

УДК 330.339.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/167-9>**Гнилянська Л. Й.**кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2924-7165>**Сай Л. П.**кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5081-4235>**Леньо Л. І.**здобувач вищої освіти,  
Національний університет «Львівська політехніка»**Gnylianska Lesia, Say Lesia, Lenjo Liliana**  
National University «Lviv Polytechnic»

## АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА ЗАСАДАХ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТЗОВ «NESTLE S.A.»)

Статтю присвячено аспектам розвитку міжнародних економічних відносин на засадах прибутковості підприємства на прикладі ТзОВ «Nestle S.A.». Як активний та універсальний інструмент державного регулювання економічних і соціальних процесів у державі прибуток концентрує інтереси підприємницьких структур, окремих учасників господарської діяльності, різноманітних ланок економіки. Прибутковість підприємств зумовлюється розвитком ринкової економіки, оскільки ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств позитивно впливає на економічний потенціал країни. Кожне підприємство поліщує своє фінансове становище, намагаючись отримати найвищу віддачу. Отже, отримання позитивних результатів та доходів може відповідати складному фінансовому становищу, яке може спричинити зменшення найважливішого фінансового показника підприємства – обсягу доходу, що призведе до неплатоспроможності та банкрутства підприємства. У статті зосереджено увагу на напрямках забезпечення прибутковості в умовах роботи на підприємстві на основі здобутих теоретичних навичок у різних ситуаціях та аналізуванні основних шляхів зростання прибутковості підприємства, а також розробленні практичних рекомендацій щодо поліпшення формування, планування та розподілу прибутку на прикладі ТзОВ «Nestle S.A.». Дана обставина зумовлює актуальність і наукову проблематику дослідження. У статті систематизовано набір чинників впливу на прибутковість підприємства для досягнення економічного результату. Проведено аналіз особливостей та методів оцінювання прибутковості аналізованого підприємства. Досліджено тенденції розвитку його виробничо-господарської діяльності та тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Розроблено прикладні рекомендації щодо вдосконалення розвитку міжнародних економічних відносин на засадах підвищення прибутковості. Запропоновано даному підприємству впровадження заходів із підвищення якості і безпеки виробничих, збутових та управлінських процесів, а саме: підвищення якості вироблених і реалізованих товарів та ефективності використовуваних технологій, підвищення кваліфікації працівників, що беруть участь у процесі виробництва, та їх мотивування, зниження собівартості продукції за рахунок закупівлі сировини у вітчизняних виробників та випуску конкурентоспроможної продукції, що зможеть збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції, удосконалюючи товарну спеціалізацію, а це, своєю чергою, призведе до зростання розміру отриманого прибутку.

**Ключові слова:** прибуток, прибутковість, підприємство, бізнес, розвиток, міжнародні економічні відносини.

## ASPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS ON THE BASIS OF INCREASING THE PROFITABILITY OF ENTERPRISES (ON THE EXAMPLE OF "NESTLE UKRAINE")

This article is devoted to aspects of development of international economic relations on the basis of profitability of the enterprise, on the example of Ltd «Nestle S.A.». As an active and universal tool for state regulation of economic and social processes in the state, profit concentrates the interests of entrepreneurial structures, individual participants in economic activity, various parts of the economy. The profitability of enterprises is due to the development of the market economy, since the efficiency of financial and economic activity of enterprises has a positive impact on the economic potential of the country. Each company improves its financial position by trying to get the highest return. Consequently, obtaining positive results and income can correspond to a complex financial situation, which can lead to a decrease in the most important financial indicator of the enterprise – the amount of income, which will lead to insolvency and bankruptcy of the enterprise. The article focuses on the areas of profitability in the conditions of work at the enterprise on the basis of acquired theoretical skills in different situations and analysis of the main ways of increasing the profitability of the enterprise, as well as developing practical recommendations for improving the formation, planning and distribution of profits on the example of Ltd «Nestle S.A.». This circumstance causes the relevance and scientific problems of the study. The article systematized a set of factors influencing the profitability of the enterprise to achieve an economic result. The analysis of features and methods of evaluation of profitability of the analyzed enterprise is carried out. Trends in the development of its production and economic activity and trends in the development of international

*economic relations are studied. Applied recommendations for improving the development of international economic relations on the basis of increasing profitability have been developed. Offered to this enterprise Ltd «Nestle S.A» implementation of measures to improve the quality and safety of production, sales and management processes, namely: improving the quality of manufactured and sold goods and the efficiency of the technologies used, improving the skills of employees involved in the production process and their motivation, reducing the cost of production by purchasing raw materials from domestic manufacturers and producing competitive products, will be able to increase the volume of production and sales of products, improving commodity specialization, and this, in turn, will lead to an increase in the amount of profit received.*

