

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

«До захисту допущено»

Завідувачка кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2025 р.

**Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему «Економічне обґрунтування напрямів зростання доходності
підприємства»**

Виконала:

здобувачка вищої освіти IV курсу, групи УЕ-11
Тарічева Маргарита Юріївна

Керівник:

д.е.н., проф., професорка кафедри економіки і підприємництва
Шашина Марина Володимирівна _____

Консультант з економіко-математичного підрозділу:

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки і підприємництва
Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Рецензент:

к.е.н., доц., доцент кафедри промислового маркетингу
Стадніченко Вадим Володимирович _____

Засвідчую, що у цій дипломній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань.

Здобувачка вищої освіти _____

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРЖУЮ

Завідувачка кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2025 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу здобувачці вищої освіти

Тарічевій Маргариті Юрївні

1. Тема роботи: «Економічне обґрунтування напрямів зростання доходності підприємства», керівник роботи Шашина Марина Володимирівна, д.е.н., професорка кафедри економіки і підприємництва, затверджені наказом по університету від «___» _____ 20__р. №_____
2. Строк подання здобувачкою роботи _____
3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», статистична звітність за 2020-2024 роки, законодавчі та нормативні акти України.
4. Зміст роботи:
Розділ 1. Теоретичні засади та методичні підходи до зростання доходності підприємства.
1.1. Теоретичні засади формування доходності підприємства та її ключові аспекти
1.2. Комплексний аналіз ключових детермінантів доходності підприємства
1.3. Систематизація методичних підходів до оцінювання рівня доходності підприємства
Розділ 2. Комплексний аналіз діяльності та доходності підприємства

2.1. Організаційно-правові аспекти діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та його характеристики

2.2. Комплексна оцінка економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

2.3. Оцінювання рівня та ефективності доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

2.4. Агрегування нормалізованих показників та оцінювання рівня доходності підприємства в контексті EERL-системи

Розділ 3. Механізм реалізації та ефективність впровадження заходів для зростання доходності підприємства

3.1. Визначення основних драйверів зростання доходності підприємства

3.2. Економічне підґрунтя та доцільність впровадження ключових рекомендацій зростання доходності підприємства

3.3. Планування та оцінка витрат на реалізацію заходів зростання доходності підприємства

3.4. Комплексна оцінка економічної ефективності впровадження ініціатив задля зростання доходності підприємства

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання 18.10.2024 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	21.10.2024	
2	1-й розділ написання д/р	27.01.2025	
3	2-й розділ написання д/р	17.03.2025	
4	3-й розділ написання д/р	12.05.2025	
5	Попередній захист д/р	12.05.-18.05.2025	
6	Строк подання д/р	10.06.2025	
7	Захист дипломних робіт	16.06.-30.06.2025	

Здобувачка вищої освіти _____

Маргарита ТАРІЧЕВА

Керівник роботи _____

Марина ШАШИНА

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Тарічевої Маргарити Юріївни на тему «Економічне обґрунтування напрямів зростання доходності підприємства», спеціальність 051 «Економіка», освітня програма «Економіка бізнес-підприємства», КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025, м. Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, списку джерел та додатків.

Робота виконана в обсязі 111 сторінок, містить 25 рисунки, 43 таблиці, 50 джерел та 5 додатків.

Мета дипломної роботи полягає в дослідженні чинників доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та розробці практичних рекомендацій для зростання доходності. У дослідженні розкрито теоретичні основи доходності, виконано вертикальний, горизонтальний аналізи, побудовано модель прогнозування банкрутства та апробовано підхід EERL для оцінки ефективності діяльності.

На основі різних видів розрахунків, сформульовано рекомендації, а саме диверсифікація діяльності за рахунок впровадження нової послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та оптимізація виробничого процесу через впровадження ВІМ-технологій, що спрямовано на підвищення доходності підприємства. Аналітичні розрахунки підтвердили, що впровадження даних заходів призведе до зростання чистого доходу в абсолютному вираженні на 2 085,6 тис. грн та зростання рентабельності основної діяльності на 9,2%.

Об'єктом дослідження є зростання доходності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади й практичні аспекти зростання доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

Ключові слова: дохід, доходність підприємства, рентабельність, ефективність, будівельна галузь, фінансові результати.

