

ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

©2022 КУБЕЦЬКА О. М., ОСТАПЕНКО Т. М., ЗАЙЧЕНКО Р. А.

УДК 339.1:338.5

JEL: D24; M21

Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства

У статті розглянуто питання ролі прибутку, що є ключовим напрямом діяльності будь-якої комерційної організації. Мета статті полягає в узагальненні практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємства (через оптимізацію та/або мінімізацію матеріальних, трудових витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, збутових та управлінських витрат; підвищення якості продукції; обрану систему контролю витрат; маркетингову політику, цінову політику тощо). Досліджено тактичні резерви підвищення прибутку підприємства (серед яких: збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції; скорочення виробничих витрат; структурні зрушення в асортименті та номенклатурі вироблених і реалізованих робіт, послуг та продукції), що контролюються менеджерами вищої та середньої ланок конкретного підприємства, та стратегічні резерви підвищення прибутку підприємства (а саме: вихід на нові ринки товарів; збільшення прибутку з продажу одиниці продукції; підвищення якості продукції). Узагальнено традиційні методи підвищення якості продукції підприємства (вдосконалення виробничої технології; використання високоякісних сировини та матеріалів при виготовленні продукції; підвищення кваліфікації виробничих працівників). Розглянуто найпоширеніші напрями підвищення прибутковості підприємства, що традиційно задіяні на підприємствах і дозволяють збільшити економічну вигідність товарних продажів. Зазначено, що вибору напрямів має передувати порівняння їх між собою, оцінка ймовірності приросту прибутку та рівня ризику. Розглянуто зміст застосування та ймовірні варіації застосування напрямів (методів, резервів) підвищення економічної ефективності підприємств. Досліджено напрями (методи, резерви), здатні здійснити найбільш істотний вплив на формування прибутку підприємства, забезпечивши цим його економічну безпеку.

Ключові слова: прибуток, підвищення, економічна безпека, обсяг реалізації, собівартість, ціна, витрати, якість продукції.

Рис.: 3. Бібл.: 11.

Кубецька Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (просп. Гагаріна, 26, Дніпро, 49005, Україна)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3507-0183>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/2187319/>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorid=57210845069>

Остапенко Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (просп. Гагаріна, 72, Дніпро, 49010, Україна)

E-mail: ostapenko13@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9292-3560>

Researcher ID: R-1779-2016

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorid=57210840416>

Зайченко Роберт Андрійович – бакалавр, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (просп. Гагаріна, 72, Дніпро, 49010, Україна)

E-mail: zaichenkor.an@gmail.com

UDC 339.1:338.5

JEL: D24; M21

Kubetska O. M., Ostapenko T. M., Zaichenko R. A. Increasing Profits in Order to Ensure Economic Security of Enterprise

The article considers the role of profit, which is a key direction of activity of any commercial organization. The purpose of the article is to generalize practical recommendations for improving the profitability of enterprise (through optimization and/or minimization of material, labor costs associated with the manufacturing of products, sales and management costs; improving the quality of products; the chosen cost control system; marketing policy, pricing policy, etc.). The tactical reserves of increasing the profits of enterprise (including: increase in production and sales of products; reduction of production costs; structural changes in the range and nomenclature of manufactured and sold works, services and products) controlled by managers of the highest and middle levels of a particular enterprise, and strategic reserves for increasing the profit of enterprise (access to new markets of goods; increasing profits for the sale of a unit of production; increasing the increase in the profits of a particular enterprise; increasing the quality of products) are examined. Traditional methods of improving the quality of enterprise products are generalized (improvement of production technology; use of high-quality raw materials and the materials in the course of manufacturing products; advanced training of production workers). The most common directions of increasing the profitability of enterprise, which are traditionally involved at enterprises and allow to increase the economic profitability of sales, are considered. It is indicated that the choice of directions should be preceded by comparing them with each other, assessing the probability of profit growth and risk level. The content of application and possible variations in the use of directions (methods, reserves) of increasing the economic efficiency of enterprises are considered. The authors research the directions (methods, reserves), capable of having the most significant impact on the formation of the company's profits, thereby ensuring its economic security.