**Keywords:** profit, profitability, enterprise, business, development, international economic relations.

**JEL classification:** C18, M11, M21

**Постановка проблеми.** Прибуток є ключовою ознакою, яка показує ефективне функціонування фінансів підприємницьких структур. Цей показник може найбільш точно охарактеризувати ефективну господарську діяльність підприємств, а також його фінансові можливості. Прибуток значно впливає на величину фінансових ресурсів держави, зокрема бюджетних ресурсів і фінансів суб'єктів господарювання. Він характеризує економічні й соціальні процеси та явища, впливає на визначення загальноекономічних пропорцій, рівень фінансового забезпечення суспільного виробництва, темпи нагромадження. Зв'язок прибутку і макроекономічних показників найбільш точно характеризується на стадіях руху ВВП: створення, розподілу та використання.

Забезпечення прибутковості є дуже важливою місією для будь-якого підприємства незалежно від типу здійснення його діяльності чи форми власності, адже кінцевою ціллю функціонування підприємства є забезпечення позитивного фінансового результату, а отже, прибутку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів формування і підвищення прибутковості підприємства зробили вітчизняні вчені: М.Д. Білик, М.Т. Білуха, М.Р. Денисенко, А.О. Касич, Є.І. Кірман, М.І. Крупка, С.Ф. Покропивний, Л.В. Соколова Т.В. Чернишко, В.М. Шилуок та ін. Указані проблеми також досліджувалися у працях відомих зарубіжних учених: Ю. Бріггема, В. Петті, А. Сміта, Дж. ван Хорна. Ними зроблено значний внесок у розроблення теоретичних та методологічних основ визначення економічної сутності прибутку та процесів його формування. Загалом у наукових працях публікуються результати аналізу прибутковості підприємств, в яких відображено тенденції збільшення показників фінансових результатів у відповідні періоди. Разом із тим практика сьогодення свідчить, що процес формування й використання прибутку суб'єкта господарювання та його прибутковості досліджено недостатньо, без урахування аспектів розвитку міжнародних економічних відносин.

**Мета статті** полягає в аналізі напрямів забезпечення прибутковості в умовах роботи на підприємстві на основі здобутих теоретичних навичок у різних ситуаціях та аналізуванні основних шляхів зростання прибутковості підприємства, а також розробленні практичних рекомендацій щодо поліпшення формування, планування та розподілу прибутку на прикладі аналізованого підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні кожне підприємство поліпшує своє фінансове становище, намагаючись отримати найвищу віддачу. Тому отримання позитивних результатів та доходів може відповідати складному фінансовому становищу, яке може

спричинити зменшення найважливішого фінансового показника підприємства – обсягу доходу, що призведе до неплатоспроможності та банкрутства підприємства. Зважаючи на нестабільну ринкову економіку, власники бізнесу повинні створювати таку структуру фінансових ресурсів, за допомогою якої буде можливість забезпечити платоспроможність, подальше збільшення прибутковості та фінансову стійкість підприємства. Як активний та універсальний інструмент державного регулювання економічних і соціальних процесів у державі прибуток концентрує інтереси підприємницьких структур, окремих учасників господарської діяльності, різноманітних ланок економіки. Саме в даній економічній категорії знаходиться відображення ціла низка як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які безпосередньо залежать від організації функціонування підприємницьких структур, форм власності та видів діяльності [1]. Внутрішні чинники, які впливають на прибуток, залежать від самого підприємства: обсяги діяльності, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, зміни доходів та витрат, а також маркетингова діяльність компанії. Зовнішні чинники впливають на прибуток незалежно від діяльності підприємства: система оподаткування, політика держави щодо формування доходів, темпи інфляції в країні, курс валюти, а також зміни платоспроможності населення. Прибутковість виступає основним показником для оцінки фінансового стану підприємства, а також прибуток розглядається як бухгалтерський прибуток або економічний прибуток. Прибутковість підприємств можна дослідити за допомогою прибутку та рентабельності. Прибуток відображає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їхньої роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства [2].

Досліджуючи прибутковість підприємства, потрібно зазначити, що це багатогранний складник, який одночасно характеризує отримані результати і визначає можливість щодо отримання та розширення прибутку в майбутньому [3].