ABSTRACT

Diploma thesis by Taricheva Marharyta Yuriyivna on “Economic Substantiation of the Directions of Growth of Enterprise Profitability”, specialty 051 “Economics”, educational program “Business Enterprise Economics”, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, 2025, Kyiv.

The thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions and recommendations, a list of references and appendices.

The work consists of 111 pages, 25 figures, 43 tables, 50 references and 5 appendices.

The purpose of the thesis is to study the factors of profitability of Standard 1 Ukraine LLC and to develop practical recommendations for increasing profitability. The study reveals the theoretical foundations of profitability, performs vertical and horizontal analyzes, builds a bankruptcy forecasting model and tests the EERL approach to assessing performance.

Based on various types of calculations, recommendations were formulated, namely, diversification of activities through the introduction of a new service “Surveyor from Standard 1 Ukraine LLC” and optimization of the production process through the introduction of BIM technologies, which is aimed at increasing the profitability of the enterprise. Analytical calculations have confirmed that the implementation of these measures will lead to an increase in net income in absolute terms by UAH 2,085.6 thousand and an increase in the profitability of core business by 9.2%.

The object of research is the growth of enterprise profitability.

The subject of the study is the theoretical foundations and practical aspects of the growth of profitability of Standard 1 Ukraine LLC.

Keywords: income, enterprise profitability, profitability, efficiency, construction industry, financial results.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗРОСТАННЯ ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1.Теоретичні засади формування доходності підприємства та її ключові аспекти	10
1.2. Комплексний аналіз ключових детермінантів доходності підприємства.....	17
1.3.Систематизація методичних підходів до оцінювання рівня доходності підприємства.....	24
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	31
2.1. Організаційно-правові аспекти діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та його характеристики.....	31
2.2. Комплексна оцінка економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».....	36
2.3. Оцінювання рівня та ефективності доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».....	49
2.4. Агрегування нормалізованих показників та оцінювання рівня доходності підприємства в контексті EERL-системи.....	60
Висновки до розділу 2	69
РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	72
3.1. Визначення основних драйверів зростання доходності підприємства.....	72
3.2. Економічне підґрунтя та доцільність впровадження ключових рекомендацій зростання доходності підприємства	76
3.3. Планування та оцінка витрат на реалізацію заходів зростання доходності підприємства.....	83
3.4. Комплексна оцінка економічної ефективності впровадження ініціатив задля зростання доходності підприємства	89
Висновки до розділу 3	93
ВИСНОВКИ	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	98
ДОДАТКИ	104

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Дохідність виступає одним з ключових показником фінансової стабільності та ефективної діяльності підприємства. В умовах нестабільної економіки, зростаючої конкуренції та ризиків різного масштабу, підприємства змушені шукати нові стратегії підвищення доходності. Особливо, це актуально для галузей із високим рівнем капіталомісткості та довгим циклом реалізації проєктів, де будь-яке коливання доходності значно впливає на фінансову стійкість підприємства. Таким чином, дослідження даної тематики є релевантним з точки зору формування практичних механізмів підвищення доходності, що забезпечує зниження ризиків фінансової нестабільності.

Ступінь розробки наукової проблеми. Теоретичні засади доходності розглядаються у працях таких науковців, як Даньків, Ножова [1], Фостолович В.А, Томчук В.В., Гуртовий О.О. [9], Пилипенко С.М. [9], Тульчинська С.О., Ткаченко Т.П., Шашина М.В., Кривда О.В, та інші вітчизняні дослідники.

Їхні праці зробили вагомий внесок у розкриття сутності доходу та доходності як економічної категорії, механізмів їх формування та оцінювання. Розроблені підходи дозволили сформуванати базу для аналізу доходності, оцінити ефективність господарської діяльності та визначити основні резерви для її зростання. Водночас питання комплексної оцінки доходності підприємств, особливо в контексті будівельної галузі, досі залишається недостатньо дослідженим, що потребує більшої уваги.

