

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»

Кафедра управління та адміністрування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

бакалавра

на тему: **«Шляхи підвищення прибутку підприємства»**

Виконав: студент 4 курсу, групи П-41
спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
освітньо-професійної програми
«Підприємництво»

Артем ЗОТОВ



Керівник: д.е.н., проф. Оксана ПОРТНА



Рецензент: д.е.н., проф. Наталія МАРДУС

Харків – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»
Кафедра управління та адміністрування
Рівень вищої освіти (освітньо-кваліфікаційний рівень) бакалавр
Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітньо-професійна програма «Підприємництво»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри


підпис Вікторія ТРЕТЯК
ім'я, ПРІЗВИЩЕ

“28” вересня 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Зотову Артему Андрійовичу
(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи Шляхи підвищення прибутку підприємства

Керівник роботи: Портна Оксана Валентинівна, д-р економ. наук, проф.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від 12 березня 2024 року № 4501-5/637

2. Строк подання студентом роботи 15 травня 2024 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити

1. Теоретичні питання прибуткової діяльності підприємств

2. Аналіз прибутку та шляхи його підвищення на підприємстві

Висновки

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Узгодження змісту кваліфікаційної роботи
2	Підготовка першого розділу кваліфікаційної роботи
3	Підготовка доповіді на наукову конференцію з викладенням основних результатів кваліфікаційного дослідження
4	Доопрацювання першого розділу згідно з рекомендаціями науково керівника. Написання другого розділу кваліфікаційної роботи
5	Доопрацювання другого розділу згідно з рекомендаціями науково керівника.
6	Написання вступу, висновків кваліфікаційної роботи. Оформлення списку літератури
7	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру управління та адміністрування

5. Дата видачі завдання «28» вересня 2023 року

Студент


 підпис

Артем ЗОТОВ
 ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи


 підпис

Оксана ПОРТНА
 ім'я, ПРІЗВИЩЕ

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	7
1.1 Сутність поняття прибутку	7
1.2 Фактори впливу на прибутковість підприємства	14
1.3 Значення прибутку для сучасної підприємницької структури	20
Висновки по розділу 1	26
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ЩЕДРО»	28
2.1 Характеристика ТОВ «Щедро» та особливості його розвитку	28
2.2 Аналіз доходів та витрат підприємства ТОВ «Щедро»	36
2.3 Аналіз прибутку ТОВ «Щедро»	44
2.4 Шляхи підвищення прибутку ТОВ «Щедро»	52
Висновки по розділу 2	57
ВИСНОВКИ	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63

ВСТУП

Сучасні ринкові умови вимагають від компаній збільшення виробництва, розвитку в умовах конкуренції, посилення інтеграційних процесів, врахування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Будь-яка підприємницька діяльність повинна бути прибутковою, щоб мати майбутнє та мати позитивні драйвери зростання фінансових показників. Виходячи з цього, увага кожного підприємця все більше зосереджується на величині прибутку та показниках рентабельності, отриманих підприємством. Як наслідок, для забезпечення найбільшої прибутковості підприємству необхідно розуміти зміст і значення цього поняття для прийняття обґрунтованих рішень щодо його зростання.

Багато вчених, як і з-за кордону, так і з України, такі як Адам Сміт, Девід Рікардо, Йозеф Шумпетер, Карл Маркс, Ігор Бланк, Роман Бутинець, Володимир Іващенко, Анатолій Поддерогін, Микола Чумаченко, Олександр Криклій, Надія Маслак, Андрій Герасимович, Тетяна Краснова та інші, зробили значний внесок у дослідження поняття "прибуток" та його сутності. Вони досліджували різні аспекти прибутку, такі як його виникнення, вплив на економіку, роль у розвитку підприємств та суспільства в цілому, а також різні методи його досягнення та оцінки. Наприклад, деякі з них досліджували ефективність різних стратегій управління, інші - вивчали вплив різних факторів, таких як інновації, конкуренція, фінансові ризики, на рівень прибутку. Вони створили теорії та методи, які стали основою для подальших досліджень у галузі економіки та бізнесу.

Метою роботи є розробка шляхів підвищення прибутку підприємства.

Відповідно до поставленої мети, необхідно буде вирішити такі завдання:

- з'ясувати сутність поняття прибутку підприємства;
- обґрунтувати фактори впливу на прибутковість підприємства;

– визначити значення прибутку для сучасної підприємницької структури;

– надати характеристику ТОВ «Щедро» та особливостей його розвитку;

– проаналізувати доходи та витрати підприємства ТОВ «Щедро»;

– провести аналіз прибутку ТОВ «Щедро»;

– розробити шляхи підвищення прибутку ТОВ «Щедро».

Об’єктом дослідження є прибуток підприємства ТОВ «Щедро».

Предметом дослідження є шляхи, заходи, інструменти підвищення прибутку на підприємстві ТОВ "Щедро".

Методи дослідження: порівняння, методи аналізу та синтезу, метод узагальнення результатів дослідження, економічний та фінансовий аналіз.

Аналіз даних був здійснений за допомогою Microsoft Excel.

Інформаційною базою написання кваліфікаційної роботи бакалавра стали наукові роботи вітчизняних та закордонних дослідників, що стосуються концепції прибутку та методів його збільшення, законодавчі та нормативно-правові документи, що регулюють діяльність підприємств, управлінська та фінансова звітність підприємства, журнали, аналітичні звіти, аналізи та інтернет-ресурси.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Сутність поняття прибутку

Головною метою будь-якого комерційного підприємства є забезпечення його прибутковості. Прибутковість визначається економічним станом підприємства та його успішним позиціонуванням на ринку. Ключовим фактором у забезпеченні прибутковості є якісний розвиток підприємства, який оцінюється за різними показниками, але основним з них є якість прибутку.

Висока якість прибутку визначається збільшенням обсягів продажу продукції та зниженням операційних витрат. Тому використання організаційно-економічних методів для забезпечення прибутковості підприємств є ключовим для успішного розвитку як окремих компаній і галузей, так і всієї національної економіки.

Прибуток є основною економічною категорією, що викликає занепокоєння, і це головна мета кожної компанії. Підприємство заробляє гроші лише тоді, коли вона виробляє товари чи послуги, які потрібні споживачам. Як наслідок, прибуток є результатом господарської діяльності бізнесу, успіх бізнесу залежить від того, наскільки ефективно він управляє прибутком [42].

Фахівці тривалий час аналізували поняття прибутку і перетворили його в один із головних напрямків дослідження для вчених із різних країн. Різні наукові дисципліни трактують прибуток по-різному, що призвело до виділення бухгалтерського та економічного підходу до його тлумачення.

Оскільки прибуток вважається однією з найскладніших економічних категорій, його визначення також є складним через різні інтереси, які він відображає. Якщо проаналізувати різні підходи до визначення прибутку в економічній літературі, то можна побачити, що єдиного погляду на

визначення цієї економічної категорії в науковій літературі на сьогоднішній день не існує. Однак слід зазначити, що прибуток є основним джерелом зростання підприємств. Завдяки прибутку підприємства можуть модернізувати своє обладнання, успішно здійснювати фінансові та інвестиційні операції, розробляти нові продукти [25, с. 122].

Багато вчених, як з-за кордону, таких як Адам Сміт, Девід Рікардо, Йозеф Шумпетер, Карл Маркс, так і з України - Ігор Бланк, Роман Бутинець, Володимир Іващенко, Анатолій Поддерогін, Микола Чумаченко, Олександр Криклій, Надія Маслак, Андрій Герасимович, Тетяна Краснова та інші, внесли значний вклад у дослідження тематики появи та сутності терміна «прибуток».

Шотландський економіст Адам Сміт був першим, хто визначив прибуток як "суму грошей, яку можна витратити без зменшення капіталу". Британський економіст і лауреат Нобелівської премії Джон Хікс розвинув це визначення і стверджував, що прибуток-це сума грошей, яку людина може витратити протягом певного періоду часу і в кінцевому підсумку отримати такий ж статок, як і на початку. Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів поділяють цю точку зору [46, с. 186–187].

Наприклад, висловлення І.А. Бланка стосовно прибутку вказує на те, що ця економічна категорія відображає чистий дохід підприємця у грошовому виразі за вкладений капітал, що представляє різницю між сукупним доходом та сукупними витратами протягом підприємницької діяльності. Останнім часом, І.А. Бланк у своїх дослідженнях акцентує на концепції балансу ризику та доходу, яка є ключовою у визначенні прибутку. Згідно з його поглядом, прибуток є нетто-доходом підприємця у грошовій формі за вкладений капітал, що відображає винагороду за ризик підприємницької діяльності, і він є різницею між загальним доходом та загальними витратами у процесі підприємницької діяльності [5, с.109].

Ось, наприклад, як трактують поняття прибутковості інші вчені, такі як: Білик М.Д., Буряковський В.В., Бланк І. А., Ефимова О. В., Мец В. О., Савчук

В. П., Шеремет А. Д. У більш повному обсязі сутності прибутку наведений у табл. 1.1

Таблиця 1.1 - Визначення поняття «прибуток»

Автор	Визначення
Кириченко А.І.	Прибуток - результат фінансово-господарської діяльності підприємства, що числово відображає остаточну грошову оцінку його виробничо-фінансової діяльності. Це об'єктивний показник ефективності та узагальнююча характеристика джерел формування прибутку та структури його оптимального розподілу [23].
Гавриш А.О.	Прибуток - це додана вартість, створена в результаті використання виробничих ресурсів (землі, праці, капіталу та організації), що перетворюється на активний дохід у сфері обігу [12].
Бланк І. А.	Прибуток – міра прибутковості підприємства, характеристика рентабельності інвестування в активи конкретного підприємства [4].
Вороніна В.Л.	Прибуток - це чистий дохід підприємця від вкладеного капіталу, виражений у грошовій формі. Він відображає віддачу від ризиків підприємницької діяльності і спрямований на підвищення конкурентоспроможності та іміджу підприємства [9].
Безугла С.С.	Прибуток - це фінансовий результат, який визначається не лише кількісними, а й якісними аспектами. Враховує вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, є джерелом самофінансування та розвитку підприємства. Також є показником ефективності та винагородою за підприємницький ризик [3].
Савчук В. П.	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання [36].
Шеремет О.О.	Прибуток – основне внутрішнє джерело фінансування, яке забцує розвиток компанії на принципах самофінансування [47].

Джерело: узагальнено автором на основі даних [38, с. 36, 40, 23, 12, 4, 9, 3, 36, 47]

Після аналізу даних визначень, можна зробити висновок, що поняття прибутку кожним вченим можна інтерпретувати по-різному, але можемо виділити наступні спільні риси [38]:

1. Прибуток зазвичай визначається як різниця між валовим доходом та валовими витратами, що є основною формулою для його обчислення.

2. Прибуток є одним із ключових показників фінансової результативності діяльності підприємства, що відображає його фінансове становище та потенційний успіх

3. Також спільною ознакою є визнання джерелом прибутку творчої діяльності, що свідчить про можливість здобуття прибутку за допомогою іноваційних підходів.

Основним показником ефективності є не тільки абсолютна сума прибутку, отриманого підприємством, а й співвідношення між досягнутими результатами та витратами на їх досягнення. Такий підхід враховує не тільки сам прибуток, а й порівнює його з результатами аналогічних підприємств. Таким чином, рентабельність відображає відношення прибутку до витрат, а отже, відображає ефективність роботи підприємства і точніше відображає реальну ефективність роботи підприємства, ніж проста абсолютна сума прибутку [20].

Поняття прибутку виникло на фоні розвитку інституту приватної властності і товарно грошових відносинах. Спочатку визначення прибутку та концепція валового доходу збігалися, оскільки в індивідуалістичній системі розподілу вони поділялися на категорії: дохід від капіталу, землі та праці. Вважалося, що всі ці категорії є обов'язковою винагородою за наданні послуги у національному господарстві [39].

Поступово розвиток економічної думки призвів до розрізнення понять прибутку та валового доходу. Сучасні підходи до розуміння прибутку враховують не лише грошові вирази, а й інші форми винагороди.

Також важливо визначити види прибутку, класифікацію яких представлено на рис. 1.1



Рисунок. 1.1 - Види прибутку

Джерело: побудовано за інформацією [10]

Також прибуток можна розглядати як засіб задоволення інтересів, оскільки інтереси представляють передбачувані потреби індивідів і соціальних груп. В цьому контексті прибуток розглядається як привабливий фінансовий результат, який дозволяє задовольнити ці потреби і надати користь [10].

Якщо прибуток розглядати як задоволення власних інтересів, то можна стверджувати, що цієї сутності має залежати від різного рожу можливих видів інтересу. Інтерес до ринкових відносин визначає прибуток і людей, які зацікавлені.

Можна систематизувати всі інтереси в п'ять основних груп, для яких визначається різне функціональне призначення прибутку.

1. Суспільні інтереси: підприємство з гарним прибутком, може займатися благодійністю, спонсорство.

2. Економічні інтереси співвласників (засновників, акціонерів): отримання прибутку є вирішальним фактором для власників бізнесу. Він гарантує своєчасну виплату заробітної плати та допомагає ефективному розвитку на підприємстві, завдяки впровадженню нових технологій. А для акціонерів, прибуток стає основним джерелом додаткового доходу у вигляді дивідендів і сприяє зростанню ринкової вартості підприємства, що відображається у збільшенні ринкової вартості акцій.
3. Економічні інтереси трудового колективу: максимізація прибутку на підприємстві для кожного працівника є матеріальним стимулом і забезпечує своєчасну та повну виплату заробітної плати. Прибуток є соціальним гарантом і забезпечує фінансування соціального розвитку підприємства.
4. Інтереси суб'єкта господарювання: на громадську оцінку суб'єкта господарювання значний вплив має його прибуток. Це засіб капіталізації, який є основним фінансовим інструментом інвестиційних операцій і гарантує фінансову самокупність організації. Прибутковий бізнес має високу репутацію та привабливість для інвесторів.
5. Інтереси держави: прибуткове підприємство на загальнодержавному рівні служить засобом забезпечення фіскальної функції, оскільки отриманий ним прибуток гарантує стабільне та своєчасне надходження коштів до бюджету.