Keywords: profit, increase, economic security, sales volume, self-cost, price, costs, product quality.

Fig.: 3. Bibl.: 11.

Kubetska Olha M. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Analytical Economics and Management, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs (26 Haharina Ave., Dnipro, 49005, Ukraine)

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3507-0183>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/2187319/>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorid=57210845069>

Ostapenko Tetiana M. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Enterprise Management, Oles Honchar Dnipro National University (72 Haharina Ave., Dnipro, 49010, Ukraine)

E-mail: ostapenko13@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9292-3560>

Researcher ID: R-1779-2016

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57210840416>

Zaichenko Robert A. – Bachelor, Oles Honchar Dnipro National University (72 Haharina Ave., Dnipro, 49010, Ukraine)

E-mail: zaichenkor.an@gmail.com

В умовах ринкової економіки отримання прибутку є найважливішим напрямом діяльності будь-якої комерційної організації. Саме високі показники прибутку та рентабельності характеризують результативність господарської діяльності підприємства, свідчать про ефективність його роботи. Крім цього, у період нестабільності економіки та погіршення фінансового стану багатьох вітчизняних підприємств зростання прибутку сприяє не тільки підвищенню ефективності їх діяльності, а й запобіганню процедури банкрутства.

Для суб'єкта господарювання прибуток є основним показником, на який він орієнтується при прийнятті рішення щодо провадження певного виду господарської діяльності. Прибуток є критерієм ефективності, бо показує здатність підприємства щодо виходу на нові ринки збуту. Прибуток є основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку та джерелом зростання ринкової вартості підприємства. За його відсутності підприємство не може надалі провадити господарську діяльність [1]. За рахунок прибутку підприємство погашає власні зобов'язання перед державним бюджетом, банками й іншими організаціями. Прибуток є основним джерелом фінансування науково-технічного, соціального розвитку підприємств. За рахунок платежів із прибутку до бюджету формується переважна більшість фінансових ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади, а від їх збільшення значною мірою залежать темпи економічного розвитку країни, зростання ВВП і підвищення рівня життя населення. Все це дозволяє говорити про значну роль прибутку не лише на окремому підприємстві, а й у масштабах цілої держави [2].

Важливе значення прибутку й економічної безпеки підприємницьких суб'єктів для розвитку бізнесу та забезпечення інтересів його власників і працівників визначає потребу ефективності та безперервності менеджменту прибутку. Управління прибутком є не тільки управлінським процесом щодо всіх основних напрямів його забезпечення (формування), а й щодо розподілу, використання та планування прибутку в організації, що обумовлює взаємозв'язок прибутку та економічної безпеки підприємницьких суб'єктів. Якщо підприємницький суб'єкт отримує збитки, то він знаходиться поза зоною економічної безпеки.

Різні аспекти формування та використання прибутку досліджували В. І. Блонська, Н. А. Протопопова, О. М. Бондаренко, О. В. Мурашко, В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, Т. В. Іванчик, Р. М. Скриньовський, Р. І. Крамар та інші. Зважаючи на важливість прибутку, вважаємо проблематику збільшення прибутку важливим інструментом розвитку бізнесу та чинником економічної безпеки підприємства.

Мета статті полягає в узагальненні практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємства.

Ефективна діяльність підприємства підтверджується його рентабельністю, (мірою прибутковості з розрахунку на одиницю продукції). Ефективне функціонування дає можливість легко адаптуватися до змінюваних умов.

На рис. 1 наведено основні резерви щодо підвищення прибутку підприємства.

Резерви підвищення прибутку діляться на дві сукупності – тактичні (елементні) та стратегічні (комплексні).