Мета і завдання дослідження. Мета дипломної роботи полягає в дослідженні чинників доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та розробці практичних рекомендацій для зростання доходності. В процесі дослідження було поставлено та реалізовано наступні завдання:

- 1) розкрити теоретичну суть доходності підприємств та визначити ключові чинники, що впливають на її рівень;

- 2) провести аналіз методичних підходів до оцінювання доходності підприємств;
- 3) надати загальну характеристику господарської діяльності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»;
- 4) проаналізувати організаційно-правову структуру ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»;
- 5) здійснити комплексний аналіз фінансового стану ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та оцінити ефективність використання наявних ресурсів;
- 6) надати оцінку доходності підприємства за допомогою методів нормалізації та кореляційно-регресійного аналізу;
- 7) окреслити ризики, що загрожують стабільної доходності будівельних підприємств в умовах сучасних економічних викликів;
- 8) виявити основні драйвери підвищення доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»;
- 9) надати економічне обґрунтування доцільності впровадження запропонованих заходів;
- 10) розрахувати витрати на впровадження заходів та прогнозовані результати;
- 11) оцінити ефективність від впровадження запропонованих заходів щодо підвищення доходності підприємства.

Об'єктом дослідження є зростання доходності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади й практичні аспекти зростання доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

Методи дослідження. Під час дослідження було використано комплекс методів, який передбачає загальнонаукові методи аналізу й синтезу для вивчення теоретичних аспектів доходності, статистичні методи (вертикальний, горизонтальний аналізи), економіко-математичне моделювання (кореляційно-регресійний аналіз, побудова системи показників за EERL підходом), прогнозування банкрутства за моделлю О. О. Терещенка та методом Аргенті.

Практичне значення отриманих результатів. Наведені практичні рекомендації спрямовані на впровадження нових інструментів, які передбачають підвищення основних показників доходності як у короткостроковій так і в довгостроковій перспективі. Запровадження нової послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та впровадження BIM-технологій у виробничі процеси, сприяють поліпшенню фінансової стабільності підприємства, зменшення витратної частини та забезпечення гнучкості в умовах змін ринкового середовища.

Апробація. Шашина М. В., Кривда О. В., Тарічева М. Ю. Ризики забезпечення доходності підприємств будівельної галузі в умовах воєнного стану. *Національні інтереси України*. 2025. № 5 (10). С. 989-999. DOI: 10.52058/3041-1793-2025-4(9)-989-999.

Дергалюк М., Тарічева М. Особливості посткризового відновлення діяльності українських підприємств. Розвиток підприємництва як фактор зростання національної економіки: Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції 20 листопада 2024 року. Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2024. 208 с.

Тарічева М. Ю., Шашина М. В. Доходність підприємств будівельної галузі проблеми та перспективи розвитку. Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «New Horizons in Scientific Research: Challenges and Solutions», Марсель: European Open Science Space. 2025. С. 56-57.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗРОСТАННЯ ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні засади формування доходності підприємства та її ключові аспекти

Дохідність підприємства є одним з ключових показників, що характеризує наскільки ефективно підприємство провадить свою діяльність в сучасних ринкових умовах. Незважаючи на активне дослідження фінансових показників діяльності, саме «дохідність підприємства» є недостатньо вивченим у науковій літературі. Сучасні напрацювання зосереджуються на розкритті таких питань, як прибутковість та рентабельність окремих видів діяльності. Проте дохідність охоплює як операційну ефективність компанії, так і майстерність використання активів підприємства [1].

Дохідність підприємства визначає наскільки результативно керівництво використовує виробничі, трудові та фінансові ресурси для отримання доходу, який, в свою чергу, як економічна категорія, досі не набув єдиної дефініції [2]. Така суперечливість спричинена різноманітністю застосування поняття на різних рівнях (рис. 1.1).

Макрорівень	Мезорівень	Мікрорівень	Рівень індивідуума
• Національний дохід	• Дохід держави • Дохід регіону	• Дохід підприємства	• Дохід сім'ї • Особистий дохід

Рисунок 1.1 – Види доходу залежно від сфери застосування

Джерело: складено автором на основі [3]

Дохід підприємства розглядається як один з головних фінансових показників, на основі якого формується прибуток, забезпечується рентабельність та створюється стратегія для довгострокового розвитку. Величина доходу підприємства визначає здатність покриття його витрат, виконання зобов'язань, отримання чистого прибутку та є основою для самофінансування [4].

Визначення правильного трактування доходу було актуальним ще з часів класиків економічної науки. А. Сміт та Д. Рікардо визначали дохід як вигоду у вигляді зниження витрат на стадії виробництва та у процесі обміну товарів у вигляді збільшення обсягу продажів. Надалі загальні теорії доходу розглядали інші економічні школи: маржиналістська, неокласична, кейнсіанська, марксистська [3].