Також, прибуток як важлива категорія ринкових відносин визначає такі функції, які можна описати на основі рис. 1.2

- Стимулююча функція: розглядає прибуток як засіб формування множинних фондів стимулювання;
- Розподільча функція: має ідею що, прибуток є засобом формування ресурсів для різних сфер, а також для покриття управлінських витрат,

фінансування державних програм, інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних завдань.;

- Оціночна функція: враховує прибутковий показник ефективності господарської діяльності підприємства;
- Відтворювальна функція: передбачається що прибуток забезпечує довгостроковий засіб для відтворення основних і оборотних коштів підприємства .



Рисунок 1.2 - Функції прибутку

Джерело: побудовано автором за інформацією [13]

Отже, прибуток є найважливішою складовою життєдіяльності підприємства, оскільки є його основним показником. Продуктова, торговельна та фінансова діяльність є результатом, який відображає ефективність та успішність діяльності компанії на ринку.

Крім того, що прибуток є важливим показником фінансового здоров'я, він також є життєво важливим елементом управління підприємством. Таким чином підприємство може фінансувати свій майбутній розвиток, інновації та вдосконалення продукту, а також підтримувати конкурентоспроможність на ринку. Крім того, прибуток служить основою для створення грошових резервів, які захищають від майбутніх подій і ризиків.

Враховуючи динамічний економічний клімат, стає вкрай важливим вивчати та вдосконалювати принципи прибутку, щоб забезпечити ефективну роботу. Підприємства, які глибоко розуміють принципи прибутку, можуть адаптуватися до змін ринку, приймати нові обставини та прагнути до сталого зростання в невизначених умовах.

1.2 Фактори впливу на прибутковість підприємства

Сьогодні конкуренція на ринку має бути жорсткішою не тільки через ціновий фактор, а й через розвиток більш досконалих і зважених методів конкуренції між компаніями на ринку. Сьогодні успіх компанії частіше пояснюється довгостроковими факторами, ніж зусиллями щодо економії коштів. Щоб отримати значний прибуток, важливо зосередитися на таких аспектах, як маркетинг і продажі продукції, збільшення обсягу продажів, а не просто скорочення витрат. Оскільки потреби споживачів змінюються та міняються, а ринки стають дедалі населенішими, надзвичайно важливо адаптуватися до цих змін і знайти способи збільшити дохід, а не просто скоротити витрати.

Для отримання максимально можливого прибутку підприємство має виконати детальне планування та розпочати розробку нових продуктів. Компанія зазвичай відчуває збитки під час цієї фази, яка є найдовшою та з часом втрати зменшуються і виробництво стає беззбитковим. Зростання продажів призводить до збільшення прибутку, оскільки постійні витрати рівномірно розподіляються на більшу кількість продукції. Розмір прибутку стає стабільним, коли досягається рівновага між попитом і пропозицією. Ця стабільність може бути забезпечена протягом тривалого періоду, за умови відсутності конкурентів і стабільного попиту на продукцію. У разі потреби, щоб підтримати рівень продажів, можна використовувати методи зниження

рентабельності, наприклад, шляхом зниження ціни, за умови наявності конкуренції [37, с.84].

Основними факторами, які впливають на прибуток компанії, є ціна продукції, ступінь залучення постійних і змінних витрат, вплив держави і конкурентів. Компанія самостійно встановлює ціну на свою продукцію, враховуючи попит на продукцію, ціну конкурентів, політичний клімат тощо. Важливо, щоб ціна задовольняла споживачів і в той же час забезпечувала достатній прибуток підприємству, для покриття всіх витрат і подальшого розвитку підприємства.[16]

Також фактор, який впливає на величину прибутку підприємства, є зміна рівня собівартості продукції. Між рівнем прибутку та собівартістю існує пряма залежність, при цьому зниження собівартості продукції призводить до збільшення прибутку та підвищення прибутковості. Щоб визначити причину зміни собівартості, важливо виявити причини будь-якого зниження або збільшення витрат на виробництво, які можуть призвести безпосередньо до підвищення прибутку підприємства [31, с.97].

На практиці підприємницької діяльності використовують різні прийоми зниження собівартості. Зазвичай використовувані прийоми включають використання матеріальних і трудових ресурсів, максимізацію використання палива і сировини, зменшення адміністративних витрат і зменшення частки амортизаційних відрахувань. Важливо пам'ятати про те що, якість продукції може знизитися після певного рівня зниження собівартості.

Загалом, усі фактори які впливають на доходи компанії можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори не залежать від компанії, але мають значний вплив на її доходи. До зовнішніх факторів можна віднести природні умови, державне регулювання тарифів, відсотків, ставок податків, штрафів тощо, також рівень інфляції та інші, які наведені у рис. 1.3

Внутрішні фактори поділяються на основні та неосновні. Основні фактори включають обсяг реалізації продукції, організація логістики товарів та інші на рис. 1.3

Неосновні фактори пов'язані з порушенням дисципліни.

Таким чином, очевидно, що на прибуток підприємства впливає велика кількість різноманітних факторів. Основу класифікації чинників прибутку складає їх поділ на зовнішні та внутрішні. Внутрішні чинники є найголовнішими важелями впливу на формування прибутку підприємства.

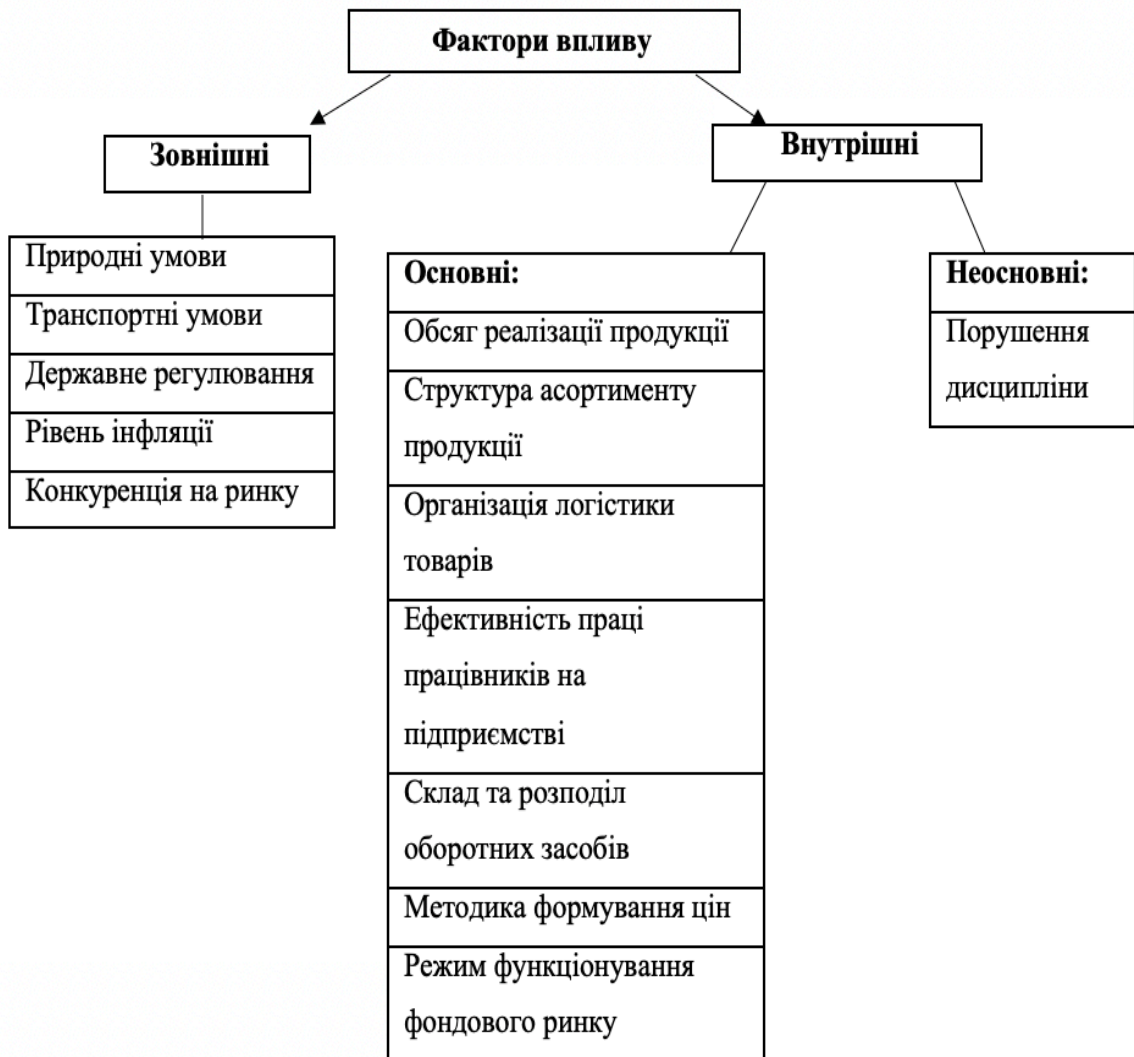


Рисунок 1. 3 - Фактори впливу на прибутковість підприємства.

Джерело: побудовано за інформацією [30, 6]

Зовнішні фактори впливу:

- Природні умови: на бізнес можуть впливати різні природні умови, включаючи географію та рельєф. Наприклад, на виробництво, транспортування та інші аспекти, можуть впливати природні катастрофи, погодні умови та природні ресурси.
- Транспортні умови: стосується якості та доступності транспортної інфраструктури. Розвинений транспортний механізми полегшує доставку сировини та готової продукції.
- Державне регулювання: охоплює законодавство, політику та правила, які впливають на бізнес середовище.
- Рівень інфляції: інфляція може мати негативний вплив на покупній спроможності грошей і вплинути на прибутковість.
- Конкуренція на ринку: коли на ринку висока конкуренція між іншими учасниками ринку, підприємству потрібно буде постійно покращувати свої продукти та послуги.

Внутрішні основні:

- Обсяг реалізації продукції: загальний дохід і прибуток підприємства визначається обсягом реалізації.
- Структура асортименту продукції: вдала структура асортименту може призвести до збільшення попиту на товар та рівномірного розподілу ризиків.
- Організація логістики товарів: використовуючи ефективну логістику витрати можна зменшити, одночасно доставляючи товари швидше, а обслуговування клієнтів покращується.
- Ефективність праці працівників на підприємстві: завдяки підвищенню ефективності праці можна знизить витрати та підвищити якість продукції.
- Склад та розподіл оборотних засобів: оптимальне поєднання оборотних засобів може забезпечити ефективне функціонування підприємства та мінімізувати потенційні ризики.

- Методика формування цін: успішні методики дозволяють максимізувати прибуток з урахуванням конкурентного середовища та витрат виробництва.
- Режим функціонування фондового ринку: правила та обставини на фондовому ринку, можуть впливати на ціни акцій, обсяги торгів або на загальну фінансову стабільність підприємства.

Внутрішні неосновні:

- Порушення дисципліни: порушення умов праці та вимог до якості продукції, які призводять до штрафів і санкцій.

Розглядаючи фактори, які безпосередньо впливають на збільшення прибутку підприємств, можна зробити висновок, що це внутрішні фактори, над якими підприємство має контроль.

У сучасних умовах найважливішими внутрішніми факторами, що сприяють зростанню прибутку, є: підвищення якості продукції, що випускається, розширення асортименту продукції, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і зростання продуктивності праці.

Оскільки основна частина прибутку підприємства (95-97%) формується за рахунок реалізації готової продукції, цьому питанню слід приділяти максимальну увагу [35]. Найважливішими внутрішніми факторами є зміна обсягів виробництва та реалізації продукції.

Одним з факторів збільшення прибутку є збільшення обсягів продажів. Існує пряма залежність між прибутком і продажами: чим більше продукції продається за однакових умов, тим більший прибуток і навпаки.

Важливим внутрішнім фактором є собівартість продукції. Існує пряма залежність між собівартістю продукції та прибутком: коли собівартість знижується, прибуток зростає [18]. Важливо зазначити, що ефективне зниження собівартості продукції відображається в економії всіх видів ресурсів, що використовуються підприємством. Аналізуючи зміни рівня виробничих витрат, важливо виявити причини їх зниження або підвищення з метою розробки заходів щодо зниження виробничих витрат [28].

Також щоб рівень прибутковості ставав кращим, підприємство повинно здійснюватися заходи тільки в наступному порядку [24, с.91]:

-організаційні (вдосконалення виробничої структури, оптимізація організаційної структури управління, розширення виробництва, реструктуризація виробництва, тощо);

-технічні (оновити техніко-технологічну основи, переоснащення виробництво, підвищення якості готової продукції);

-економічні важелі та стимулювання (наприклад, підвищення тарифної системи праці, коригування структури оплати праці, прискорення руху оборотних коштів).

У разі проведення змін не в такому порядку, позитивні зміни в ефективності діяльності або мінімальні, або незначні.

Управління фінансовими ресурсами має важливе значення для успішної діяльності будь-якої організації. На жаль, але є іноді на підприємстві прибуток зменшується. Однією з причин є банальні бухгалтерські помилки, наприклад, неправильна звірка з контрагентами компанії або неправильний облік авансів і кредитів як прибутку. Також велику роль в цьому відіграє автономна робота окремих відділів усередині компанії, що може створити умови для того, щоб співробітники діяли в власних інтересах.