Тактичні резерви переважно поелементні. Сюди входять такі резерви: збільшення виробництва та обсягів реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), зниження собівартості продукції та структурні зміни виробництва та реалізації продукції. Ці резерви контролюються керівниками вищої та середньої ланок конкретного підприємства, що відповідають за реалізацію заходів щодо їх здійснення.

Комплексні запаси є стратегічними. Їх реалізація пов'язана з перспективами компанії. Будь-який комплексний резерв включає кілька складових, зміна яких має різноспрямований характер: одні з них поліпшують кінцевий результат під час виконання, а інші погіршують.

Безперервна робота над отриманням і максимізацією розміру чистого прибутку є найважливішим критерієм успішної роботи підприємства. Досягти збільшення прибутку компанії можна за такими основними напрямами:

- 1) підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції;
- 2) оптимізація та мінімізація витрат, пов'язаних з виробництвом продукції;
- 3) підвищення якості продукції, що реалізується підприємством.

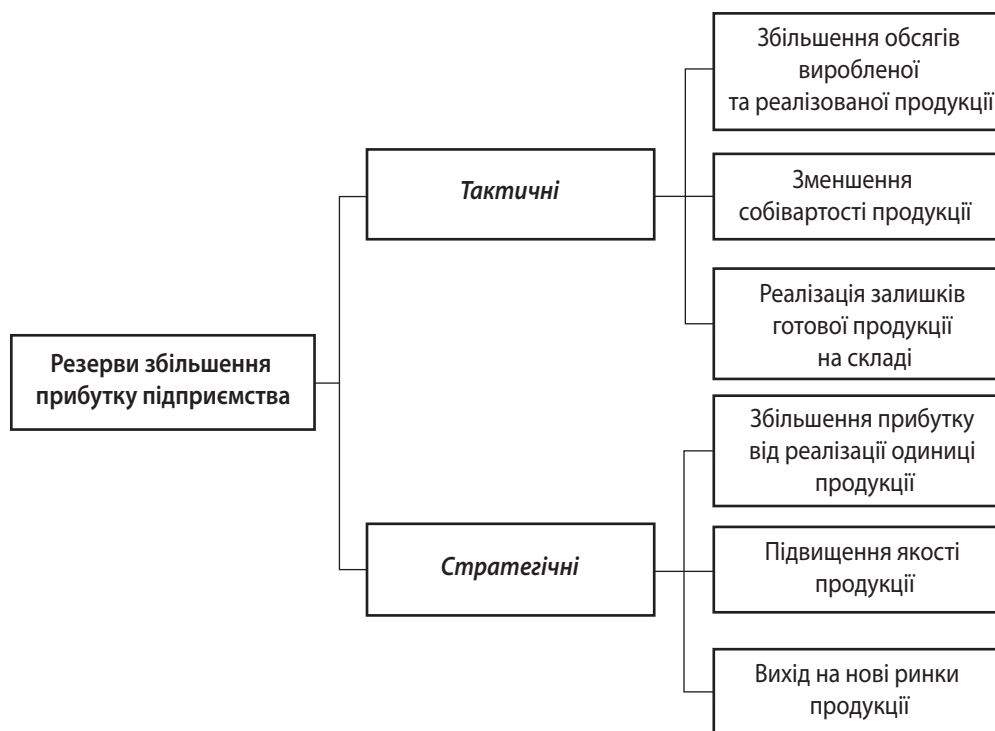


Рис. 1. Резерви підвищення прибутку підприємства

Джерело: авторська розробка.

Для початку необхідно розглянути всі можливості, що дозволяють потенційно збільшити прибуток від продажів, потім порівняти їх між собою, оцінивши ймовірний приріст прибутку та рівень ризику, і лише потім змінювати товарну, цінову чи іншу політику компанії [3].