У сучасній економіці є два можливих трактування доходу: як надходження від продажу, а тобто «виручка» або, більш ширше значення, як надходження від операційної діяльності підприємства. Сьогодні дохід не обмежується лише виручкою від реалізації продукції чи послуг, адже більшість компаній паралельно здійснюють фінансову та інвестиційну діяльність [5].

Отже, під доходом розуміється сукупність усіх економічних вигод, які отримує підприємство внаслідок господарської діяльності, що призводить до збільшення активів або зменшення зобов'язань.

Для більш глибокого аналізу та ефективного управління грошовими потоками важливо враховувати вид доходу за його джерелом, способом отримання та економічною природою. В свою чергу, класифікація доходів, наведена в таблиці 1.1, дозволяє систематизувати фінансові результати діяльності підприємств та визначити основні та додаткові напрями доходів.

Таблиця 1.1 – Комплексна класифікація доходів

Вид доходу	Визначення
Брутто дохід	Відсоток від конвертованого капіталу
Дивідендний дохід	Річний дивіденд, як відсоток від поточної ціни акції
Інвестиційний дохід	Дохід від інвестицій у цінні папери або інші активи
Маржинальний дохід	Додатковий дохід від продажу одиниці продукції
Незароблений дохід	Дохід від інвестицій у цінні папери, майно та заощадження або отриманий до початку періоду
Номінальний дохід	Фіксований дохід у вигляді відсотків від номінальної вартості цінного паперу
Оперативний дохід	Дохід від основної діяльності підприємства
Дохід по інвестиціях мінімально прийнятний	Показник доцільності проекту, який цікавий для інвестора
Позитивний дохід	Дохід, який є вищим очікуваної інфляції
Реальний дохід	Дохід, що враховує інфляцію

Продовження таблиці 1.1

Фундируваний дохід	Дохід від незмінних ресурсів, наприклад володіння землею та іншою нерухомістю
Дохід від іноземних інвестицій	Дохід, отриманий від довгострокових капіталовкладень та економічних активів в іноземних державах
Дохід від надання в оренду	Дохід, який генерується за рахунок найму та оренди
Дохід з капіталу	Дохід від підприємницької діяльності, позик та банківських інвестицій

Джерело: складено автором на основі [1]

Наведена класифікація, надана Й. Даньковим та Г. Ножовою, включає різні класифікаційні ознаки, які дозволяють правильно сформулювати поняття доходів підприємства. Завдяки деталізації доходів за різними категоріями можна виділити ключові види доходів, що формуються у діяльності підприємства: основний – оперативний дохід, який є результатом основної діяльності, та допоміжні – інвестиційний, дивідендний чи доходи від різних вкладень. В цілому, класифікація підтверджує визначення доходу як сукупності різних економічних вигод, що сприяють фінансовій стійкості підприємства.

На основі представлених у таблиці 1.1 видів доходів можна виділити основні критерії класифікації доходу, які відображені на рисунку 1.2. Ці критерії враховують джерела та природу доходу, характер використання ресурсів, час, економічні умови та спосіб, у який він генерується. Зокрема, підхід поділу на критерії дозволяє систематизувати фінансові результати підприємства, визначити основні та додаткові напрями надходжень, оцінити ефективність їх використання, а також зробити прогнози для планування майбутніх доходів. Наприклад, поділ на поточні й майбутні доходи є основою стратегічного планування, а врахування реальних і позитивних допомагає аналізувати вплив економічних умов на фінансові результати.

Отже, аналіз видів доходу залежно від класифікації допомагає підприємству визначити найперспективніші джерела доходу, удосконалити політику управління фінансовими ресурсами та розробити практичні рекомендації щодо збільшення абсолютної величини доходу.