Також можуть вплинути на фінансові результати підприємства крадіжки персоналу, навіть у випадку «позик до зарплати» або розкрадання значних сум. Однак, крім того, погана система податкового обліку та важкий податковий тягар також можуть серйозно зменшити прибуток компанії. Додатково, драконівські штрафи, що нараховуються фіскальними органами, можуть стати результатом перевірок через перекручення у фінансовій звітності.

Вкрай важливо визнати вплив рішень вищого керівництва на фінансові показники організації. Крім того, неправильні рішення можуть призвести до значних збитків і зменшення прибутку.

Можна підвести що, прибутковість підприємства є вирішальним фактором його успіху та здатності залишатися прибутковою та стабільною на ринку. Процес управління та стратегічного планування, є критичним завданням для керівництва та стратегічного планування. Цінова політика є одним з основних чинників.

Правильне формування цін забезпечує баланс між співвідношенням витрат і прибутку. Встановлення оптимальних цін на свою продукцію чи послуги, визначаються шляхом аналізу ринкових умов, конкуренції, витрат виробництва та потреб споживачів. Ефективне управління витратами є ключовим чинником у досягненні прибутковості.

Підприємство повинно постійно аналізувати свої витрати, шукати можливості для їх скорочення, задля підвищення рентабельності. Частиною цього може стати впровадження енергоефективних технологій, оптимізація виробництва та управління ланцюгами поставок. Ефективне управління ризиками може допомогти зменшити можливі втрати та зберегти стабільність та прибутковість компанії. Це включає у себе аналіз ризиків, розробку стратегій їх управління та застосування заходів з мінімізації ризиків.

1.3 Значення прибутку для сучасної підприємницької структури

Основною метою підприємства є отримання прибутку, оскільки прибуток є важливою складовою економіки. Якщо продукти чи послуги не призначені для задоволення потреб споживачів, саме тут компанія отримує прибуток. Працьовитість є запорукою успіху будь-якого суб'єкта господарювання, а прибуток є показником ефективності господарської діяльності [43].

У загальній системі ціннісних відносин ринкової економіки категорія прибуток відіграє важливу роль. Центральна роль у контролі суспільного

виробництва, наприклад, прибуток є основним показником рентабельності для бізнесу, оскільки це основне джерело фінансування для тривалого функціонування. Доходи державного бюджету також значною мірою залежать від прибутку [15].

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку, покращення матеріально-технічної інфраструктури, створення різноманітних інвестиційних ресурсів. Основною метою діяльності підприємства є збільшення прибутку або його стабілізація на певному рівні [34].

Також для отримання, використання та правильного розподілу прибутку треба відрізнити різні форми прибутку, такі як: загальний прибуток, чистий прибуток, операційний прибуток, фінансовий прибуток(результат) та інші доходи.

Загальний прибуток - це чистий прибуток, отриманий компанією за всю її діяльність, без будь-яких податкових чи розподільчих відрахувань. Прибуток, отриманий від різних видів діяльності підприємства, таких як продаж товарів і робіт, послуг, валовий прибуток (послуг), операції, звичайні та надзвичайні прибутки, є частиною його складу. Прибуток від товарної продукції становить більшу частину загального прибутку. На нього припадає понад 95% загального прибутку [11].

Чистий прибуток - це сума прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток. Цей прибуток може бути використаний двома способами: на капіталізацію або на споживання. Капіталізований прибуток використовується для збільшення активів підприємства, тоді як споживчий прибуток виплачується акціонерам і засновникам у формі дивідендів [2].

Операційний прибуток - це прибуток отриманий від основної діяльності компанії, якою є виробництво та продаж товарів, робіт і послуг. Конкурентоспроможність і потенціал ділової співпраці визначаються операційним прибутком, який оцінює фінансово-виробничі аспекти діяльності підприємства та економічні інтереси його партнерів [7].

Фінансовий прибуток (результат) - це прибуток, який отримується в результаті фінансових операцій або інвестиційних дій. Це може включати проценти від банківських депозитів, дивіденди від акцій, прибуток від облігацій та інші [8].

Інші доходи - можуть включати прибуток від надзвичайних операцій, прибуток від продажу активів, прибуток від страхових виплат тощо.

Також треба вміти правильно управляти прибутком за для його подальшого росту. На управління прибутком впливають різні фактори, які впливають на економіку та фінанси компанії:

По-перше, управління прибутком визначає фактичний фінансовий прибуток в грошовій формі. Хоча показник прибутку не можна застосувати до кожного аспекту діяльності компанії, він показує прибуток, отриманий від господарської діяльності.

По-друге, прибуток є фактором заохочення». Цей фактор відіграє вирішальну роль у формуванні фінансових ресурсів компанії та впливає на забезпечення фінансової стабільності. Отриманий прибуток є ключовим фактором у фінансуванні майбутнього розвитку та інвестиційних ініціатив.

По-третє, прибуток допомагає компанії виконувати свої фінансові зобов'язання на різних рівнях і підтримує фінансування національних і місцевих потреб.

Система управління підприємством повинна включати управління прибутком. Точність, повнота і своєчасність надання інформації суттєво впливають на ефективність будь-якої системи управління. На зростання прибутковості підприємства впливають не лише колективні зусилля працівників, але й інші чинники. Тому необхідно системно аналізувати формування, розподіл і використання прибутку на підприємствах. Для ефективного управління прибутком необхідно розуміти що він нам дає та виділити його основні завдання. Основними завданнями управління прибутку можна виділити:

- регулярний контроль виконання планів щодо прибутку на підприємстві;
- визначення факторів, які впливають на утворення прибутку і оцінка їх впливу;
- аналіз напрямків та тенденцій у розподілі прибутку;
- виявлення потенційних резервів, які можуть допомогти збільшити прибуток.

Однак, незважаючи на прибутки, підприємства часто управляють ними не ефективно і стикаються з фінансовими проблемами. Справедливий розподіл прибутку відповідно до внеску кожного є важливим стимулом як для участі у виробничому процесі, так і для покращення економічних показників усіх учасників. Такий підхід мотивує кожного працівника брати активну участь у робочому процесі та сприяти збільшенню загального прибутку компанії [29, с. 19–20].

Процес управління прибутком має бути здійснюватися певним системним чином і забезпечувати досягнення основних цілей і завдань цієї управлінської роботи на підприємстві [14, с. 19].

Також у рості прибутку на підприємстві зацікавлена й держава, оскільки з прибутку сплачуються відрахування в бюджет формується основна частина фінансових ресурсів держави, це становить основну частину фінансових ресурсів держави, регіональних та місцевих органів влади. Відповідно, збільшення бюджетних податків є вирішальним фактором, що визначає темпи економічного та інвестиційно-інноваційного розвитку країни та окремих регіонів. Це також впливає на зростання суспільного добробуту та покращення якості життя людей.

В ринковій економіці першочерговою метою будь-якого виробництва є максимізація прибутку. Мета визначається різною роллю прибутку в економічних відносинах:

- прибуток становить головну ціль підприємницької діяльності і визначає її результативність;

- прибуток це основне джерело фінансування розвитку підприємства;
- він служить гарантією для компанії від фінансових труднощів і необхідний для її ринкової вартості;
- він є джерелом зростання доходів у працівників на підприємстві;
- здатність організації проникнути на світовий ринок напряму залежить від її прибутковості;
- прибуток є фундаментом економічного розвитку країни, забезпечуючи надходження податків і платежів до бюджету;
- прибуток виступає важливим джерелом задоволення різноманітних потреб суспільства.

Розмір прибутку, який очікується отримати від господарської діяльності в певний період, визначатиме подальшу діяльність підприємства на цільових ринках збуту продукції. Ефективний аналіз, прогнозування та ефективний контроль рівня прибутковості компанії відіграють важливу роль у визначенні прибутковості компанії в майбутніх періодах. Це свідчить про наявність певного управлінського циклу, який сприяє реалізації стратегії, спрямованої на розвиток компанії.

Формування та використання прибутку залежить від сектора бізнесу, галузі економіки та корпоративної структури власності. Проте існує певна ієрархія використання прибутку на потреби підприємства [26]. А саме:

- виділення коштів на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства. Ця вимога залежить від того, чи є потреба в модернізації обладнання з урахуванням інших джерел фінансування, однак чистий прибуток, що залишився, не повинен бути меншим за 10%;
- фінансування приросту особистих оборотних коштів. Техніко-економічні розрахунки або метод прямого рахунку можуть бути використані для розрахунку додаткової потреби в оборотних коштах, враховуючи наявність оборотних коштів, темпи зростання обсягу обороту, особисті кошти, що використовуються для оплати товарів,

- частка обороту. Згідно з чинним законодавством, на поповнення власних обігових коштів організація повинна спрямовувати відсоток від залишку чистого прибутку не менше 40%;
- нарощування фінансових резервів. Потреба в грошових резервах може бути кількісно визначена як відсоток від чистого прибутку, як зазначено в статуті, або залежно від потреби у фінансуванні для підтримки зростання та розвитку підприємства;
 - виплата відсотків довгостроковими та середньостроковими банківськими позиками. Ці ресурси залежать від угоди та умов кредитування та погашення;
 - погашення кредитних зобов'язань і відсотків;
 - використання прибутку для придбання кредитних зобов'язань, акцій інших підприємств. Такі інвестиції кваліфіковано розроблені для досягнення стратегічних цілей організації;
 - фінансування спілок, груп та організацій. Конкретні потреби в доходах визначаються положеннями та протоколами кожної асоційованої організації;
 - підтримання соціального розвитку компанії та підвищення матеріальної привабливості працівників, наприклад, соціальні, культурні чи житлові заходи. Принцип «участі» співробітників у прибутку робить це досяжним;
 - забезпечення сплати податків державі;
 - виплата дивідендів.

Прибуток підприємства формується з доходів, отриманих після відрахування витрат на матеріали та заробітну плату. З отриманого балансового прибутку сплачуються відсотки за банківськими кредитами та облігаціями, а також податки та інші внески, передбачені податковим законодавством України [50]. Чистий прибуток, одержаний після вищезазначених виплат, перебуває в розпорядженні компанії, яка згідно зі своїми установчими документами вирішує, як його використати. Фінансовий

результат діяльності компанії генерується через продаж продукції, товарів, робіт чи послуг, що становить основну мету та джерело доходу для підприємства.

Отже, у сучасному бізнес-середовищі прибуток відіграє важливу роль у будь-якій бізнес структурі. Він є не тільки показником ефективності діяльності, алей основним джерелом його розвитку та інвестування. Якщо проаналізувати значення прибутку, то стає зрозуміло, що він впливає на всі аспекти управління бізнесом. Від фінансування поточної діяльності та розширення виробничих потужностей до задоволення інтересів власників та інвесторів через виплату дивідендів.

Здатність компанії генерувати прибуток визначає її конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість та стійкість на ринку. В умовах високої конкуренції та мінливості зовнішнього середовища стабільне генерування та зростання прибутку є питанням виживання та розвитку сучасної корпоративної структури. Тому управління, планування, аналіз та використання прибутку є важливим. Аспектом стратегічного управління і вимагає постійної уваги з боку керівництва компанії. Важливість прибутку для сучасної бізнес-структури не можна ігнорувати. Це пов'язано з тим, що прибуток виступає каталізатором, який забезпечує розвиток, інновації та довгострокові перспективи компанії на ринку.

Висновки по розділу 1

В першому розділі роботи було розглянуто сутність поняття прибутку підприємства, фактори, що впливають на його прибутковість, а також значення прибутку для сучасної підприємницької структури. Прибуток визначається як основний показник ефективності господарської діяльності підприємства і відображає кінцевий фінансовий результат його діяльності.

Прибуток, як визначено в першому підпункті даної роботи, є показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності генерувати прибуток і забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Фактори, що впливають на прибутковість, аналізуються з точки зору внутрішніх і зовнішніх виробничих, економічних, технологічних і ринкових умов діяльності підприємств. Значення прибутку для сучасної структури підприємства проаналізовано через призму його впливу на розвиток підприємства, інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність та фінансову стійкість.

Результати цього розділу підкреслюють, що прибуток є важливим фактором забезпечення не лише виживання підприємств на ринку, але й їх розвитку та зростання. Розуміння факторів, що впливають на прибутковість, дозволяє керівництву підприємства ефективно управляти ресурсами, оптимізувати виробничі процеси та стратегічно планувати свою діяльність. Важливість прибутку для сучасної бізнес-структури не можна ігнорувати. Адже прибуток – це не тільки показник успішності бізнесу, але й засіб інвестування в інновації, зростання та конкурентоспроможність на ринку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ЩЕДРО»

2.1 Характеристика ТОВ «Щедро» та особливості його розвитку

ТОВ «Щедро» представляє собою відомий гастрономічний бренд з багаторічною, 25-літньою історією, який заслужено займає місце серед двадцяти провідних марок у харчовій індустрії України, згідно з рейтингом Forbes.UA.

Продукти «Щедро» розраховані на широке коло споживачів, включаючи як кінцевих користувачів, так і компанії харчової промисловості, а також заклади готельного та ресторанного бізнесу.

Протягом кількох років марка «Щедро» стабільно входить до переліку 50 найцінніших українських брендів, що є результатом роботи професійної команди та виробництва товарів високої якості [49].



Рисунок. 2. 1 – Логотип компанії ТОВ «Щедро»

Джерело: [49]

Історія створення та розвитку підприємства:

Виробництво товарів бренду «Щедро» здійснюється на основних виробничих площах кращих жиркомбінатів України, розташованих у Львові та Запоріжжі.