Одним із найпоширеніших способів збільшення прибутку є збільшення виробництва та збуту. Якщо є додатковий попит, компанія повинна спробувати захопити цю частину ринку, оскільки підприємець буде отримувати додатковий прибуток з кожної проданої одиниці товару. Проте слід зазначити, що зі зростанням обсягів збуту зростають і виробничі витрати. Але в кінцевому підсумку граничні витрати перевищують граничний дохід, що призведе до збитків підприємства. Тому можна максимізувати прибуток, збільшуючи виробництво до тих пір, поки граничний дохід не зрівняється з граничними витратами, тобто коли витрати на виробництво додаткової продукції не дорівнюють виручці від їх реалізації [4].

Найпростіший спосіб збільшити прибуток – підвищити ціну на товари чи послуги, що пропонуються на ринку. Фактично ціну потрібно підвищувати до тих пір, поки її підвищення не змінить попит. Визначення цього порогу може мати вигляд як опитування покупців або аналіз цінової політики конкурентів, так і експерименти з цінами та знижками для певних груп товарів самої компанії. Однак якщо одночасно з підвищенням ціни падає попит на товари,

це не означає, що впаде і прибуток підприємця. Все визначається еластичністю попиту за ціною. У цьому випадку необхідно визначити, на скільки впадуть продажі, розрахувати можливий збиток і потім порівняти його з додатковим доходом від підвищення ціни реалізації [4; 8]. Якщо аналіз показує, що зростання прибутку можна досягти за рахунок підвищення ціни, подумайте про те, щоб зробити це за рахунок зменшення продажів.

Як показує досвід, якщо підприємство має значну частку ринку або виробляє унікальну продукцію, створення штучного дефіциту збільшує попит на товари (послуги) серед покупців, що робить зростання цін цілком природним. Однак найефективнішим способом є збільшення продажів. Якщо знайдуться покупці, які бажають купувати продукцію за поточною ціною, вам доведеться відмовитися від даного заходу, щоб задовольнити цей попит, що дозволяє отримати гарантований приріст продажів. Якщо ціну необхідно знизити, ефективність такого рішення розраховується подібно до аналізу впливу підвищення цін.

Але ціна – не єдиний фактор, що впливає на прибуток. Необхідно постійно аналізувати асортимент продукції: визначити, яка продукція продається краще – якісна і дорога, чи неякісна і дешева. Залежно від цього необхідно коригувати товарну політику. Якщо покупці готові платити за бренд, ви можете збільшити дохід від продажів, встановивши високу ціну на продукт з унікальною маркою. Щоб правильно збільшити продажі, потрібен аналіз, який передбачає виявлення потенційних клієнтів.

Щоб досягти успіху в реалізації стратегії зниження витрат, необхідно, щоб усі складові бізнесу були узгоджені з цим завданням. У деяких випадках для розширення контрольованої частки ринку організації здійснюють значні початкові капітальні вкладення в передові технології та обладнання, які потребують значних витрат у перші роки такої стратегії з розрахунком на подальшу окупність [5].

На рис. 2 наведено основні напрями зменшення собівартості продукції та виробничих витрат.

Стратегія зниження собівартості виробництва полягає у впровадженні ефективного та сучасного обладнання, доповнюється контролем формування та розподілу прямих і непрямих витрат.

Для зменшення виробничих витрат можна реалізувати такі групи заходів:

- ✦ зменшення собівартості виробленої продукції або послуг шляхом зниження всіх витрат;
- ✦ зменшення окремих статей витрат, враховуючи результати аналізу прибутку організації.

Останній варіант має місце лише за умов масового виробництва. Основним принципом збільшення

прибутку є саме зростання продукції, що виробляється. Тому керівник повинен точно визначити мету та стратегію організації.

Придбання основних засобів, механізація й автоматизація виробничих процесів, поліпшення технології, використання нових видів сировини приводять до зниження собівартості виробленої продукції. А ефективність впровадження даних заходів значною мірою залежить від кваліфікації кадрів [6].

Скорочення собівартості досягається насамперед за допомогою підвищення продуктивності праці. У разі зростання продуктивності праці знижуються витрати на одиницю продукції. Отже, зменшується частка фонду оплати праці в загальному обсязі витрат.