Свою увагу ми зосередимо на дослідженні та аналізуванні виробничо-господарської діяльності ТзОВ «Nestle S.A.», яке є частиною швейцарської транснаціональної корпорації Nestlé Société Anonyme. Nestle S.A. – найбільша компанія світу у сфері виробництва продуктів харчування, яка діє на принципах раціонального харчування та здорового способу життя.

Її продукція користується довірою мільйонів споживачів у різних країнах світу. За понад сто років існування Nestlé вдалося здобути світове визнання як виробника високоякісних, корисних і безпечних продуктів харчування та завоювати репутацію, відповідального і надійного партнера [4]. Nestle S.A. прагне йти в ногу з часом та якнайкраще відповідати потребам ринку, тому активно інтегрує у процес виробництва інноваційні наукові технології, які дають змогу вдосколювати якість продукції. Стратегія розвитку компанії Nestle S.A. включає, насамперед, формування продуктових стратегій у зонах Америки, Європи, АОО (Азія, Океанія та Африка). У межах кожної зони є свої ринки, на яких формуються корпоративні та регіональні бренди, асортимент продукції та впроваджуються нові товари. Стратегія у зоні Європи пов'язана з визначенням прогнозваних обсягів реалізації, майбутніх витрат, прибутку; також включає заходи, пов'язані зі зменшенням витрат, а саме реструктуризацію окремих фабрик компанії Nestle S.A. чи купівлю інших. Довгостроковий план розробляється строком на три роки та обговорюється у головному офісі у м. Веве. Довгострокове планування включає у себе бізнес-план, підсумок управління, стратегічне корпоративне інвестування. Довгостроковий план розвитку компанії Nestle S.A. тісно пов'язаний з інвестиційним, операційним (бюджетом) планом, кварталними та місячними звітами з виконання компанії. Потреба у капітальних вкладеннях визначається інвестиційним планом компанії. Він включає у себе інвестиційну стратегію відповідно до наявних можливостей, нових продуктів та технологій Nestle S.A., інвестиційні проекти та їх погодження з бюджетом. Робота підприємства у сучасній ринковій економіці тісно пов'язана з підвищенням стимулюючої ролі прибутку. Оцінювання прибутку як показника, який сприяє росту та розвитку підприємства, є надзвичайно важливим на етапі формування цілей та стратегій для збільшення рентабельності підприємства. Із вищесказаного можна представити (табл. 1) напрями забезпечення прибутковості підприємства ТзОВ «Nestle S.A.».

Найважливішим серед запропонованих заходів є збільшення продуктивності праці, оскільки від якості надання послуг залежатиме престиж компанії, що відіграватиме вирішальну роль для партнерів компанії Nestle S.A. Для транснаціональної компанії дуже важ-

ливо забезпечувати якісні та надійні послуги, які спонукатимуть партнерів співпрацювати саме з компанією Nestle S.A. серед усіх інших підприємств-конкурентів. Щоб працівники виконували якісну роботу, потрібно забезпечувати хороші умови праці та відповідально відноситися до підбору працівників, оскільки вони будуть представляти інтереси міжнародної компанії. У цьому разі пропонується проводити тренінги для поліпшення продуктивності для нових працівників, а також надавати щорічні премії за виконання бізнес-плану компанії та виплати на визначні дати (ювілеї, з нагоди одруження та народження дитини), а також доплати за понаднормовий час та вихідні дні. Такі матеріальні винагороди стимулюватимуть працівників з ентузіазмом ставитися до роботи та забезпечення диференціації заробітної плати відповідно до результатів праці. Також важливим фактором є те, що компанія турбується про працівників і надає соціальний пакет послуг, це вкрай важливо для робітників під час вибору роботи. Тому компанія забезпечує працівникам належні умови, і це є великим стимулом працювати на благо компанії впродовж багатьох років і, своєю чергою, забезпечує підприємству кваліфікованих робітників. Так, щоб у працівника була мотивація, він має потребувати чогось. Звичайно, сьогодні, мабуть, найбільшою потребою є гроші, але у працівника можуть бути також інші мотиви, наприклад досягнення більш вищої посади, або також може бути задоволення інших необхідних для життя потреб. Але крім розуміння необхідності стимулювання керівниками, необхідно ще зацікавити робітників. Звичайно, роботодавець може просто пообіцяти премії та винагороди, але для того, щоб мотив був здійсненим, необхідно, щоб був стимул. Стимулом може стати здорова конкуренція, коли кожен працівник буде намагатися перевершити свого колегу, щоб винагорода дісталась саме йому. Саме конкурентне середовище і конкуренція серед найнятих робітників і підприємців є одними з найважливіших умов нового механізму мотивації праці, яка небезуспішно створюється в розвинених країнах світу. Стимулювання працівників є основним способом до збільшення продуктивності праці, і у нашому разі надання якісних та швидких способів вирішення проблем для партнерів ТзОВ «Nestle S.A.».