Львівський жировий комбінат (ЛЖК), що є одним із провідних підприємств олійно-жирової індустрії країни з 1946 року, спеціалізується на

виготовленні майонезу, кетчупів, різноманітних соусів, альтернатив молочного жиру, олій для смаження та маргаринів. Спеціалізується на виробництві: маргаринів-монолітів, кондитерських жирів для промисловості, спредів, фасованого маргарину для кінцевого споживача, майонезу, кетчупу, гірчиці, білих і червоних соусів.

Заснований у 1944 році Запорізький оліяжиркомбінат (ЗЖМК) на сьогодні є сучасним виробничим підприємством із комплексною переробкою сировини, яке виробляє продукцію на маргариновій та жировій основі [48]. Комбінат спеціалізується на виробництві таких продуктів, як: маргаринів-монолітів, кондитерських жирів для промислових потреб, заміників молочного жиру для промисловості, фасованих маргаринів для кінцевих споживачів та наливних маргаринів для кінцевих споживачів.

Характеристика підприємства «Щедро» наведена у таблиці 2.1

Таблиця 2.1 - Загальна характеристика підприємства «Щедро»

Зміст необхідних відомостей	Інформація
1. Повна та скорочена назва підприємства	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ЩЕДРО
2. Дата реєстрації підприємства	20.02.2017
3. Поштова та юридична адреса підприємства	проспект Богдана Хмельницького, 122 Д, Дніпро, Дніпропетровська область, 49000, Україна
4. Код ЄДРПОУ	41162327
5. Вид діяльності (основний), (код галузі)	Виробництво олій та тваринних жирів
6. Організаційно-правова форма підприємства	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
7. Перелік засновників/учасників юридичної особи. Частка (%)	ЩЕДРО ГРУП ЛТД 100%
9. Розмір статутного капіталу	686 098 164,79 грн.

Джерело: складено на основі [41]

У 1996 році була створена компанія, що спеціалізується на дистрибуції олійно-жирової продукції.

1998 рік компанія розширила свої горизонти, уклавши партнерство із «Запорізьким масложиркомбінатом» (ЗМЖК), який виробляє та споживає маргарин для комерційного використання.

2001 р. компанія виступила з ініціативою модернізації потужностей «Запорізького масложировогокомбінату», встановивши німецьке обладнання Gerstenberg Schroeder для виробництва м'якого та рідкого маргарину та подвоївши виробничі потужності комбінату.

У вересні того ж року було зареєстровано торгову марку Olli та розпочато виробництво першого в Україні рідкого маргарину.

У 2004 році до групи приєднався «Львівський жировий комбінат» (ЛЖК), що спеціалізується на виробництві майонезу та маргарину і розширив мережу своїх філій, в усіх обласних центрах України.

Того ж року було запущено торгову марку «Щедро» з такими продуктами, як майонез і маргарин.

На «Запорізькому оліяжиркомбінаті» впроваджено систему управління якістю відповідно до стандарту ISO 9001:2008.

У 2008 році «Львівський жиркомбінат» почав використовувати новий гомогенізатор від Fryma KORUMA, що дозволило компанії запропонувати унікальний метод виробництва майонезу з натурального яєчного жовтка.

У 2009 році капітальні інвестиції та голландська технологія SELO дозволили компанії SCHEDRO додати новий вид до асортименту кетчупів. Бренд став провідним виробником маргарину в країні з часткою ринку 70% у секторі споживчого маргарину в упаковці та 50% у секторі промислового маргарину в упаковці.

На всіх виробничих потужностях впроваджено систему безпеки харчових продуктів ISO 22000:2005 (НАССР).

У 2010 році асортимент торгової марки «Щедро» було розширено за рахунок гірчиці та готових соусів.

2012 р. ТМ «Щедро» виводить на український ринок нові продукти.

З введенням в експлуатацію ліній з виробництва спредів, рослинної молочної пасти та молочно-рослинних сумішей на «Львівському жиркомбінаті» компанія збільшила обсяги виробництва та розширила асортимент продукції для промислових споживачів.

Випробувальна лабораторія «Запорізького оліяжиркомбінату» одна з перших, в олійно-жировій галузі, яка пройшла акредитацію на технічну компетентність відповідно до вимог міжнародного стандарту ДСТУ ISO/IEC 17025:2006, за допомогою національного органу закредитації.

Литва, Латвія, Румунія та Угорщина стали першими країнами ЄС, до яких очалися поставки продукції компанії.

У 2013 році ТМ «Щедро» випустила одну з найважливіших інновацій останнього десятиліття - майонез "Провансаль Органік", що базується на органічних інгредієнтах без використання барвників та консервантів, та отримав сертифікат як органічний продукт від міжнародної організації Sic Global LLP (Лондон, Велика Британія).

У тому ж році був відкритий Центр технічної підтримки та інновацій на базі Запорізького олійно-жирового комбінату.

У 2014 році виробничий комплекс «Щедро» отримав сертифікат відповідності міжнародному екологічному стандарту ISO 14024:1998 (ISO 14024:2002 для ДСТУ) та був уперше відзначений знаком "Зелений кран".

У 2015 році на Запорізькому масложировому комбінаті була запущена нова котельня з котлом на лущинні соняшника та паровим турбогенератором Siemens, яка забезпечила можливість переходу комбінату на альтернативні джерела енергії.

Антимонопольний комітет України схвалив злиття ТОВ "Щедро Груп", ТОВ «Щедро», Львівського олійного заводу та Запорізького олійно-жирового комбінату.

2016 р. «Щедро» розширило асортимент дитячої продукції, випустивши майонез "Домашній для дітей" та кетчуп "Томатний для дітей".

Продовжилася модернізація Львівського олійно-жирового комбінату, що дозволило збільшити виробництво майонезної та маргаринової продукції. На Запорізькому олійно-жировому комбінаті був введений в експлуатацію напівавтоматичний фасувальний автомат bag-in-box, який дозволяє фасувати жири та рослинні олії у вакуумну упаковку.

2017 р. «Щедро» перейшло на виробництво майонезної продукції за новим ДСТУ та запустило нову лінійку гірчиці з додаванням органічних спецій. Асортимент соусів поповнився новим SKU - білим соусом "Сіренський".

2018 р. компанія посіла перше місце серед виробників маргарину та додала нову категорію - макаронні вироби з твердих сортів пшениці.

У 2019-2020 роках Запорізький олійно-жировий комбінат реалізував програму енергозбереження, в тому числі збільшивши потужність зберігання насіння соняшнику.

У 2022 році Запорізький олійно-жировий комбінат обмежив свою діяльність через близьке розташування до лінії фронту [22].

Розподіл виручки ТОВ «Щедро» за географічною ознакою наведений нижче (табл. 2.2) демонструє, що більшість доходів компанії генерується на внутрішньому ринку, тоді як частка міжнародних продажів залишається відносно низькою.

Таблиця 2.2 - Розподіл виручки ТОВ «Щедро» 2022-2023рр., тис. грн.

№ з/п	Ринок	2023	2022
1	Внутрішній ринок	4510041	3954947
2	Зовнішній ринок	366 655	332 680
3	Молдова	141 125	64 520
4	Грузія	39 959	21 376
5	Вірменія	34 688	25 455
6	Ліван	28 151	35 866
7	Болагорія	20 034	48 656
8	Польща	9 981	134 066
9	Інші країни	92 717	134 066
10	Всього	5 243 351	4 751 632

Джерело: складено на основі [45]

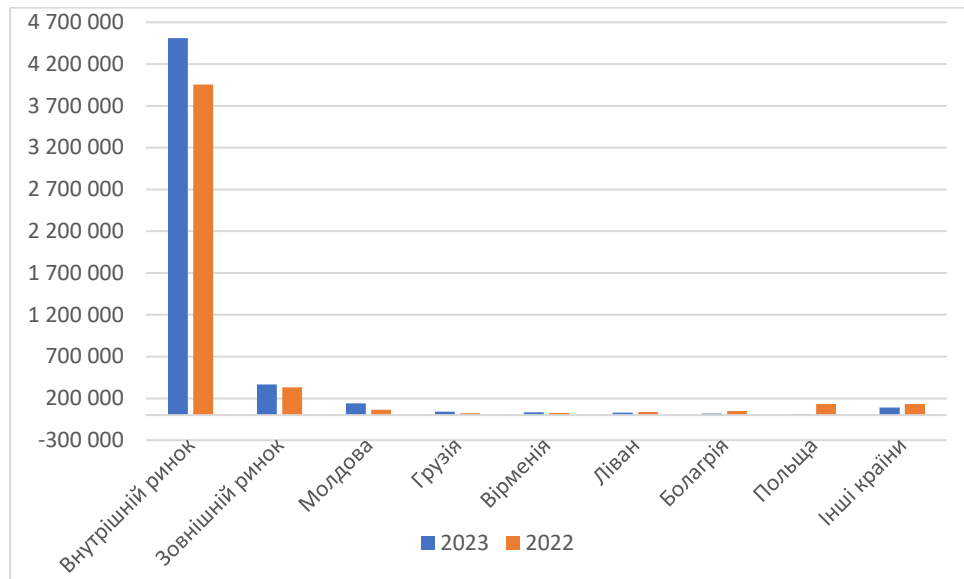


Рисунок 2.2 – Показники розподілу виручки ТОВ «Щедро» 2022-2023 рр.

Джерело: Складено на основі даних [45]

Проаналізувавши рисунок 2.2, можна зробити декілька висновків. Загальний обсяг ринку виріс до 5 243 351 в 2023 році порівняно з 4 751 632 в 2022 році. Це свідчить про загальне зростання попиту на товари і послуги, що може бути позитивним сигналом для підприємства. Деякі ринки, такі як Молдова, Грузія і Вірменія, показали значне зростання обсягів порівняно з попереднім роком. У той же час, обсяги на ринках, таких як Болгарія і Ліван, зменшилися. Це може свідчити про зміни в торговельних відносинах або економічному стані країн.

Основними напрямками діяльності, якими займається ТОВ «Щедро», є виготовлення маргарину та аналогічних харчових жирів, виробництво приправ та спецій, виробництво мильних та мийних засобів, а також засобів для прибирання та полірування. В процесі своєї діяльності ТОВ «Щедро» здійснює виробництво [33]:

- маргаринів в асортименті, таких як: «Домашній», «Вершковий особий», «Сонячний особливий», та інші;

- жирів в асортименті: «ЖИРИ ФЕТТІФІЛ», «ЖИРИ ФЕТТІФРАЙ», «ЖИРИ ФЕТТІМІЛК», «ЖИРИ КОНДИТЕРСЬКІ»;
- майонезів та соусів: «Легкий», «Провансаль», «Салатний», та інші;
- гірчиці харчової: «Гостра домашня», «Медова», «Французька», «Citrus Mild»;
- кетчупів: «Шашличний», «Лагідний», «Чилі», та інші;
- мила господарського.

Інженери-технологи компанії «Щедро» працюють над створенням нових продуктів для різних напрямків, таких як роздрібна торгівля (B2C), оптова торгівля (B2B) та готельно-ресторанний бізнес (HoReCa), щоб задовольнити потреби як українських, так і іноземних клієнтів.

Компанія проводить повний цикл розробки продукту, починаючи від концепції і закінчуючи впровадженням його у виробництво. Це включає пошук нових технологій, створення нових смакових та функціональних характеристик, вивчення процесів окислення та кристалізації жирів і маргаринів, розробку нових методів аналізу як сировини, так і готової продукції, та інші дослідження.

Унікальні розробки «Щедро»:

- Серія Феттіфіл Hard
- Серія Феттіфіл Fluid
- Серія Феттіфіл Soft
- Серія маргаринів «Слойка»
- Серія Феттімілк

Компанія створила два виробничі підрозділи у Львові та Запоріжжі, де здійснюється виробнича діяльність: у «ЛЖК» виробляється майонез, маргарінова продукція, томатний соус, кетчуп та гірчиця; у «ЗЖК» - маргарінова продукція та господарське мило.

Також для реалізації продукції на підприємстві діють 5 філій, а саме:

- ФІЛІЯ "КИЇВСЬКА ФІЛІЯ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЩЕДРО»;
- ФІЛІЯ "ЛУЦЬКА ФІЛІЯ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЩЕДРО»;
- ФІЛІЯ "ЛЬВІВСЬКА ФІЛІЯ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЩЕДРО»;
- ФІЛІЯ "ТЕРНОПІЛЬСЬКА ФІЛІЯ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЩЕДРО»;
- ФІЛІЯ "ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ФІЛІЯ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЩЕДРО» [19].

ТОВ «Щедро» керується високими стандартами у сфері якості та безпеки харчових продуктів і прагне забезпечити якість та безпечність своєї продукції. Існують основні принципи, якими керуються всі наші співробітники, такі як постійне вдосконалення бізнес-процесів, законність і прозорість операцій, чутливість до змін, інноваційні підходи та ефективна комунікація між усіма структурними підрозділами компанії.

Ефективні комунікації між усіма рівнями управління та співробітниками, а також залучення персоналу до активної участі в управлінні якістю та безпекою харчових продуктів, відображають важливість співпраці та взаємодії всіх зацікавлених сторін у досягненні спільних цілей.

ТОВ «Щедро» забезпечує відповідність своєї продукції вимогам і очікуванням споживачів шляхом постійного вдосконалення бізнес-процесів і використання міжнародних стандартів. Дотримання всіх чинних законів і нормативних актів, а також гігієнічних і санітарних вимог, є обов'язковим для всіх співробітників.

Підприємство прагне до постійного розвитку, готове до змін та підтримує інновації, спрямовані на підвищення якості та безпеки продукції. Забезпечення оновлення асортименту продуктів, використання новітніх технологій виробництва та збуту є пріоритетом для підприємства.

2.2 Аналіз доходів та витрат підприємства ТОВ «Щедро»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Щедро» було створено в березні 2017 року відповідно до законодавства України. Головний офіс компанії розташований за адресою: м. Дніпро, проспект Богдана Хмельницького, 122:49033, Україна, офіс Д-2. Кінцевим власником компанії є пан Анатолій Мартинов.