Головним джерелом зниження собівартості виступає зростання продуктивності праці, у результаті зменшиться частка заробітної плати в готовій продукції. Застосування цього методу вимагає від підприємств упровадження нових технологій та активних інвестицій.

Щоб знизити витрати на виробництво продукції, необхідно знайти шляхи зниження витрат у

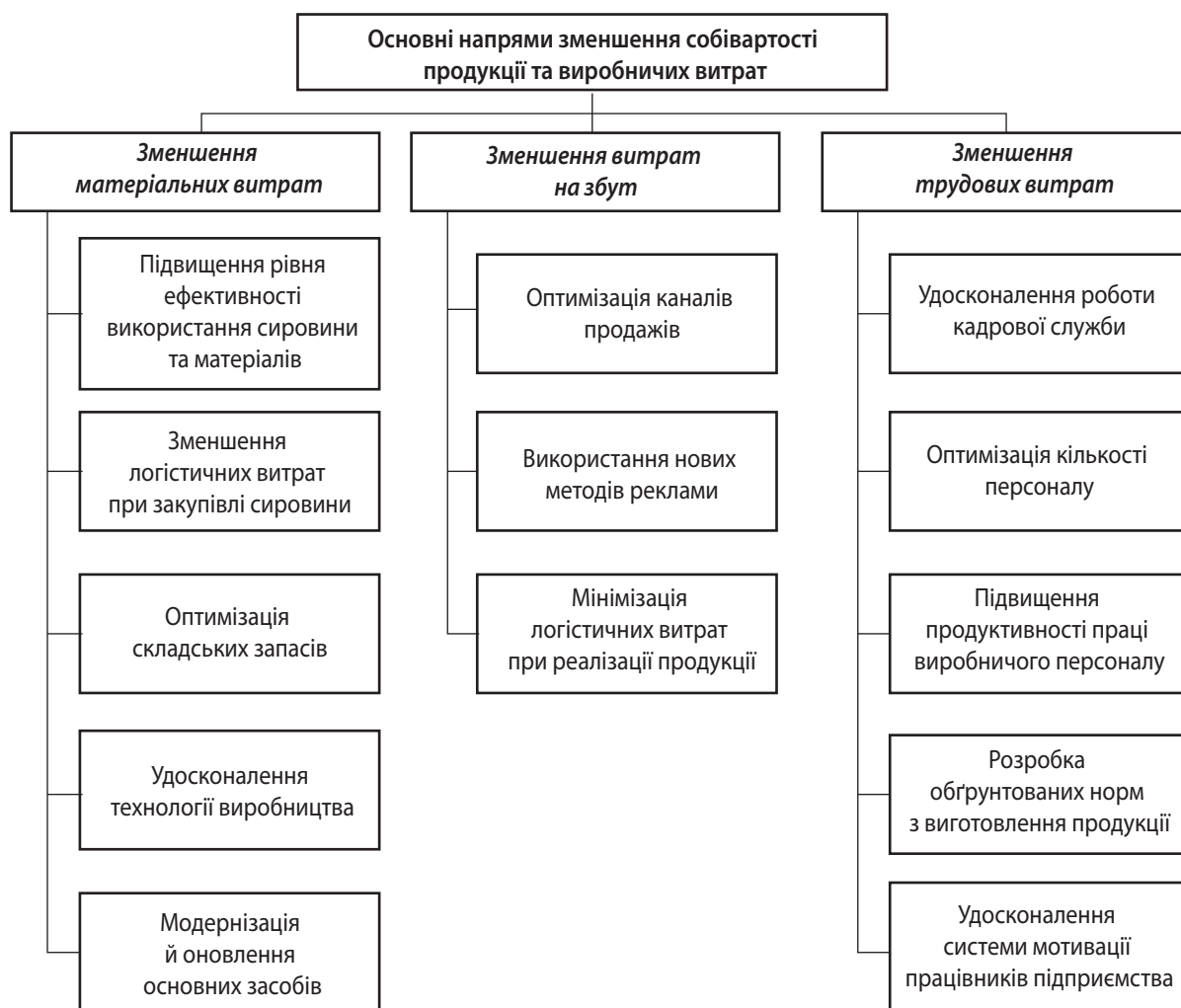


Рис. 2. Резерви підвищення прибутку підприємства

Джерело: авторська розробка.

