджуваних підприємств машинобудівної галузі Хмельниччини, який спрямований на визначення джерел самофінансування зовнішньоторговельних операцій та виділенні фактичної позиції виробника до виявлення резервів підвищення прибутковості. Виходячи з цього, керівники досліджуваних виробників машинобудування повинні розуміти, що з метою досягнення належного рівня прибутковості, необхідно вкладати значну кількість фінансових ресурсів, які активізуватимуть їх експортну діяльність.

Таблиця 1

**Елементи підходу до вибору показників експортоорієнтованості
на основі моніторингу поточного стану підвищення прибутковості
машинобудівних підприємств Хмельницької області**

Результативний показник	Підприємство, на базі якого прийнято до уваги показник	Значення для посилення експортоорієнтованої діяльності**	Нормативне значення темпів зростання для виявлення резервів прибутковості**
1	2	3	4
Показники прибутковості			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧДВРП)	ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Новатор» ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД»	Зростання ЧДВРП у загальній структурі прибутковості дає змогу збільшити фінансування експортного виробництва згідно вимог СОТ, ЗВТ+ та ЄС	Тзр.ЧДВРП > Тзр.СВОЗ, де Тзр.ЧДВРП – темп зростання ЧДВРП; Тзр.СВОЗ – темп зростання середньорічної вартості основних засобів
Валовий прибуток (ВП)	ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Новатор», ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД»	Збільшення частки ВП дозволяє перерозподілити частково вивільнені кошти за результатами зниження собівартості на користь фінансування продуктів НТП закордоном	Тзр.ВП > Тзр.СРП, де Тзр.ВП – темп зростання ВП; Тзр.СРП – темп зростання собівартості реалізованої продукції продукції

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Прибуток до оподаткування (ПДОП)	ПАТ «Укрелектро-апарат», ДП «Новатор»	Зниження обсягів податкового навантаження на макрорівні дає змогу вивільнити частину прибутку для реалізації альтернативних вкладів та фінансування виробничих потужностей закордоном	Тзр.ЧП > Тзр.ПДОП, де Тзр.ЧП – темп зростання чистого прибутку, Тзр.ПДОП – темп зростання прибутку до оподаткування
Надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (НВРП)	ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД», ДП «КАЗ»	Застосування комерційних підходів дозволить зміцнити конкурентні позиції та налагодити зв'язки на нових сегментах збуту	Тзр.НВРП > Тзр.ЧДВРП, де Тзр.НВРП – темп зростання надходжень від реалізації продукції
Показники витрат			
Собівартість реалізованої продукції (СРП)	ПАТ «Укрелектро-апарат», ДП «Новатор» ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД», ДП «КАЗ»	Підвищення СРП на основі використання продуктів НТП дає змогу виробити більш якісні вироби і отримати конкурентну перевагу на закордонному ринку	Тзр.СРП < Тзр.ЧДВРП
Операційні витрати (ОП)	ПАТ «Укрелектро-апарат», ДП «Новатор», ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД», ДП «КАЗ»	Збалансування повсякденних витрат сприяє вивільненню додаткових коштів для реалізації інших завдань, які стосуються фінансування та активізації ЗЕД	Тзр.ОБ < Тзр.СРП, де Тзр.ОБ – темп зростання ОП
Матеріальні витрати (МВ)	ПАТ «Укрелектро-апарат», ДП «Новатор» ТОВ «УкрЕЛКОМ ЛТД», ДП «КАЗ»	Зниження витрат на сировину і матеріали дозволяє вивільнити кошти для покращення технології їх обробки згідно вимог міжнародних стандартів	Тзр.МВ < Тзр.А, де Тзр.МВ – темп зростання МВ, Тзр.А – темп зростання амортизації
Витрати на оплату праці (ВОП)	ПАТ «Укрелектро-апарат», ДП «КАЗ», ДП «Новатор»,	Зростання продуктивності праці підвищує якість продукції, сприяє підписанню вигідних зовнішньо-торговельних угод та дозволяє коригувати витрати на її оплату	Тзр.ЧДВРП < Тзр.ВОП, де Тзр.ВОП – темп зростання ВОП