«Щедро» є лідером у виробництві високоякісного маргарину та жирів для кондитерської, кулінарної, хлібопекарської та молочної промисловості. Крім того, компанія має філії у всіх обласних центрах України та деяких великих містах. Продукція «Щедро» також продається у країнах СНД та Європейському Союзі.

Продукція «Щедро» експортується до понад 33 країн світу, включаючи країни Європейського Союзу, Близького Сходу, Африки, Америки та Азії. Кількість партнерів між континентами постійно зростає. Особливо за останні два роки компанія налагодила тісну співпрацю з такими країнами, як Канада, Франція, Чехія, Хорватія, Нідерланди, Кувейт і Катар. ТОВ «Щедро» бере активну участь у світових гастрономічних заходах, таких як SIAL в Парижі, Gulfood в Дубаї, PLMA в Чикаго та Амстердамі, Anuga в Кельні.

Основними видами діяльності «Щедро» є виробництво маргарину та подібних харчових олій і жирів, виробництво спецій та приправ, мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування.

Для проведення фінансового аналізу використана фінансова звітність ТОВ «Щедро», включаючи звіти про фінансові результати та фінансовий стан, звіт про зміни власного капіталу та звіт про рух грошових коштів.

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів ТОВ «Щедро» за 2022-2023р.

№ з/П	Показник	Факт. за 2022р. тис. грн	Факт. за 2023р. тис. грн	Відхилення 2022/2023	
				абсолютне тис. грн.	відносне %
1	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4287627	4876696	589069	113,7%
2	собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3690515	3461899	-228616	93,8%
3	валовий:				
4	прибуток	597112	1414797	817685	236,9%
5	збиток	0	0	0	
6	інші операційні доходи	23297	241828	218531	1038,0%
7	адміністративні витрати	129576	136554	6978	105,4%
8	витрати на збут	521380	777445	256065	149,1%
9	інші операційні витрати	125224	469588	344364	375,0%
10	фінансовий результат від операційної діяльності:				
11	прибуток	0	273038	273038	
12	збиток	155771	0	-155771	0,0%
13	дохід від участі в капіталі	0	0	0	
14	інші фінансові доходи	0	76793	76793	
15	інші доходи	0	0	0	
16	фінансові витрати	55427	68764	13337	124,1%
17	втрати від участі в капіталі	0	0	0	
18	інші витрати	0	0	0	
19	фінансовий результат до оподаткування:				
20	прибуток	0	281067	281067	
21	збиток	211198	0	-211198	0,0%
22	витрати (дохід) з податку на прибуток	0	6995	6995	
23	чистий фінансовий результат:				
24	прибуток	0	274072	274072	
25	збиток	211198	0	-211198	0,0%

Джерело: складено на основі звіту [45]

Проаналізувавши основні фінансові показники (табл. 2.3) видно, що у 2023 році чистий дохід ТОВ «Щедро» від реалізації продукції склав 4 876 696 тис. грн, збільшившись на 589 069 тис. грн порівняно з 2022 роком, що

свідчить про збільшення обсягів реалізації на 13,7%. У той же час собівартість реалізованої продукції у 2023 році зменшилася на 228 616 тис. грн порівняно з 2022 роком і склала 3 461 899 тис. грн, що на 6,2% нижче показників попереднього року. У результаті прибуток від реалізації у 2023 році збільшився на 817 68 5 тис. грн і склав 1 414 797 тис. грн.

Отже, внаслідок збільшення обсягу реалізації на 13,7% і зниження собівартості реалізованої продукції на 6,2% прибуток від реалізації зріс на 236,9%, що позитивно вплинуло на діяльність ТОВ «Щедро».

Однак цей прибуток не може бути повністю використаний компанією, оскільки існують інші операційні доходи та витрати, які суттєво впливають на кінцевий фінансовий результат.

У 2023 році компанія заробила 241 828 тис. грн від інших операційних доходів а від інших доходів 0 тис. грн, але ці суми були зменшені на адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати та інші накладні витрати, і загальний збиток компанії у 2023 році дорівнює 0.

Таким чином, аналіз результатів показує, що ТОВ «Щедро» зазнала збитків у попередньому році, але в 2023 році, вона адаптувалася до фінансових труднощів і знайшла шляхи виходу з кризової ситуації. Це може включати реорганізацію внутрішніх процесів, оптимізацію витрат, розширення ринків збуту або вдосконалення продуктів і послуг. Аналіз фінансових показників може служити важливим інструментом для прийняття стратегічних рішень і планування майбутніх дій компанії.

Аналіз змін виручки ТОВ «Щедро» від реалізації готової продукції, товарів та послуг за період з 2022 по 2023 рік відображений у табл. 2.4 та на рис. 2.3.

Таблиця 2.4 - Доходи ТОВ «Щедро» за 2022-2023рр., тис. грн.

Показники	2022	2023
Дохід від діяльності ТОВ «Щедро»		
Жир	1 334 148	1 371 595
Маргарин	1 472 345	1 588 212
Майонез	1 059 809	1 374 556
Інша продукція	363 439	537 021
Дохід від реалізації товарів		
Шрот	53 815	0
Інші товари	1 154	429
Дохід від надання послуг	2 917	4 883
Разом	4 287 627	4 876 696

Джерело: складено за даними: [45]

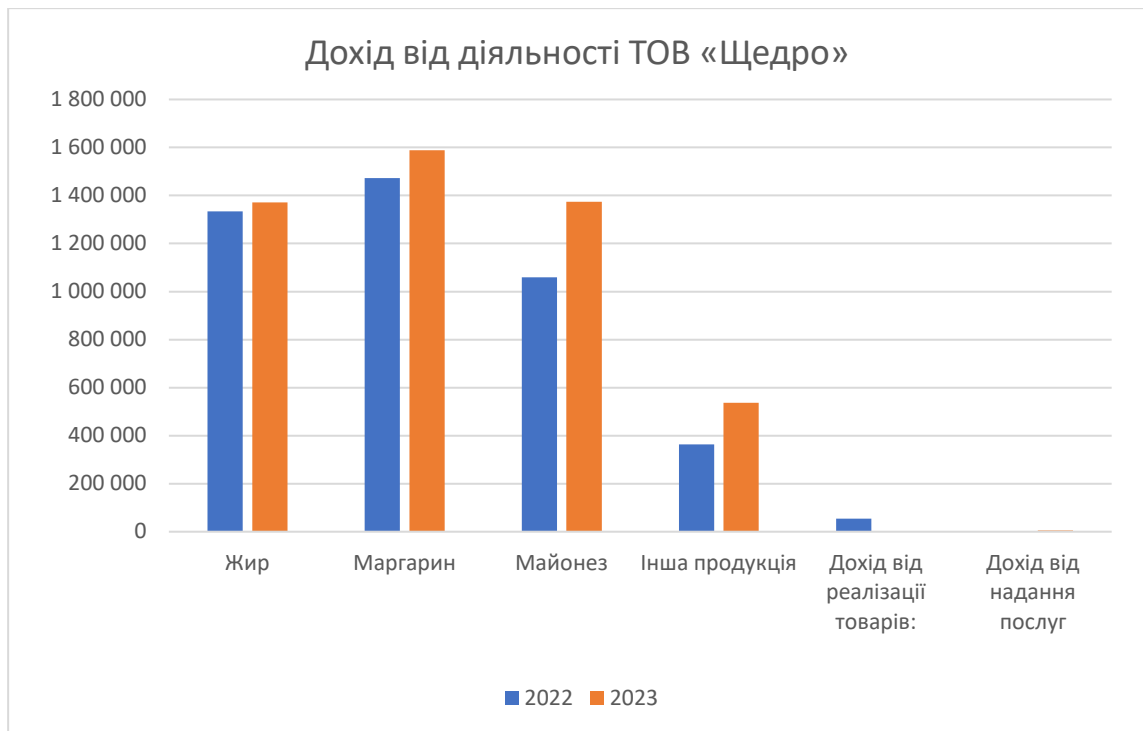


Рисунок 2.3 - Дохід від діяльності ТОВ «Щедро» 2022-2023 рр.

Джерело: Складенно на основі даних [45]

Щоб з'ясувати, які продукти приносять найбільший прибуток, проведемо аналіз (табл. 2.5) та візуалізуємо динаміку собівартості від реалізації готової продукції (рис. 2.4).

Таблиця 2.5 - Собівартість реалізації готової продукції, товарів та послуг ТОВ «Щедро» за 2022-2023 рр., тис. грн.

Показники	2022	2023
Собівартість реалізації готової продукції		
Жир	1496070	1199237
Маргарин	1084906	1058002
Майонез	791252	874874
Інша продукція	264400	327779
Собівартість реалізації товарів	52960	1007
Собівартість надання послуг	927	1000
Разом	3690515	3461899

Джерело: складено за даними: [45]

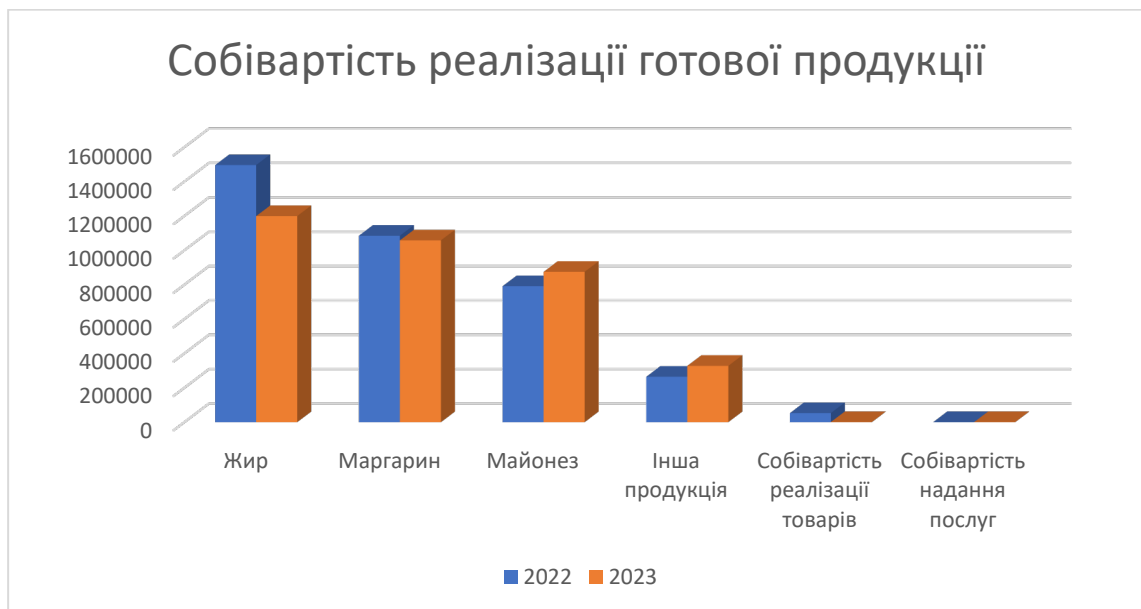


Рисунок 2. 4 - Собівартість реалізації готової продукції та послуг ТОВ «Щедро» за 2022-2023 рр.

Джерело: Складенно на основі даних [45]

Аналізуючи динаміку показників виручки ТОВ «Щедро» за 2022-2023 роки, можна побачити, що основна частина доходів компанії формується за рахунок реалізації готової продукції, зокрема виробництва жирів та олій, маргарину та майонезу. Продажи гірчиці та кетчупу складають лише незначну частину доходів. Продаж мила та супутніх товарів також приносить незначну частину доходу. Прибуток від надання послуг є незначним.

ТОВ «Щедро» пишається своєю стабільною та злагодженою командою кваліфікованих фахівців, які володіють цінними знаннями та досвідом. Повага до прав і потреб працівників, впровадження прогресивних підходів у роботі та забезпечення безперервного навчання і професійного розвитку є основними принципами нашого управління персоналом. Ми також маємо активну програму охорони здоров'я та благополуччя, спрямовану на підтримку фізичного та психічного здоров'я наших співробітників, тим самим підвищуючи загальну продуктивність та задоволеність роботою.

У 2023 році середня кількість працівників склала 1486 осіб, з них 36 ключових менеджерів, у тому числі дев'ять жінок. Незважаючи на складну ситуацію, спричинену повномасштабною війною, ТОВ «Щедро» високо цінує своїх працівників. Компанія застосовує різні заходи для підтримки та ефективного функціонування своїх команд, зокрема:

- надає емоційну та фінансову підтримку працівникам на окупованих територіях. Постійний зв'язок керівників з підлеглими, переведення працівників у режим простою з виплатою заробітною плати відповідно до чинного законодавства;
- проваджує дистанційну роботу де це можливо;
- проводить постійний моніторинг заробітної плати в галузі з ціллю відповідності рівня доходу співробітників підприємства до ситуації на ринку праці, і 2023 рік не став винятком - на підприємстві здійснено збільшення заробітних плат;
- крім того, компанія дотримується принципів чесності, довіри, прозорості, професіоналізму та справедливості.