виробничо-господарській діяльності підприємства. Послідовне здійснення режиму економії необхідно впроваджувати на всіх ділянках – зменшувати матеріальні витрати на одиницю продукції, знижувати витрати на утримання виробництва й управління ним, зменшувати відсоток браку.

Витрати на придбання сировини займають значну частку у структурі витрат на виробництво продукції. Отже, закупівля сировини, матеріалів та електроенергії за меншими цінами при виробництві кожної одиниці продукції загалом на підприємстві дає великий ефект. Аналіз вартості витрат необхідний з моменту закупівлі сировини. До ціни сировини та матеріалів включаються транспортні витрати. Тому при виборі постачальників необхідно обирати тих, хто знаходиться неподалік від підприємства, і використовувати найдешевший вид транспорту. Намагаючись зменшити витрати на сировину та матеріали, не слід зневажати їх якості, тому що вона має безпосередній вплив на якість готової продукції. Також дуже важливим шляхом зниження собівартості є раціональне використання матеріалів і запровадження технічно обґрунтованих нормо-витрат [7].

Одним із напрямків зниження собівартості є економія матеріальних витрат за рахунок застосування ресурсозберігаючих технологій, заміни дорогих матеріалів менш дорогими та зменшення кількості відходів при виготовленні продукції. Застосування цього методу обмежено інноваційним потенціалом підприємства, здатністю впроваджувати ресурсозберігаючі технології, має довгостроковий характер і є досить складним у період економічного спаду.

Ефективним способом збільшення прибутку від реалізації, а також чистого прибутку підприємства може стати зниження витрат на організацію й управління виробництвом, які включають оплату праці адміністративно-управлінського персоналу, обслуговування обладнання будівель і споруд, відрядження та телеграфію, а також деякі інші адміністративні ви-

трати. Також можна оптимізувати комерційні витрати, частково знизити витрати на рекламу (використовувати відносно дешеву рекламу, але повна відмова від витрат на рекламу, а також їх надмірне зниження можуть негативно вплинути на діяльність підприємства). Необхідно також усунути невиробничі витрати, тобто втрати через простій виробничого обладнання, нестачу продукції тощо.

Найважливіше значення має система контролю витрат. Усі складові контролю витрат мають бути формалізовані та кількісно виражені. Необхідно ретельно контролювати витрати на оплату праці, сировину та зберігання. Також досягти позитивних змін у динаміці прибутку можна, переглянувши маркетингову політику. Звичайно, визначити ефективність рекламної кампанії непросто, але якщо керівник підприємства має достатню статистичну базу, він зможе визначити, яка продукція користується попитом, а який вид реклами не приносить бажаного ефекту [8; 9].

На *рис. 3* наведено основні методи підвищення якості продукції підприємства.

Якість є основним фактором, що сприяє збільшенню обсягу реалізації та визначає конкурентоспроможність як продукції, що випускається, так і підприємства в цілому. Основними причинами зниження якості виготовленої продукції можуть бути низький рівень кваліфікації робітників, несправність машин та обладнання, використання недосконалих виробничих пристроїв та інструментів, засобів вимірювальної техніки та порушення технологічного процесу. Також важливою причиною виникнення браку є отримання сировини та матеріалів низької якості [10].