Примітка: прийнято до уваги на основі консультування з окремими працівниками підприємств та [3; 6–10]

Джерело: обґрунтовано та запропоновано автором

Наведене у табл. 1, дає змогу зрозуміти, що на сьогодні, важливим аспектом розвитку ЗЕД підприємств є залучення прямих закордонних інвестицій, проте, не виключенням і є постійний пошук власних джерел самофінансування, які базуються на вивільненні перерозподілених коштів внаслідок економії витрат та досягнення позитивних результатів

від їх вкладу. Такий підхід сприятиме створенню внутрішніх умов планування фінансової стратегії експортної діяльності та створення альтернативних фондів для передбачення ризиків.

Керуючись вище викладеним, вважаємо за потрібне запропонувати систему індексів експортного потенціалу, яка дасть змогу здійснювати моніторинг потенційного стану прибутковості, виявляти тенденції формування її належного рівня за умов інтеграції до ЄС, підвищення виробництва експортної продукції (ЕП) та посилення експортоорієнтованості (табл. 2).

Таблиця 2

Система індексів експортного потенціалу підприємства для моніторингу потенційного стану його прибутковості

Показник	Умовне позначення	Формула для обчислення
Індекс забезпечення доходу від реалізації ЕП	Іздвреп	$\text{Іздвреп} = \frac{\text{ЧДВРП}_{\text{експ}}}{\text{СВОЗ}_{\text{експ}}}$, де ЧДВРП експ – чистий дохід від реалізації ЕП; СВОЗ експ – середньорічна вартість основних засобів, які запускаються для виробництва продукції на експорт;
Індекс забезпечення валового експортного прибутку	Ізвеп	$\text{Ізвеп} = \frac{\text{ВП}_{\text{експ}}}{\text{СРП}_{\text{експ}}}$, де ВП експ – валовий прибуток від виробництва ЕП; СРП експ – собівартість реалізованої ЕП;
Індекс забезпечення експортного прибутку до оподаткування	Ізпедоп	$\text{Ізпедоп} = \frac{\text{ЧП}_{\text{експ}}}{\text{ПДОП}_{\text{експ}}}$, де ЧП експ – чистий прибуток від виробництва ЕП; ПДОП експ – прибуток до оподаткування від виробленої продукції на експорт;
Індекс забезпечення надходжень від реалізації ЕП	Ізнвреп	$\text{Ізнвреп} = \frac{\text{НВРП}_{\text{експ}}}{\text{ЧДВРП}_{\text{експ}}}$, де НВРП експ – надходження від реалізації ЕП; ЧДВРП експ – чистий дохід від реалізації ЕП;
Індекс покриття собівартості реалізованої ЕП	Іпсреп	$\text{Іпсреп} = \frac{\text{ЧДВРП}_{\text{експ}}}{\text{СРП}_{\text{експ}}}$, де ЧДВРП експ – чистий дохід від реалізації ЕП; СРП експ – собівартість реалізованої ЕП;
Індекс покриття операційних експортних витрат	Іпов	$\text{Іпов} = \frac{\text{СРП}_{\text{експ}}}{\text{ОВ}_{\text{експ}}}$, де СРП експ – собівартість реалізованої ЕП; ОВ експ – операційні витрати на виробництво ЕП;
Індекс покриття матеріальних експортних витрат	Іпмев	$\text{Іпмев} = \frac{A_{\text{експ}}}{\text{МВ}_{\text{експ}}}$, де А експ – величина амортизація на виробництво ЕП; МВ експ – матеріальні витрати на виробництво ЕП;
Індекс покриття витрат на оплату праці для виробництва ЕП	Іповпеп	$\text{Іповпеп} = \frac{\text{ВОП}_{\text{експ}}}{\text{ЧДВРП}_{\text{експ}}}$, де ВОП експ – витрати на оплату праці, які передбачає виробництво продукції на експорт; ЧДВРП експ – чистий дохід від реалізації ЕП