Здійснено аналіз поточних витрат ТОВ «Щедро» протягом двох попередніх років (табл. 2.6)

Таблиця 2.6 - Данні щодо обсягів витрат ТОВ «Щедро» за 2022 – 2023 роки

Стаття	Код рядка	2022	2023
Матеріальні затрати	2500	4 027 018	3246888
Витрати на оплату праці	2505	327593	331937
Відрахування на соціальні заходи	2510	57545	58487
Амортизація і знос	2515	41422	43553
Інші операційні витрати	2520	727740	1501952
Разом	2550	5 181 318	5182817

Джерело: складено за даними [45]

Для більш детального аналізу показників, проаналізуємо динаміку їх змін (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Відхилення обсягів витрат ТОВ «Щедро» за 2022 – 2023 роки

№	Показник	Відхилення +/-	
		2022-2023	
		Тис. грн	%
1	Матеріальні затрати	-780 130	-19,4%
2	Витрати на оплату праці	4 344	1,3%
3	Відрахування на соціальні заходи	942	1,6%
4	Амортизація і знос	2 131	5,1%
5	Інші операційні витрати	774 212	106,4%
6	Разом	1 499	0,03%

Джерело: Розраховано за даними з фінансової звітності підприємства [45]

З таблиці 2.7 видно, що всі показники структури витрат ТОВ «Щедро» за період 2022-2023 років, за винятком матеріальних затрат, показують тенденцію до зростання. Матеріальні затрати зменшилися на 19,4%, тоді як інші показники збільшилися у порівнянні з попереднім періодом. Найбільше зросли інші операційні витрати, що підвищилися на 106,4%.

Далі розглянемо структуру адміністративних витрат яка наведена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 - Адміністративні витрати ТОВ «Щедро» за 2022-2023 рр.,
тис. грн.

№ з/п	Показник	2023	2022
1	Заробітна плата і пов'язані з нею податки	84 389	83 134
2	Послуги сторонніх компаній	25 286	17 577
3	Витрати по амортизації	7 974	7 834
4	Обслуговування та ремонт	8 340	8 734
5	Комунальні платежі	1 725	1 349
6	Інші витрати	8 840	10 948
7	Разом	136 554	129 576

Джерело: складено за даними: [45]

Як видно з таблиці 2.8, заробітна плата та відповідні податки становлять найбільшу частку загальних адміністративних витрат. Друге місце за обсягом припадає на послуги сторонніх організацій, до яких входять охорона, відеоспостереження та інші подібні послуги. Окрім цих витрат, компанія не може скоротити витрати на амортизацію, технічне обслуговування та ремонт, комунальні платежі та інші видатки.

Наступною групою значних витрат ТОВ «Щедро» є витрати на збут (табл 2.9)

Таблиця 2.9 - Дані по витратам на збут ТОВ «Щедро» за 2022-2023рр.,
тис. грн.

№ з/п	Показник	2023	2022
1	Транспортні витрати	103 567	92 596
2	Заробітна плата і пов'язані з нею податки	151 548	152 896
3	Витрати на маркетинг і рекламу	172 500	221 975
4	Вибуття НМА	14 647	
5	Матеріали	12 022	13 199
6	Витрати по оренді	13 290	11 152
7	Комунальні платежі	12 973	9 735
8	Витрати по амортизації	9 836	9 363
9	Послуги за ліцензійним договором про передачу прав на використання торгівельних марок (роялті)	278 357	
10	Інші витрати	8 705	10 462
11	Разом	777 445	521 378

Джерело: складено за даними: [45]

При аналізі структури витрат на реалізацію видно, що найбільшу частку складають транспортні витрати. На другому місці розташовані витрати на заробітну плату, податки та маркетинг. Інші видатки становлять меншу частку. Тому важливо переглянути логістичні процеси, пов'язані з доставкою продукції споживачам. Витрати на маркетинг і рекламу не можна значно скорочувати, оскільки вони є невід'ємною частиною успішного продажу продукції компанії. Однак слід ретельно керувати цими витратами і не перевищувати встановлений бюджет. Також важливо періодично оцінювати їх ефективність та оперативно коригувати за необхідності.

2.3 Аналіз прибутку ТОВ «Щедро»

Прибуток є важливим показником діяльності компанії, проте він сам по собі не дає повної картини про її прибутковість. Для оцінки цього показника необхідно порівняти прибуток з витратами на ресурси і визначити рівень рентабельності підприємства на основі цих витрат.

Прибуток визначається як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та витратами, понесеними на її виробництво і реалізацію. Це форма доходу для підприємців, які вкладають капітал для досягнення комерційного успіху. Прибуток, однак, відображає лише ту частину доходу, яка залишається після вирахування всіх витрат на управління бізнесом.

Загальний прибуток підприємства є кінцевим результатом його діяльності. Він враховує прибутки від усіх видів діяльності підприємства, таких як прибуток від реалізації товарів, прибуток від виконання робіт та прибуток від надання послуг - це валовий прибуток. Крім того, враховується прибуток від господарської та звичайної діяльності, а також прибуток від спеціальної діяльності. Основною складовою валового прибутку є прибуток

від реалізації продукції, який зазвичай становить понад 95% від валового прибутку.

Давайте розглянемо ключові показники, які використовуються для розрахунку прибутку компанії ТОВ «Щедро» за останні два роки (табл.2.10)

Таблиця 2.10 - Дані для розрахунку показників прибутковості компанії ТОВ «Щедро» за 2022 – 2023 роки

№	Показник	2022	2023
1	Сукупний капітал	1 565 686	2 915 607
2	Власний капітал	147 553	421 625
3	Чистий дохід від реалізації продукції	4 287 627	4 876 696
4	Валовий прибуток	597 112	1 414 797
5	Прибуток від операційної діяльності	0	273 038
6	Чистий прибуток	0	274 072

Джерело: складено за даними: [45]

Показники змін основних даних прибутковості підприємства зображена на рис. 2.5 та рис. 2.6.

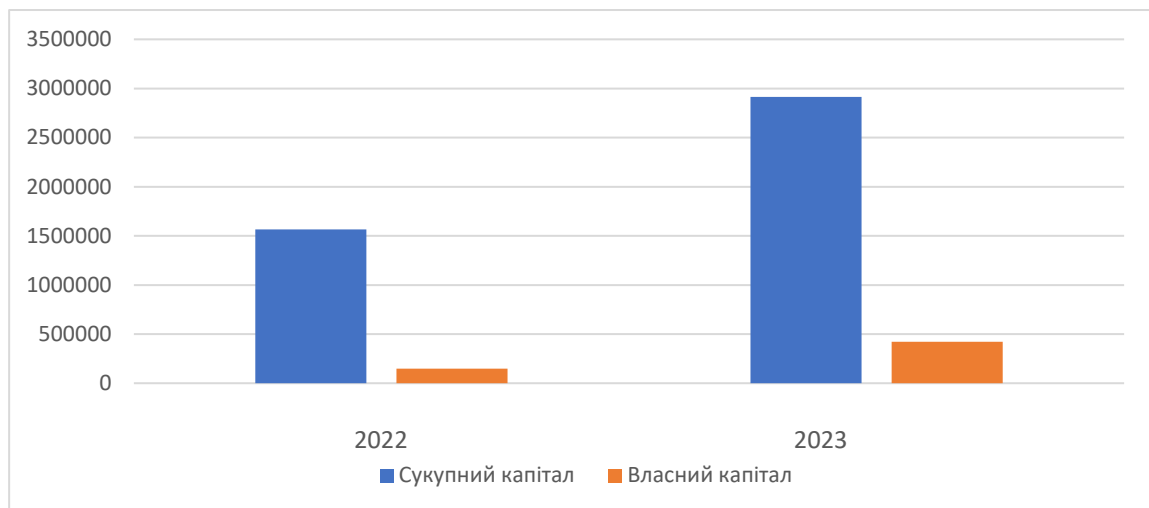


Рисунок 2.5 – Показники капіталу ТОВ «Щедро» за 2022 – 2023 роки

Джерело: Складенно на основі даних [45]

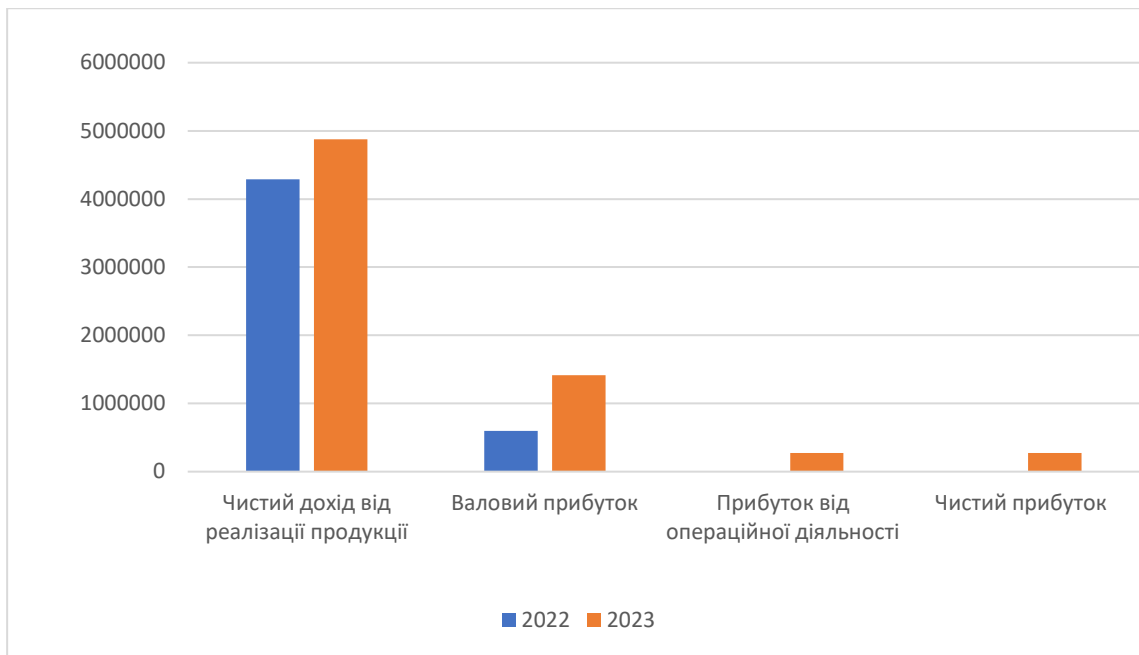


Рисунок 2.6 – Показники доходів та прибутку ТОВ
«Щедро» за 2022 – 2023 роки

Джерело: Складенно на основі даних [45]

Аналіз даних, представлених на рисунках 2.5 та 2.6, вказує на те, що всі шість показників підприємства показують позитивну динаміку протягом 2022-2023 років, оскільки вони збільшуються.

Розрахуємо відхилення між зазначеними роками (див табл. 2.11), з метою більш якісного аналізу показників.

Для розрахунку відсоткового відхилення використовується формула:

$$\text{Відхилення (\%)} = \left(\frac{\text{Різниця}}{\text{Показник за попередній рік}} \right) * 100\% , \quad (2.1)$$

Таблиця 2.11 - Відхилення показників для розрахунку прибутковості компанії ТОВ «Щедро» за 2022 – 2023 роки

№	Показник	Відхилення +/- 2022-2023	
		Тис. грн	%
1	Сукупний капітал	1 349 921	86,2%
2	Власний капітал	274 072	185,7%
3	Чистий дохід від реалізації продукції	589 069	13,7%
4	Валовий прибуток	817 685	136,9%
5	Прибуток від операційної діяльності	273 038	27303700,0%
6	Чистий прибуток	274 072	27407100,0%

Джерело: Розраховано за даними з фінансової звітності підприємства [45]

Отже, як свідчать дані табл. 2.11, найбільше зростання характерне для показників прибутку від операційною діяльності та чистого доходу, але, ці показники за 2022 рік дорівнюють нулю, тому ми не можемо точно порахувати їх динаміку змін.

Показник власного капіталу виріс на 185,7% за період 2022 – 2023 року. Достатнім є також зростання таких показників як: валового прибутку (136,9%) та сукупного капіталу (86,2%).

Не великим було зростання показника прибутку чистого доходу від реалізації продукції (13,7%).

Прибутковість оцінюється за допомогою прибутку та рентабельності. Існують різні підходи до визначення рентабельності, але загалом цей показник є більш інформативним, оскільки він відображає кінцевий результат діяльності компанії [21].

Рентабельність відображає, наскільки прибутковою є діяльність компанії. Таким чином, чим вища рентабельність, тим ефективніший бізнес. У зв'язку з цим, сучасні компанії повинні прагнути досягнення більш високої рентабельності, а керівництво має визначати шляхи підвищення прибутковості [44].

Існує широкий спектр коефіцієнтів рентабельності, і вибір кожного з них залежить від специфіки оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності компанії. При цьому вибір відповідного оціночного показника (прибутку) для розрахунку залежить від характеру такої оцінки. Найбільш поширеними є чотири різних показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування та чистий прибуток [44].

Слід зазначити, не існує загальноприйнятого показника рентабельності, який можна було б використовувати в аналізі. Тому вважається, що зростання всіх показників прибутковості у звітному періоді є позитивною тенденцією.

Існують дві групи коефіцієнтів рентабельності, які визначаються залежно від того, з чим порівнюють показник прибутку:

- рентабельність інвестицій (капіталу);
- рентабельність продажів.

У групі коефіцієнтів рентабельності капіталу виокремлюються два основні коефіцієнти:

- рентабельність сукупного капіталу (або активів);
- рентабельність власного капіталу.

Рентабельність сукупного капіталу (R_a) розраховується за формулою [44]:

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупний капітал}} \quad (2.2)$$

Цей коефіцієнт вказує на те, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для отримання прибутку, іншими словами, скільки прибуток генерується з кожної гривні, інвестованої в активи.

Рентабельність власного капіталу є важливим показником для інвесторів, оскільки він відображає, наскільки результативно компанія використовує свій власний капітал.

Рентабельність власного капіталу ($R_{вк}$) визначають за формулою [44]:

$$Рвк = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.3)$$

Під час вимірювання рентабельності продажів на основі прибутку та обороту розраховуються різні показники прибутку для всієї продукції або окремих продуктів. Так само, як і у випадку з рентабельністю капіталу, існує низка показників для вимірювання рентабельності продажів, що залежать від типу прибутку. Найпоширенішими показниками є валовий прибуток, операційний прибуток і чистий прибуток, які використовуються для розрахунку трьох видів рентабельності продажів.