Отже, прибуток може бути збільшено за рахунок підвищення якості продукції. Своєю чергою, це дозволить підприємству підвищити ціну товару. Випуск неякісної продукції завдає значних втрат підприємству. Сюди входять брак, гарантійні та інші витрати. Крім останніх, існують невиробничі витрати,

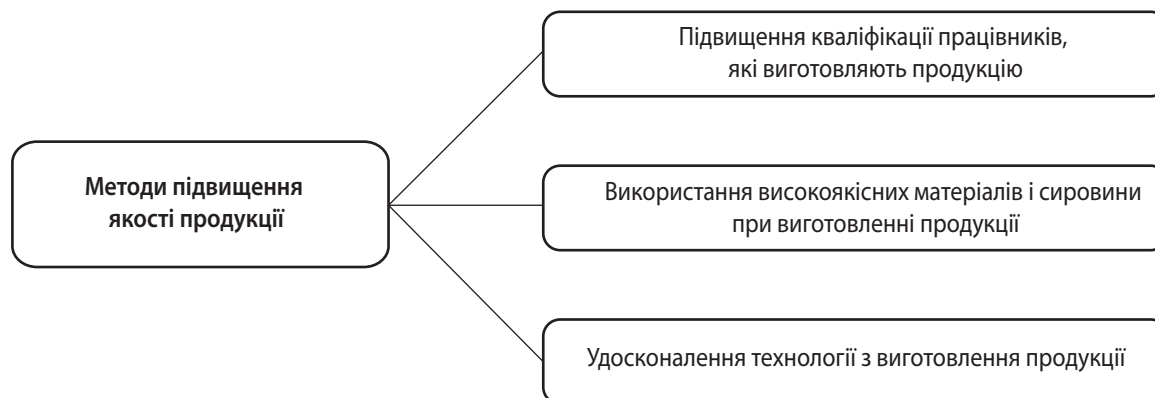


Рис. 3. Методи підвищення якості продукції підприємства

Джерело: авторська розробка.

які безпосередньо належать до втрати конкурентоспроможності, оскільки незадоволені споживачі переходять на товари конкурентів. Отже, поліпшення якості безпосередньо пов'язане з підвищенням конкурентоспроможності та зі збільшенням прибутку. Впроваджуючи нововведення та інновації, підвищуючи рівень кваліфікації кадрів, підприємство реалізує товар за максимально можливою ціною та у великих обсягах [11].

Безумовно, це вимагає чималих витрат. Раніше частка витрат через низьку якість продукції обумовлювалася фізичною працею, нині переважне місце займає частка інтелектуальної праці. Отже, вирішення проблеми якості продукції підприємства потребує залучення вчених, інженерів та менеджерів. Керівництву компанії необхідно розробляти політику у сфері якості та здійснювати контроль за її реалізацією.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, слід зазначити, що зростання прибутку є необхідною умовою ефективного функціонування комерційної організації в умовах ринкової економіки. Основними практичними рекомендаціями щодо підвищення прибутковості підприємств є:

- ✦ оптимізація структури витрат та мінімізація матеріальних, трудових витрат з виробництва продукції;
- ✦ мінімізація збутових витрат і витрат на утримання управлінського персоналу;
- ✦ поліпшення якості продукції через оновлення сировинної бази та технологій;
- ✦ упровадження та функціонування системи контролю витрат;
- ✦ здійснення заходів маркетингової політики;
- ✦ організація динамічної цінової політики;
- ✦ вихід на нові ринки товарів.