Для того щоб завжди мати можливість впливу на робітників і щоб не втратити цінні кадри, керівник має

Таблиця 1

Напрями забезпечення прибутковості підприємства ТзОВ «Nestle S.A.»

Напря́м	Сутні́сть	Вимоги до реаліза́ції
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням прибутковості праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю наданих послуг і питома вага заробітної плати у структурі собівартості.	Стимулювання працівників до кращої та ефективнішої роботи різними видами мотивації, у тому числі грошові винагороди.
Упровадження вдосконалення процесів	Економічно та технічно обґрунтовані способи поліпшення роботи та надання якісніших послуг для партнерів.	Надання працівникам можливості для поліпшення процесів та зменшення часу для виконання певних робіт.
Дослідження та аналізування ринків збуту	Аналізування збуту продукції та дослідження соціальних мереж із метою поліпшення продукції в подальшому в окремих регіонах та на певний вид продукції.	Створення команди для аналізування рівня збуту продукції у різних регіонах та дослідження соціальних мереж і надання аналізованої інформації до вищого керівництва.
Стандартизація процесу	Проблема у затримці оплати товарів через нестандартизований пакет документів, які необхідні для забезпечення якісної роботи у сегменті ТМ Purina.	Створення стандартизованого пакету документів, які необхідні для оплати товарів із метою швидкого та якісного надання послуг.



створювати довгостроковий план-стратегію, який би передбачував розвиток відносин між роботодавцем і підлеглим. Ця стратегія має передбачувати інтелектуальний розвиток працівників як мінімальної виробничої одиниці задля збільшення доходів підприємства у цілому. Щодо наступного напрямку, удосконалення процесів із метою поліпшення роботи та зменшення втрат часу для створення стандартизованого пакету документів, які необхідні для оплати товарів, із метою швидкого та якісного надання послуг. Ці два напрями для покращення роботи у ТзОВ «Nestle S.A.» є шляхом знаходження процесів, які можна удосконалити або зробити деякі спрощення, щоб зберегти втрати часу, які йдуть на вирішення однотипних проблем. Стандартизація процесів може бути визначена як поліпшення операційної ефективності, зниження витрат за рахунок зниження технологічних помилок, полегшення комунікації, отримання прибутку від експертних знань. Діяльність компанії складається із завдань, які повинні виконуватися щодня, щотижня, щомісяця або щороку, щоб забезпечити безперерйну роботу компанії. Але якщо ці процеси не стандартизовані, тоді на підприємстві пануватиме хаос, як наслідок, надання послуг партнерам буде на значно нижчому рівні. Це можуть бути основні процеси, такі як робота із запитом на підтримку клієнтів, або завдання, які повторюються рідше. Для виконання кожного завдання незалежно від того, як часто ви це робите, потрібні правила, які визначають сферу, якість і методи. Якщо ви не стандартизуєте ці правила, ви не зможете побачити, чи забезпечите ви якість і зменшите можливість людської помилки. Принципово стандартизація процесу описує встановлення набору правил, що регулюють, як люди в організації повинні виконувати задане завдання або послідовність завдань.

Також дуже важливо, щоб працівники мали можливість вносити свої зміни у робочі питання щодо вдосконалення процесів, це дуже важливо для надання якісних послуг, оскільки інколи робітники, які безпосередньо займаються певним типом робіт, можуть бачити наявні проблеми та способи їх вирішення.

Стандартизація може бути застосована до будь-якого процесу, будь-якого завдання або процедури, що має відношення до організації: відповідь на телефон, виконання заробітної плати, видалення інформації про клієнта, відстеження завдань і т. д. Принципово стандартизація означає, що співробітники мають установлений, перевірений часом процес використання або певного роду стандартизований пакет документів для виконання певного процесу. Коли все зроблено добре, стандартизація може зменшити неоднозначність і здогадки, гарантувати якість, підвищити продуктивність і підвищити моральний дух співробітників. Стандартизація сприяє продуктивності, усуваючи неефективність. Це результат усунення неоднозначності та забезпечення контролю якості: завдання виконуються більш ефективно, а проблем із контролем якості менше.