Валова рентабельність реалізованої продукції ($Рврп$) показує ефективність виробничої діяльності та цінової стратегії підприємства.

Розраховується за формулою [44]:

$$Рврп = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \quad (2.4)$$

Рентабельність операційно реалізованої продукції ($Рорп$) вказує на рівень прибутковості компанії після врахування витрат на виробництво та реалізацію продукції. Аналізуючи цей показник разом з валовою рентабельністю, можна дослідити причини зміни прибутковості. Наприклад, якщо валова маржа залишається стабільною протягом кількох років, а операційна маржа поступово знижується, це може бути пов'язано зі збільшенням адміністративних витрат та витрат на збут.

Розраховується даний показник за формулою [44]:

$$Рорп = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \quad (2.5)$$

Й останнім показником є чиста рентабельність реалізованої продукції ($Рчрп$). Цей показник вказує, скільки прибутку генерується з кожного обороту. Наприклад, коли чиста рентабельність від продажів зменшується, але маржа

операційного прибутку від продажів залишається стабільною, це може свідчити про збільшення витрат на фінансування, збитки від участі в капіталі інших компаній або зростання податкових платежів. Цей показник допомагає оцінити вплив структури капіталу та фінансування компанії на її прибутковість.

Для розрахунку даного показника слід використовувати формулу [44]:

$$P_{чрп} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \quad (2.6)$$

Крім того, слід зазначити, що на практиці використовують ще один набір показників рентабельності [44]:

1. Загальна рентабельність виробничих запасів ($P_{вз}$):

$$P_{вз} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Необоротні активи} + \text{Запаси}} \quad (2.7)$$

2. Загальна рентабельність підприємства ($P_{п.заг}$):

$$P_{п.заг} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}} \quad (2.8)$$

Далі проаналізуємо показники рентабельності на основі даних досліджуваного підприємства ТОВ «Щедро» (див. таблицю 2.12).

Із розрахунків видно, що рентабельність сукупного капіталу та власного капіталу на ТОВ «Щедро» у 2022 році становить 0, оскільки за цей рік чистий прибуток та прибуток від операційної діяльності дорівнює нулю, тому неможливо дізнатися точний показник.

Таблиця 2.12 - Основні показники рентабельності компанії ТОВ «Щедро» за 2022 – 2023 роки

№	Показник	Роки	
		2022	2023
<i>Рентабельність інвестицій (капіталу)</i>			
1	Рентабельність сукупного капіталу	0	0,09
2	Рентабельність власного капіталу	0	0,65
<i>Рентабельність продажів</i>			
3	Валова рентабельність реалізованої продукції	0,14	0,29
4	Операційна рентабельність реалізованої продукції	0	0,06
5	Чиста рентабельність реалізованої продукції	0	0,06
6	Загальна рентабельність виробничих запасів	1,07	1,78
7	Загальна рентабельність підприємства	0,36	0,63

Джерело: Розраховано за даними з фінансової звітності підприємства [45]

За 2023 рік, коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу становить 0,09. Рентабельність власного капіталу за 2023 рік має більш оптимістичне значення, коефіцієнт склав 0,65. Це свідчить про те, що рентабельність інвестицій, які спочатку були вкладені в підприємство й потім реінвестовані його власниками, була позитивною та досягла значного рівня.

Аналіз рентабельності продажів підтвердив позитивну тенденцію в динаміці валової рентабельності реалізованої продукції на ТОВ «Щедро». У 2022 році цей коефіцієнт становив 0,14, тоді як у 2023 році він зрос до 0,29.

Безумовно, позитивною є тенденція зростання показників загальної рентабельності підприємства. У 2022 році цей коефіцієнт становив 0,36, а в 2023 році він збільшився до 0,63. Отриманий рівень рентабельності вважається досить високим для підприємства таких масштабів. Спостерігаються також високий коефіцієнт загальної рентабельності виробничих запасів у 2022 р. складає 1,07 у 2023 р. – 1,78.

2.4 Шляхи підвищення прибутку ТОВ «Щедро»

Оптимізація прибутку та підвищення ефективності бізнесу є важливим викликом для керівництва. Максимізація прибутку стає важливим фактором досягнення сталого розвитку. Тому розробка стратегій управління та збільшення прибутку є першочерговим завданням для керівництва будь-якого бізнесу [32].

Умови ринкової конкуренції ставлять перед усіма підприємствами, незалежно від їх форми власності та розміру, завдання досягнення позитивних фінансових результатів. Прибутковість є ключовим фінансовим показником успішності господарської діяльності підприємства [32].

Щоб забезпечити успішний розвиток підприємства та підвищити його ефективність, необхідно систематично шукати способи збільшення його прибутковості. Ключовим етапом є виявлення та оцінка впливу різних чинників на рівень прибутковості, а також пошук можливостей для підвищення рентабельності. Для цього важливо проводити аналіз та розробляти стратегії, спрямовані на оптимізацію використання внутрішніх ресурсів та резервів [32].

Також, для досягнення найвищих показників прибутку, підприємство має постійно розглядати можливості підвищення рентабельності. Оскільки, зростання доходу та зменшення витрат на основні та оборотні кошти сприяють збільшенню прибутку підприємства. Тому стратегічна мета багатьох підприємств полягає в зниженні витрат та збільшенні доходів для підвищення їх прибутковості [17, с. 423].

Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. За умови зростання продуктивності, витрати на оплату праці на одиницю продукції будуть зменшуватися, що призведе до зниження частки заробітної плати у загальних витратах. Це можна досягти шляхом впровадження різноманітних мотиваційних заходів, таких як перехід на

відрядну оплату, надання додаткових винагород за понадурочну роботу, організація транспорту для працівників, а також надання матеріальної допомоги при особливих випадках. Крім того, важливо організувати регулярні медичні огляди працівників та надавати можливості для відпочинку у санаторіях і базах відпочинку, особливо для людей з інвалідністю [1, с. 126].

Також, регулярне навчання та підвищення кваліфікації персоналу є важливою складовою. Компанія може організовувати тренінги, семінари та курси підвищення кваліфікації для свого персоналу, акцентуючи увагу на важливості дотримання стандартів якості та безпеки, а також на освоєнні нових методів виробництва та управління. Розвиток персоналу сприяє підвищенню ефективності виробництва, покращенню якості продукції та зниженню виробничих витрат.

Розглянемо інші шляхи, які можуть допомогти ТОВ «Щедро» досягти цілі підвищення прибутку на підприємстві, короткий опис наведено нижче у таблиці 2.13.

Розглянемо запропоновані шляхи більш детально:

1. Забезпечення стандартів якості та безпеки харчових продуктів, задля зменшення ймовірності виникнення репутаційних і комерційних ризиків. Це допоможе зберегти довіру споживачів та уникнути ризиків, пов'язаних з потенційними проблемами з якістю продукції. Для досягнення цієї мети ТОВ «Щедро» може впровадити систему контролю якості на кожному етапі виробництва, від поставки сировини до випуску готової продукції. Також важливо надавати належну увагу вимогам щодо безпеки харчових продуктів, дотримуючись всіх вимог законодавства та стандартів.
2. Постійний аналіз системи менеджменту для ефективного і результативного управління ризиками і можливостями, пов'язаними зі змінами продукції, процесів, технологій та інших факторів контексту підприємства. Це важливий елемент

ефективного управління ризиками та можливостями. Це означає не тільки виявлення потенційних ризиків, а й постійне оновлення стратегій управління для їх запобігання та мінімізації. ТОВ «Щедро» може проводити систематичний аналіз ринку, конкурентного середовища, технологічних змін та інших факторів, які можуть вплинути на бізнес. На основі цього аналізу компанія може приймати обґрунтовані рішення щодо стратегічного розвитку, виявляти нові можливості для зростання та реагувати на зміни умов, у яких вона перебуває.

Таблиця 2.13 – Шляхи та заходи підвищення прибутку на ТОВ «Щедро»

Шляхи підвищення прибутку	Заходи
Забезпечення стандартів якості та безпеки харчових продуктів	Впровадження системи контролю якості на кожному етапі виробництва та дотримання вимог законодавства і стандартів
Постійний аналіз системи менеджменту	Систематичний аналіз ринку, конкурентного середовища, технологічних змін та прийняття обґрунтованих рішень
Впровадження системи менеджменту згідно зі стандартами ISO 9001 та ISO 22000	Сертифікація та стандартизація процесів з метою підвищення довіри клієнтів
Підвищення якості логістичних послуг	Вдосконалення систем зберігання та доставки товарів
Постійна перевірка якості та безпеки продукції	Постійне вдосконалення контролю якості та маркетингове просування
Збільшення частки ринку в ЄС	Впровадження міжнародних стандартів та активне просування продукції на європейському ринку
Стабільне постачання сировини та упаковки	Укладання довгострокових контрактів та налагодження систем моніторингу запасів

Джерело: запропоновано автором на основі аналізу підприємства

3. Впровадити, підтримувати, постійно вдосконалювати та сертифікувати ефективну та результативну систему менеджменту відповідно до вимог стандартів ISO 9001 та ISO 22000 для

забезпечення належного рівня безпеки та якості харчових продуктів. Ці стандарти забезпечують основу для ефективного управління якістю та безпекою харчових продуктів. Застосовуючи ці стандарти, ТОВ «Щедро» може стандартизувати свої процеси, виявляти та усувати потенційні проблеми і розвивати свою діяльність відповідно до міжнародних стандартів. Сертифікація на відповідність цим стандартам підвищує довіру клієнтів та партнерів і гарантує належний рівень якості та безпеки їхньої продукції.

4. Підвищення якості логістичних послуг зі зберігання та доставки продукції клієнтам. Ефективна логістика може допомогти оптимізувати процеси зберігання та доставки, зменшити витрати та покращити обслуговування клієнтів. Впроваджуючи нові технології управління запасами, вдосконалюючи системи відстеження та контролю доставки, а також розвиваючи логістичні навички персоналу, компанія може швидко та надійно доставляти товари клієнтам, що призводить до збільшення продажів та підвищення рівня задоволеності клієнтів.
5. Постійна перевірка якості та безпеки продукції. Задля лідерства у продажі по ключових позиціях ринку B2C в Україні, збільшення частки ринку в мережевій роздрібній торгівлі. Шляхом постійного вдосконалення процесів контролю якості та використання новітніх технологій у виробництві дозволить компанії забезпечити високий стандарт якості своєї продукції. Збільшення частки ринку в мережевому ритейлі може бути досягнуто за рахунок підвищення впізнаваності бренду, активного маркетингового просування і партнерських відносин з великими торговельними мережами.
6. Збільшення частки ринку в Європейському Союзі є однією зі стратегічних цілей ТОВ «Щедро». Для досягнення цієї мети компанія може зосередитися на впровадженні міжнародних

стандартів якості та безпеки і адаптації своєї продукції до потреб європейських споживачів. ТОВ «Щедро» також повинно активно просувати свою продукцію на ринку ЄС через участь у ярмарках і виставках, підписання контрактів з дистриб'юторами та співпрацю з місцевими компаніями. Дотримання міжнародних стандартів якості та встановлення довіри споживачів до бренду допоможе збільшити частку ринку в країнах Європейського союзу.

7. Стабільне постачання високоякісної та безпечної сировини, комплектуючих та упаковки є важливим аспектом для ТОВ «Щедро», оскільки воно впливає на якість та конкурентоспроможність продукції. Стабільне постачання може бути забезпечене шляхом укладання довгострокових контрактів з надійними постачальниками, налагодження систем моніторингу запасів та прогнозування попиту, а також розробки альтернативних джерел постачання на випадок можливих перебоїв з поставками.

Для кожного напрямку необхідно вибрати відповідні економічні інструменти для досягнення його мети. При виборі інструментів для підвищення ефективності управління формуванням і використанням прибутку, важливо враховувати їх інтеграцію з загальною системою управління підприємством. Прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері господарської діяльності має прямий або опосередкований вплив на рівень прибутковості. Ця прибутковість виступає основним джерелом капіталізації для розвитку та зростання загальних фінансових результатів підприємства [27].

Також, одним зі шляхів підвищення прибутку підприємства є розгляд можливості фінансових інвестицій у цінні папери інших підприємств або в асоційовані та дочірні підприємства. Це може бути ефективним способом збільшення фінансових потоків та отримання додаткового доходу та прибутку.

Фінансові інвестиції в цінні папери інших підприємств або в асоційовані та дочірні підприємства можуть бути важливою частиною стратегії компанії,

спрямованої на збільшення доходів та прибутків. Інвестиції в цінні папери можуть приносити дохід у вигляді дивідендів або приросту капіталу, якщо цінні папери зростають у ціні.

Щодо інвестицій у асоційовані та дочірні підприємства, це може включати фінансування їхніх проектів або розвитку, який може призвести до збільшення доходу підприємства в майбутньому через отримання частки прибутку або вартості активів.

Проте, перед тим як здійснювати такі інвестиції, важливо провести ретельний аналіз ризиків. Наприклад, цінні папери бути схильні до коливань на фінансовому ринку, тоді як інвестиції в дочірні компанії можуть включати ризик провалу проекту або втрати контролю. Тому компаніям слід проводити аналіз ризиків та оцінювати потенційні вигоди перед тим, як здійснювати такі інвестиції.

Висновки по розділу 2

У другому розділі ми докладно проаналізували діяльність ТОВ «Щедро», його фінансові результати, прибуток, витрати та фінансовий стан. Ми розглянули шляхи підвищення прибутку та ефективності управління.