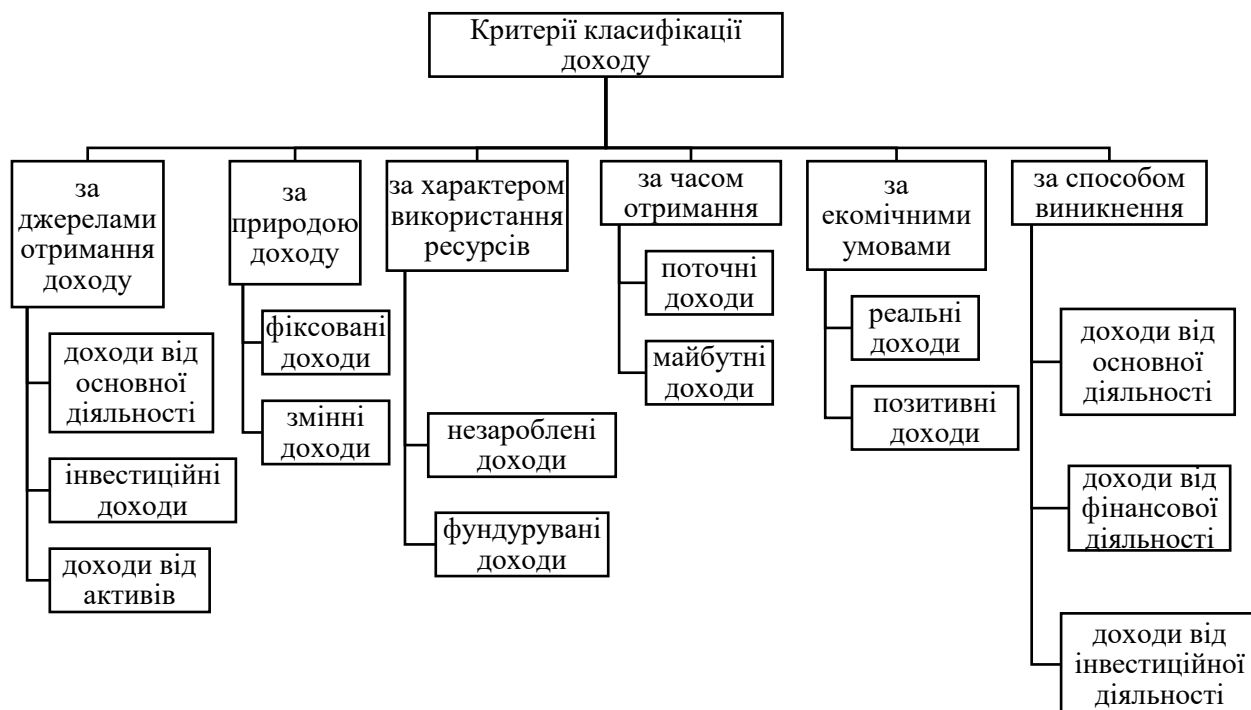


Рисунок 1.2 – Критерії класифікації доходу

Джерело: розроблено автором

Проте для забезпечення єдності обліку, прозорості фінансової звітності та уніфікованості показників у межах національної економіки використовується стандартизована класифікація доходів, визначена Положеннями (Стандартами) бухгалтерського обліку. Більшість видів доходів з вищенаведеної класифікації мають теоретичний характер та використовуються в економічному аналізі, а не для фінансового обліку, тому деякі з них можуть бути об'єднані в ширші категорії П(С)БО. Хоча П(С)БО не єдині стандарти, які використовують українські підприємства, зокрема компанії, що працюють на міжнародних ринках використовують Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, які подано на рис. 1.3.

Порівнявши підходи бачимо, що основним критерієм класифікації доходів за національними стандартами є вид діяльності, від якого отримують дохід, а за міжнародними – мета отримання доходу. Зокрема це і створює проблему вибору для вітчизняних підприємств, оскільки П(С)БО та МСБО мають суттєві відмінності.

П(С)БО	МСБО
• дохід від реалізації • чистий дохід від реалізації • інші операційні доходи • дохід від фінансової діяльності • інші доходи	• дохід від реалізації товарів • дохід від надання послуг • дохід внаслідок використання третіми сторонами активів суб'єкта господарювання

Рисунок 1.3 – Порівняння класифікації доходів за П(С)БО ТА МСБО

Джерело: складено автором на основі [5]

Проте перехід від національних стандартів до міжнародних дозволяє українським підприємствам адаптуватися до глобальних вимог фінансової звітності, забезпечуючи прозорість та інвестиційну привабливість. Таким чином, класифікація доходів за обраними стандартами є основою ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Однак для досягнення стратегічних цілей підприємства недостатньо лише класифікувати доходи, зокрема слід сформувати дієвий алгоритм, який забезпечить досягнення запланованих показників та дозволить використовувати наявні ресурси підприємства з найбільшою вигодою. Алгоритм формування доходу, який подано на рис. 1.4, включає п'ять основних етапів, які мають певну послідовність та характеризуються циклічністю.