Джерело: запропоновано та розроблено автором

Висновки. Таким чином, запропоновані індикатори дозволять дати можливість не тільки підсумувати результати моніторингу поточного стану прибутковості підприємств, а

дозволять забезпечити подальшу перспективу прийняття управлінських рішень щодо розуміння конкретних стимуляторів і важелів впливу на її підвищення. З цих позицій, керівники підприємств повинні розуміти, що на сьогодні, для більш ефективного впливу керуючої системи на керовану, вже не достатньо застосовувати лише один метод аналізу чи оцінки їх поточних позицій прибутковості, а комбінувати у комплексі.

В окреслених питаннях доцільно враховувати результати різних економічних підходів, які допоможуть з'ясувати чіткі та стабільні кореляційні зв'язки у самій структурі виробництва. Головним чином, це пов'язано з тим, що діяльність експортоорієнтованого підприємства є багатогранною та залежить від великої кількості ринкових параметрів, які важливо досліджувати за допомогою апробованих методик визначення внутрішніх і зовнішніх факторів, стратегічних орієнтирів та моніторингу.

Список використаних джерел:

1. Бабій І. В. Прогнозні моделі підвищення експортного потенціалу промислових підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 23. С. 60–65.
2. Бугас Н. В., Пилипенко Ю. А. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. *Вісник КНУТД*. 2015. № 6 (93). С. 14–21.
3. Вітюк А. В., Клепко В. М., Жавела К. Експорт продукції машинобудування до країн Європейського Союзу. *Бізнес Інформ*. 2019. № 3. С. 37–43.
4. Євтушенко В. А., Ляшевська В. І., Чупринюк Ю. В. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 23–29.
5. Крамар І. Ю., Мариненко Н. Ю. Експортно-орієнтована діяльність промислових підприємств як спосіб забезпечення розвитку Західного регіону України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40. С. 130–133.
6. Rouaud M. Probability, Statistics and Estimation. URL: <https://incertitudes.fr/book.pdf> (дата звернення: 15.12.2023).
7. Choi S. Currency valuation, export competitiveness, and firm profitability: evidence from Bangladeshi firm-level data. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*. 2021, no. 8 (1), pp. 61–69. DOI: <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no1.061> (дата звернення: 21.12.2023).
8. Husain, T., Sarwani, Sunardi, N., & Lisdawati. Firm's value prediction based on profitability ratios and dividend policy. *Finance & Economics Review*. 2020, no. 2 (2), pp. 13–26. DOI: <https://doi.org/10.38157/finance-economics-review.v2i2.102> (дата звернення: 21.12.2023).
9. Saif, N., Ruan, J., & Obrenovic, B. Sustaining trade during COVID-19 pandemic: establishing a conceptual model including COVID-19 impact. *Sustainability*. 2021, no. 13 (10), 5418. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13105418> (дата звернення: 15.12.2023).
10. Dooganov, A., Orozalieva, A., Parmanasova, A., Katan, V., Horiashchenko, Y., & Nagorny, Y. Estimation and stimulation of export potential of the innovatively active enterprise based on economic and mathematical modelling. *Acta Innovations*. 2021, no. 40, pp. 56–64. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=1021187> (дата звернення: 15.12.2023).