Аналіз ключових фінансових показників ТОВ «Щедро» за період 2022-2023 рр. свідчить про позитивну тенденцію до зростання обсягу реалізації та прибутку від реалізації. У 2023 році чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 13,7% і склав 4 876 696 тис. грн, що є позитивним показником. Також важливо відзначити, що собівартість реалізованої продукції зменшилася на 6,2%, а прибуток від реалізації збільшився на 236,9%.

Варто зазначити, що інші операційні доходи та операційні витрати мають значний вплив на загальний фінансовий результат компанії.

Адміністративні, збутові та інші операційні витрати призвели до того, що компанія зазнала збитків у попередньому році.

Однак компанія змогла знайти вихід з кризи, адаптувавшись до фінансових викликів 2023 року. Це передбачало реорганізацію внутрішніх процесів, оптимізацію витрат, розширення ринків збуту та вдосконалення продуктів і послуг. Щодо розподілу виручки за географічною ознакою, більша частина доходів компанії генерується на внутрішньому ринку, що може свідчити про потенціал для розширення міжнародних продажів.

Важливо також зазначити, що основна частина доходів ТОВ «Щедро» генерується від реалізації готової продукції, такої як жири та олія, маргарин і майонез. Продажи гірчиці та кетчупу становлять лише невелику частину доходів.

Сукупний капітал і власний капітал значно збільшилися протягом року, що може свідчити про збільшення обсягів власних ресурсів компанії та її фінансову стабільність. Чистий дохід від реалізації продукції і валовий прибуток також зросли, причому валовий прибуток збільшився на 136,9%, що свідчить про позитивні тенденції у виробничій діяльності компанії

Щодо показників рентабельності, вони також показують позитивні тенденції, зокрема збільшення рентабельності власного капіталу та загальної рентабельності підприємства. Щодо структури витрат, можна відзначити зменшення витрат на матеріальні ресурси, але одночасно зростання інших операційних витрат, що може свідчити про зміни в стратегії компанії або зростання обсягів бізнесу.

У цілому, позитивні тенденції у фінансових показниках ТОВ «Щедро» свідчать про успішність стратегій, які вони впроваджують, та їхню здатність адаптуватися до змін у бізнес-середовищі.

ВИСНОВКИ

Ефективна підприємницька діяльність вимагає достатнього рівня прибутку та його стабільного зростання. Кожен підприємець зосереджується на збільшенні отриманого прибутку та показниках прибутковості, оскільки саме вони визначають можливість подальшого розвитку компанії. Тому тема шляхів підвищення прибутку є надзвичайно актуальною, оскільки вона визначає перспективи розвитку підприємства у майбутньому.

В першому розділі дипломної роботи було досліджено сутність поняття прибутку, розглянуто фактори впливу на прибутковість підприємства та визначено значення прибутку для сучасної підприємницької структури.

Прибуток відіграє ключову роль у функціонуванні підприємства, оскільки він є основним показником його фінансового здоров'я та ефективності. Він задовольняє інтереси різних груп, включаючи суспільство, співвласників, трудовий колектив, суб'єкта господарювання та державу. Кожна з цих груп має свої функціональні очікування від прибутку, такі як благодійність, виплата заробітної плати, капіталізація, інвестиційні операції та наповнення державного бюджету. Також прибуток виконує різні функції: стимулюючу, розподільчу, оціночну та відтворювальну. Ці функції роблять його життєво важливим елементом управління підприємством, дозволяючи фінансувати розвиток, інновації, підтримувати конкурентоспроможність та створювати фінансові резерви.

Основні фактори, що впливають на прибутковість підприємства, можна розділити на зовнішні та внутрішні. Внутрішні фактори повністю залежать від самого підприємства, і менеджмент повинен ефективно ними управляти. Внутрішні фактори, які впливають на прибутковість підприємства, включають обсяг реалізації продукції, структура асортименту продукції, організація логістики товарів, ефективність праці працівників на підприємстві, якість продукції або послуг, ефективне управління ресурсами, маркетинг та

реклама. Що стосується зовнішніх факторів, то підприємець не може безпосередньо впливати на них, але може адаптувати їх таким чином, щоб бізнес функціонував оптимально. До них належать природні умови, транспортні умови, політичне середовище, рівень інфляції, конкуренція на ринку.

Прибуток має величезне значення для функціонування підприємств у ринковій економіці. Він не лише визначає результативність діяльності підприємства, але й є ключовим джерелом фінансування для його розвитку. Прибуток має вирішальне значення для функціонування бізнесу в умовах ринкової економіки. Він не тільки визначає ефективність діяльності компанії, але й є важливим джерелом фінансування її розвитку. Прибуток впливає на конкурентоспроможність і стабільність компанії на ринку і визначає привабливість інвестицій. Управління прибутком є важливим аспектом стратегічного корпоративного управління, а аналіз і планування прибутку допомагають забезпечити його стійке зростання і розвиток. Таким чином, прибуток виступає не тільки як економічний показник, але і як важливий чинник для бізнесу, щоб добре функціонувати на конкурентному ринку.

Визначено, що продукція «Щедро» успішно експортується до понад 33 країн світу, включаючи країни Європейського Союзу, Близького Сходу, Африки, Америки та Азії. Кількість партнерів між континентами постійно зростає, з особливим акцентом на останні два роки, коли компанія налагодила тісну співпрацю з такими країнами, як Канада, Франція, Чехія, Хорватія, Нідерланди, Кувейт і Катар.

Основними видами діяльності ТОВ «Щедро» є виробництво маргарину та подібних харчових олій і жирів, приправ і спецій, мила та миючих засобів, засобів для чищення та полірування.

Загальний обсяг ринку виріс до 5 243 351 в 2023 році порівняно з 4 751 632 в 2022 році. Це свідчить про загальне зростання попиту на товари і послуги. Деякі ринки, такі як Молдова, Грузія і Вірменія, показали значне зростання обсягів порівняно з попереднім роком.

У підрозділі 2.2 було проведено аналіз доходів та витрат ТОВ «Щедро» за 2022-2023 роки. Загальний дохід від реалізації продукції виявився на рівні 4 876 696 тис. грн у 2023 році. Збільшення обсягів реалізації на 13,7% та зменшення собівартості продукції на 6,2% призвело до зростання прибутку від реалізації на 236,9%. Такий позитивний тренд свідчить про успішну діяльність компанії та її адаптацію до ринкових умов.

Наслідком збільшення обсягів реалізації та прибутку від них стало позитивне вплив на діяльність ТОВ «Щедро». Однак, важливо враховувати, що прибуток від реалізації не може бути повністю використаний компанією через існування інших операційних витрат.

Подальший аналіз структури витрат ТОВ «Щедро» показує, що всі показники, за винятком матеріальних витрат, мають тенденцію до зростання. Найбільше зросли інші операційні витрати, що може свідчити про необхідність оптимізації внутрішніх процесів та більш ефективного управління ресурсами.

Також було проаналізовано прибуток ТОВ «Щедро» за 2022-2023 роки. Аналіз ключових показників прибутку та рентабельності дозволяє зробити наступні висновки.

Всі ключові показники прибутку підприємства за період 2022-2023 рр. демонструють позитивну динаміку зі збільшенням, у порівнянні з попереднім роком.

Рентабельність сукупного капіталу та власного капіталу дорівнює нулю у 2022 році, через відсутність прибутку, але у 2023 році ці показники становлять 0,09 та 0,65 відповідно, що свідчить про позитивну рентабельність інвестицій.

Валова рентабельність реалізованої продукції зросла з 0,14 у 2022 році до 0,29 у 2023 році, що знову ж таки свідчить про підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції.

Загальна рентабельність підприємства зростає з 0,36 у 2022 році до 0,63 у 2023 році, що свідчить про загальне покращення фінансової стабільності та ефективності управління підприємством.

В результаті проведеного аналізу діяльності підприємства ТОВ «Щедро», були розроблені шляхи для підвищення прибутку на підприємстві. Шляхи підвищення прибутку включають в себе підвищення продуктивності праці та підвищення кваліфікації персоналу, забезпечення стандартів якості та безпеки харчових продуктів, постійний аналіз систем управління, впровадження системи управління згідно зі стандартами ISO 9001 та ISO 22000, підвищення якості логістичних послуг, постійний контроль якості та безпеки продукції, збільшення частки ринку в ЄС та стабільне постачання сировини та пакувальних матеріалів. Також фінансові інвестиції, які можуть бути спрямовані в цінні папери інших підприємств або в асоційовані та дочірні підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артамонов Б. В., Мамонова М. Л. Авіатранспортний маркетинг. 2009. 234 с.
2. Бабенко А.Г., Копитова М.С. Прибуток підприємства: дослідження теоретичних аспектів. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/55350>
3. Безугла С.С. Формування прибутку м'ясопереробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Житомир, 2014. 23 с.
4. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент. Учебний курс. К.: Ніка Центр, Ельга, 2009, 528 с.
5. Блонська В.І., Іляш Н.М. Прибуток торговельного підприємства та напрямки ефективного його використання. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2008. Вип. 18.10. С. 108-114.
6. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз. підручник. Житомир: ПП "Рута", 2003, 680 с.
7. Верба В.А., Загородніх О.А. Економічний аналіз: [навч. посібник]. К.: КНЕУ. 2015, 416 с.
8. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко О.М. та ін. Економічний аналіз: Навч. посібник. Одеса: ОНЕУ, ротاپринт. 2015, 310 с.
9. Вороніна В.Л. Управління прибутком торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2014. 23 с.
10. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник]. К.: ЦУЛ, 2002, 496 с.
11. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf

12. Гавриш А.О. Формування, розподіл та використання прибутку спиртових заводів України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2015. 23 с.
13. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посібник. 2-ге вид. К.: Центр учб. літер., 2010, 488 с.
14. Гладка Л. І., Домашенко М. О. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. 2012. № 1(32). С. 18–23.
15. Голов Р. С., Агарков А. П., Єрохіна Е. А. Економіка і управління на підприємстві: підручник. К., 2013. 200 с.
16. Дженкова, Г. Г. Фактори зростання прибутку промислового підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2008. № 126. С. 30–31.
17. Діденко В.М., Попова В.Д., Прядко В.В. Загальна теорія фінансів: підручник. Чернівці: Ратуша, 2000. 640 с.
18. Добровольська О.В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Одеса: Міжнародний гуманітарний університет. 2015. №13. С. 194-197.
19. Звіт про управління ТОВ «Щедро» URL: <https://schedro.ua/files/zvit-pro-upravlinnya-schedro-2022.pdf>
20. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 154. С. 27-31. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/34919/06-Zjatjuk.pdf?sequence=1>
21. Панченко Інна. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства: критичний аналіз. *Економічний аналіз "Збірник наукових праць"*. 2012. №10. С.279-284. URL: https://econa.at.ua/Vypusk_10/ea10-4.pub.pdf

22. Історія «Щедро». Elevatorist.com. URL: <https://elevatorist.com/kompanii/461-schedro>
23. Кириченко А.І. Організаційно-методичні засади управління прибутком сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Дніпро, 2018. 23 с.
24. Ковальчук І.В. Економіка підприємства. К.: Знання, 2012. 679 с.
25. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2010. №4 (29). С. 135-145.
26. Круглянко А. В., Юрасова А. О. Роль прибутку у стратегічному розвитку підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Економічні науки. 2016. Вип. 1. С. 123-131.
27. Куцик В.І., Бовсуновська В.О. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf
28. Линник О. І., Задорожна О. С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр.* Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ "ХПІ". 2015. № 26 (1135). С. 147-153.
29. Линник О.І., Шейн А.М. Облік формування прибутку на підприємстві. 2017. С. 19–20.
30. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств - Особливості планування та формування прибутку на підприємстві. URL: <https://westudents.com.ua/glavy/101712-52-osoblivost-planuvannya-ta-formuvannya-pributku-na-pdprimstv.html>
31. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 347 с.
32. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та

правові аспекти. 2017. С. 679 – 684. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>

33. Продукія «Щедро» URL: <https://schedro.ua/category/productions/>
34. Ремньова Л.М., Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2005. – 484 с.
35. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4.
36. Савчук В. П. Управління прибутком торговельних підприємств у сучасних умовах. URL: <https://conf-cv.at.ua/forum/39-184-1>
37. Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства. К.: Знання, 2002.
38. Семенов А.Г., Шарко А.І. Аналіз та вдосконалення оплати праці, *Держава та регіони*. 2010. № 6. С. 232–238.
39. Скрипник М.І., Кострубіцька Н.С. Соціально-економічна сутність категорії прибуток підприємства. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. Сер.: Економіка і управління. 2013. Вип. 25. С. 287-296. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_25_40
40. Степаненко О.І. Дефініція категорії прибуток: науковий аспект. *Проблеми системного підходу в економіці*. Випуск № 1(87), 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2022-1-13>
41. ТОВ «Щедро». Аналітична онлайн-система YouControl: веб-сайт. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/41162327/
42. Тульчинська С. О., Нікітіна М. В. Визначення доцільності фінансового оздоровлення підприємства на підставі оцінки фінансового потенціалу. *Ефективна економіка*, № 4, 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
43. Тульчинська С. О., Нікітіна М. В. Визначення доцільності фінансового оздоровлення підприємства на підставі оцінки фінансового

потенціалу. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>

44. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10. С. 27-33.

45. Фінансовий звіт ТОВ «Щедро» URL: <https://schedro.ua/files/finansova-zvitnist-za-2022-rik.pdf>

46. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. К. : Знання. 2004. 447 с.

47. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К. 2003. 196 с.

48. ЩЕДРО. Офіційна інформація. URL: <https://schedro.ua/pro-kompaniyu>

49. ЩЕДРО. Офіційний веб-сайт. URL: <https://schedro.ua/>

50. Щербанюк О. М. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 8. С. 157-164.