Деякі переваги стандартизації: покращує чіткість, тому що стандартний процес усуне необхідність вгадування або додаткового пошуку; гарантує якість, адже робота виконується заздалегідь визначеним, оптимізованим способом; підвищення продуктивності праці, оскільки співробітникам не потрібно буде втрачати час для уточнення і визначення правильної докумен-

тації для опрацювання певного типу запитів; підвищує моральний дух співробітників, тому що співробітники можуть пишатися тим, що освоїли процес і вдосконалили свої навички; вдосконалює обслуговування клієнтів, адже кожен квиток обробляється найкращим чином; зменшує неоднозначність і здогадки.

Перша і найбільш очевидна перевага стандартизації процесу полягає у тому, що вона зменшує потенціал для неоднозначності і здогадок. Будь-яке складне завдання може мати сірі сфери або крайові інциденти. Біда в тому, що час, витрачений на здогадки, витрачається даремно. Із чітким набором інструкцій для роботи з метою виконання завдання співробітники будуть витрачати менше часу, намагаючись зрозуміти це, і більше часу насправді це робити. Ефективна стандартизація процедур означає, що є один правильний спосіб виконання того чи іншого завдання, який визначається з погляду чіткого, вимірного кінцевого результату.

Одним із найважливіших способів, яким стандартизація може допомогти гарантувати якість, є мінімізація шансів, що важливі деталі будуть пропущені. Наприклад, якщо у вас є шаблон для документів політики та процедур, ви можете скористатися цим, щоб зменшити ймовірність того, що хтось пропустить важливу інформацію. Стандартизуючи процеси, від яких залежить ваша організація, і дотримуючись цих стандартів, ви будете гарантувати якість готового результату. Загалом стандартизація пов'язана з більш функціональною продуктивністю, тобто ваша організація може скоротити втрати часу та зробити більшу продуктивність із наявними ресурсами. Саме для цього пропонується, щоб працівники створювали власні проекти для процесів, у яких, вони вважають, є місце для стандартизації або вдосконалення; також керівники підприємства можуть заохочувати працівників методом премій або доплат за їхній внесок у поліпшення роботи підприємства. Це буде дуже хорошим стимулом для співробітників для розвитку і поліпшення їхньої операційної діяльності. Головне – пам'ятати про стандартизацію і моральний дух співробітників. Стандартизація допоможе співробітникам відчувати почуття досягнення і гордості.

Стандартизація не обов'язково означає жадливу одноманітність і відсутність творчості; вона може (і повинна) означати стандарти, які кожен може освоїти і пишатися вдосконалим процесом. Якщо процеси регулюються стандартами, які вчать співробітників робити ефективну, якісну роботу, співробітники, скоріше за все, відчують право власності і гордість за роботу, яку вони роблять. Замість невизначеності та неефективності працівник матиме визначений спосіб виконання поставлених завдань, що фактично працює. Результат, скоріше за все, буде більшим моральним духом співробітників. Відмінне обслуговування клієнтів – це логічний результат команди з меншою неоднозначністю, більш високою якістю продукції, кращою продуктивністю та підвищеним моральним духом. Ще одним із завдань є аналіз ринку є ґрунтовна якісна та кількісна оцінка поточного ринку, що допоможе зрозуміти обсяг і цінність ринку, потенційні сегменти клієнтів та їх моделі купівлі, позицію вашої конкуренції та загальне економічне середовище, включаючи бар'єри для входу та галузеві норми. Дослідження та аналіз

ринку і продаж становлять значну частину діяльності більшості відділів маркетингових досліджень. Дослідження, пов'язані з розвитком ринкових потенціалів, аналізом частки ринку та аналізом продажів, є одними з найпоширеніших заходів, що здійснюються підрозділом маркетингових досліджень. Прогнозування короткого діапазону, прогнозування довгого діапазону та встановлення квот на продаж та території продажів також є стандартною діяльністю. Аналіз потенціалу ринку буде застосовуватися до тих досліджень окремих ринків, які прагнуть визначити потенціал продажів у них.