References:

1. Babii, I. (2017). Prohnozni modeli pidvyshchennia eksportnoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 23, pp. 60–65 [in Ukrainian].
2. Buhas, N., & Pylypenko, Yu. (2015). Eksportnyi potentsial u systemi zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva. *Visnyk KNUVD*, no. 6(93), pp. 14–21 [in Ukrainian].
3. Vitiuk, A., Kepko, V., and Javela, K. (2019). Exports of the Machine-Building Products to the European Union Member States. *Business Inform*, no. 3, pp. 37–43. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-3-37-43> (accessed 10.12.2023). [in Ukrainian].
4. Yevtushenko V. A., Liashevskaya V. I., & Chupryniuk Yu. V. (2020). Doslidzhennia ta vdoskonalennia stratehichnoho planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva. *Biznes Inform*, no. 6, pp. 23–29 [in Ukrainian].
5. Kramar, I. Yu., & Marynenko, N. Yu. (2019). Eksportno-orientovana diialnist promyslovykh pidpriemstv yak sposib zabezpechennia rozvytku Zakhidnoho rehionu Ukrainy. *Prychornomorski ekonomichni studii. Naukovyi zhurnal*, vol. 40, pp. 130–133 [in Ukrainian].
6. Rouaud, M. Probability, Statistics and Estimation. URL: <https://incertitudes.fr/book.pdf> (accessed: 15.12.2023).
7. Choi, S. (2021). Currency valuation, export competitiveness, and firm profitability: evidence from Bangladeshi firm-level data. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, no. 8 (1), pp. 61–69. DOI: <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no1.061> (accessed: 21.12.2023).
8. Husain, T., Sarwani, Sunardi, N., & Lisdawati. (2020). Firm's value prediction based on profitability ratios and dividend policy. *Finance & Economics Review*, no. 2 (2), pp. 13–26. DOI: <https://doi.org/10.38157/finance-economics-review.v2i2.102> (accessed: 21.12.2023).

9. Saif, N., Ruan, J., & Obrenovic, B. (2021). Sustaining trade during COVID-19 pandemic: establishing a conceptual model including COVID-19 impact. *Sustainability*, no. 13 (10), 5418. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13105418> (accessed: 15.12.2023).

10. Dooranov, A., Orozalieva, A., Parmanasova, A., Katan, V., Horiashchenko, Y., & Nagornyi, Y. (2021). Estimation and stimulation of export potential of the innovatively active enterprise based on economic and mathematical modelling. *Acta Innovations*, no. 40, pp. 56–64. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=1021187> (accessed: 15.12.2023).

*Savitskyi A. V., Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
Khmelnyskyi Polytechnic Professional College
by Lviv Polytechnic National University
andrewsavitsky@ukr.net
ORCID: 0000-0002-2265-4270*

COMPOSITION OF EXPORT POTENTIAL INDEXES SYSTEM AND FORMATION OF ENTERPRISES' PROFITABILITY OF ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF INTEGRATION

Abstract. Objectives. The paper researched approach to the composition of export potential indices system in the formation of industrial enterprises profitability under the conditions of integration processes of Ukraine into European Union. **Results.** The state of activity of national producers and importance of strengthening their export-orientation positions within cooperation with foreign market counterparties has been updated. Measures and aspects of managing an export-oriented enterprise activity from the side of individual stages of integration development has been characterized. The link correlation between growth of enterprise's profitability levels in terms of export orientation, integration processes phasing and invested amounts of working capital has shown. The relation between volumes of involved working capital and quality resources for the production according to the requirements of foreign market standards and profitability levels has been detailed. Taking into account the activities of machine-building enterprises of Khmelnytskyi region, the elements of approach to the selection of export-orientation indicators based on the results of monitoring the current state of profitability increasing have been systematized. Considering profitability and costs indicators there was emphasized few of them in order to propose meanings of normal values aimed to define additional capacities of profitability through separate influential factors of export-oriented activity. The system of indices of enterprise's export potential that allows monitoring the further potential state of its profitability has been proposed. **Conclusions.** It was researched that the presented system of indices will be important for providing quick decision making while making strategic and perspective plans, operational actions and aimed for usage not only in management of export-oriented enterprise performance, but also for conducting quality audit and preparing reports.

Keywords: industrial enterprise, export potential, export orientation, integration, profitability, monitoring, indices.