Вибору напрямів має передувати порівняння їх між собою, оцінка ймовірності приросту прибутку та рівня ризику. Пропоновані рекомендації здатні здійснити найбільш істотний вплив на формування прибутку підприємств, забезпечивши цим їх економічну безпеку. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Шляга О. В., Гальцев М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Т. 7. С. 66–75. URL: https://old-zdia.znu.edu.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf
2. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 19. С. 159–166. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/44854/1/SPEP-19_p159-166.pdf
3. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 14. Ч. 2. С. 127–130. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/75.pdf
4. Андріяш А. С., Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6. С. 68–70. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/15.pdf>
5. Янковий О. Г., Кошельок Г. В. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 3. С. 298–305. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1705/1/Фактори%20формування%20прибутку%20підприємства.pdf>
6. Гладка Л. І., Домащенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 195–198.
7. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf
8. Ластовка І. В., Арканія М. В., Мепория Г. Г. Основные источники резервов увеличения прибыли организации. *Управленческое консультирование*. 2015. № 8. URL: <http://1-fin.ru/?id=1273>
9. Прибуток від продажів. Шляхи збільшення. URL: <https://ukrguru.ru/-finans/130723--pributok--vid-prodazhiv-shljahi-zbilshennja.html>
10. Трегубов О. С., Лісовий Д. І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства. *Економіка і організація управління*. 2014. № 3–4. С. 281–287.
11. Константюк Н. І., Мазур О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки» (м. Тернопіль, 21–22 травня 2014 р.). Тернопіль, 2014. С. 27–29.

REFERENCES

- Andriyash, A. S., and Mohylova, A. Yu. "Osoblyvosti upravlinnia prybutkom pidpriemstva" [The Peculiarities of Company Profits]. *Molodyi vchenyi*, no. 6 (2014): 68–70. <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/15.pdf>
- Bershadska, I. I., and Makaliuk, I. V. "Faktory ta rezervy pidvyshchennia prybutkovosti na pidpriemstvi" [Factors and Reserves Increase Profitability of the Enterprise]. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, iss. 19 (2017): 159–166. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/44854/1/SPEP-19_p159-166.pdf
- Haibura, Yu. A. "Upravlinnia prybutkovosti pidpriemstva ta shliakhy yii pidvyshchennia" [Manage Profitability of Enterprises and Ways of Its Improvement]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky»*, iss. 14, part 2 (2015): 127–130. http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/75.pdf
- Hladka, L. I., Domashchenko, M. O., and Kovalyova, M. V. "Upravlinnia prybutkom v suchasnykh umovakh" [Profit Management in Modern Conditions]. *Ekonomika i rehion*, no. 1 (2012): 195–198.
- Konstantiuk, N. I., and Mazur, O. "Shliakhy i rezervy pidvyshchennia prybutkovosti pidpriemstva" [Ways and Reserves to Increase the Profitability of the Enterprise].

- Teoretychni ta prykladni aspekty rozvytku ekonomiky.* Ternopil, 2014. 27-29.
- Lastovka, I. V., Arkaniya, M. V., and Meporiya, G. G. "Osnovnyye istochniki rezervov uvelicheniya pribyli organizatsii" [The Main Sources of Reserves to Increase the Profits of the Organization]. *Upravlencheskoye konsultirovaniye*, no. 8 (2015). <http://1-fin.ru/?id=1273>
- "Prybutok vid prodazhiv. Shliakhy zbilshennia" [Profit from Sales. Ways to Increase]. <https://ukrguru.ru/finansi/130723-pributok-vid-prodazhiv-shljahi-zbilshennja.html>
- Shliaha, O. V., and Haltsev, M. V. "Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti roboty pidpriemstva" [Ways to Increase the Efficiency of the Enterprise]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 7 (2014): 66-75. https://old-zdia.znu.edu.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf
- Trehubov, O. S., and Lisovyi, D. I. "Rezervy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia formuvanniam dokhodiv i prybutku pidpriemstva" [Provisions to Improve Management of Revenues and Profits of the Enterprise]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 3-4 (2014): 281-287.
- Voronkova, T. Ye., and Bezpalko, N. Yu. "Shliakhy pidvyshchennia prybutkovosti pidpriemstva v umovakh nestabilnoho seredovyshcha" [Ways to Improve Profitability in a Volatile Environment]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 19 (2016): 42-44. http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf
- Yankovyi, O. H., and Koshelyok, H. V. "Faktory formuvannia prybutku pidpriemstva" [Factors of Enterprise Profit Formation]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, iss. 3 (2011): 298-305. <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1705/1/Фактори%20формування%20прибутку%20підприємства.pdf>