Прогнозування продажів буде використовуватися для прогнозування продажів конкретних продуктів на даний період часу у певному регіоні. Аналіз продажів включатиме аналіз продажів компанії для з'ясування таких речей, як розподіл продажів за територіями, за типом і розміром клієнта, за розміром замовлення, за продуктами та комбінаціями цих класифікацій. Створення хорошого аналізу ринку є дуже правильною дією для пошуку шляхів поліпшення та розвитку підприємства. Це допоможе розкрити слабкі боки підприємства і підготувати до конкуренції з іншими фірмами. Що ще важливіше, це допоможе зрозуміти клієнтів, щоб надати найкращий сервіс.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки щодо отримання позитивного фінансового результату, тобто отримання прибутку та аспектів розвитку міжнародних економічних відносин на засадах прибутковості підприємства на прикладі ТЗОВ «Nestle S.A.». Прибуток – найважливіша економічна категорія, він є основою функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку та розвитку міжнародних економічних відносин. Для підприємства вкрай важливо досягнення прибутковості, оскільки це є основним стимулом та кінцевою метою для всіх підприємств у сферах управління бізнесом. Щоб підприємство могло розвиватися, впроваджувати нові інновації, збільшувати капітал, бути стабільним у ринковій економіці, власникам бізнесу потрібно шукати шляхи для підвищення прибутковості. Своєю чергою, прибутковість підприємств є ключовим показником, який одночасно відображає результати фінансово-господарської діяльності та

забезпечує напрями і резерви її підвищення. Політика управління прибутковістю підприємства є багаторівневим, складним процесом, яка потребує як уваги з боку керівництва, так і певного фінансування.

Для забезпечення успішного розвитку підприємства та ефективної його діяльності потрібно завжди шукати заходи для підвищення прибутковості. Результатом такого процесу є стабільний розвиток ТЗОВ «Nestle S.A.», ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку тощо. Саме тому його завданнями є правильно сформована стратегія розвитку та вибір оптимального обсягу виробництва.

Найважливішим серед запропонованих заходів є збільшення продуктивності праці, оскільки від якості надання послуг залежатиме престиж компанії. Даний напрям зумовлений тим, що компанія займається наданням різного роду економічних послуг для різних країн, в які імпортуються товари ТЗОВ «Nestle S.A.». Для компанії дуже важливо забезпечувати якісні та надійні послуги, які будуть спонукати партнерів співпрацювати з компанією Nestle серед усіх інших підприємств-конкурентів, тому також необхідним є створення стандартизованого пакету документів, які потрібні для оплати товарів із метою швидкого та якісного надання послуг. Разом із тим важливим є аналізування рівня та тенденцій збуту в різні країни світу і надання звітів вищому керівництву про вподобання людей, що допоможе впроваджувати нові товари відповідно до потреб людей і тим самим збільшувати обсяги продажу та підвищувати прибутковість.

Запровадження даних аспектів дасть змогу поліпшити роботу кожного працівника підприємства, розвинути виробництво, втілювати інноваційно-інвестиційні проекти та розвивати міжнародні економічні відносини підприємства, а також підвищити прибутковість ТЗОВ «Nestle S.A.».

Отже, запропоновані заходи щодо підвищення ефективності праці працівників, запровадження стандартизації та спрощення деяких процесів, а також аналізування та дослідження ринків збуту доцільно використовувати для збільшення прибутковості ТЗОВ «Nestle S.A.», адже саме ці напрями охоплюють увесь сегмент послуг, які надає дане підприємство.

#### Список використаних джерел:

1. Денисенко М.П. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємства : монографія / за ред. д.е.н., проф. М.П. Денисенка. Київ : ДКС-центр, 2019. 464 с.
2. Денисенко М.П., Шилук В.М. Зарубіжний досвід оцінювання ефективності діяльності підприємства та його використання у вітчизняній практиці. *Міленіум*. 2018. № 15. С. 14–25.
3. Черничко Т.В., Кізман Є.І. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2016. № 5. С. 400–404.
6. Державна служба статистики. Статистична інформація. Економічна діяльність. Діяльність підприємств. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

#### References:

1. Denysenko M.P. (2019) *Stan ta tendentsii rozvytku suchasnoho pidpriemstva* [Condition and tendencies of development of modern enterprise], DKS tsentr, Kyiv, Ukraine.
2. Denysenko M.P., Shyliuk V.M. (2018) Foreign experience in evaluating the effectiveness of the enterprise and its use in domestic practice. *Milenium*, vol. 15, pp. 14–25.
3. Chernychko T.V., Kizman Je.I. (2016) Analysis of financial results of activity of Ukrainian enterprises. *Ekonomika ta suspilystvo: elektronnyj naukovyj fakhovyj zhurnal*, vol. 5, pp. 400–404.
4. Official site of the State Committee of Statistics of Ukraine (2019). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.