Дані кроки сприяють постійному розвитку та вдосконаленню підприємств, збільшенню їхніх доходів та підтримці економічного розвитку лише при дотриманні таких принципів як: надійність та повнота інформації, своєчасність її подання, можливість порівняння даних, забезпечення самоокупності діяльності та стимулювання керівників до зростання величини доходу.

Таким чином, дохід підприємства – це сукупність економічних вигод, отримані у результаті будь-якого виду діяльності підприємства, які виражені у формі грошових надходжень, сприяють збільшенню активів підприємства та формуються за рахунок основних джерел, до яких належать виручка від

реалізації товарів чи послуг та додаткових надходжень таких як дивіденди, відсотки за депозитами, роялті, доходи від оренди майна та інші.



Рисунок 1.4 – Алгоритм формування доходу підприємства

Джерело: складено автором на основі [6]

Однак абсолютна сума доходу не завжди відображає справжню ефективність бізнесу. Для детальнішої оцінки діяльності підприємства використовується показник дохідності, який характеризує співвідношення отриманого доходу до використаних ресурсів, таких як активи, власний капітал або вкладені інвестиції.

В основі методики формування дохідності підприємства лежить використання фінансових показників, які дозволяються оцінювати ефективність діяльності з різних точок зору. Варіація показників залежить від обраного підходу для оцінки ефективності діяльності підприємства. Традиційний підхід характеризується моделлю Дюпона «Рентабельність капіталу», яка передбачає розрахунок показників першого та другого рівня. Загалом метод базується на розрахунку показників рентабельності, що є і першим рівнем. Другий рівень передбачає деталізацію окремих ресурсів підприємства, наприклад, використання основних засобів чи трудових ресурсів [7].

Хоча багаточинниковий підхід, що включає комплексні сукупні показники ефективності, рідко використовується через його складність, набирає популярність завдяки використанню збалансованих систем показників та концепції *Perfomence Meneqment*. Дана система об'єднує як фінансові, так і нефінансові показники та використовує економічну додану вартість як основний показник, а рентабельність як другорядний. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити ефективність діяльності підприємства [9].

Одними з найбільш використовуваних на практиці показників для оцінки доходності є рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та рентабельність продажів завдяки універсальності та простоті розрахунку.

Коефіцієнт рентабельності активів показує ефективність використання активів для отримання прибутку, а саме скільки прибутку генерує кожна одиниця активів, якими володіє підприємство. Високе значення показника вказує на ефективне використання активів, а низьке – про неповне використання.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу вимірює прибутковість вкладень власників підприємства. Він показує, скільки прибутку приносить кожна одиниця вкладеного власного капіталу. Даний показник є важливим критерієм для інвесторів і акціонерів, оскільки відображає рівень доходу від їхніх інвестицій. У разі високого значення коефіцієнту керівництво приймає рішення щодо розподілу прибутку у вигляді реінвестування або виплати дивідендів.

Коефіцієнт рентабельності продажів показує скільки чистого прибутку отримує підприємство з кожної одиниці реалізованої продукції або послуг. Загалом коефіцієнт демонструє здатність підприємства контролювати витрати та забезпечувати прибутковість своєї операційної діяльності. Показник є ключовим інструментом для оцінки ефективності цінової політики та визначає наскільки конкурентоспроможне підприємство [7].

З цього можна зробити висновок, що доходність – це відносний показник, що дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності підприємства, зокрема його здатність отримувати прибуток з кожної одиниці вкладених ресурсів. Саме така різниця між даними поняттями – доходу як абсолютного

показника та доходності як показника ефективності, що дозволяє більш повно оцінити фінансовий стан підприємства та можливості його зростання.

1.2. Комплексний аналіз ключових детермінантів доходності підприємства

Доходність є інтегрованим показником, що відображає ефективність використання ресурсів для отримання прибутку та залежить від багатьох факторів. Комплексний аналіз цих детермінант дозволяє не тільки зрозуміти природу формування доходності, а й визначити методи її підвищення, що має важливе стратегічне значення для підприємств в конкурентному середовищі.

З рис. 1.5, основними факторами, що визначають розмір доходу компанії, є ціна реалізації продукції, собівартість продукції, кількість проданих товарів, асортимент та якість продукції, а також величина податкового тиску.

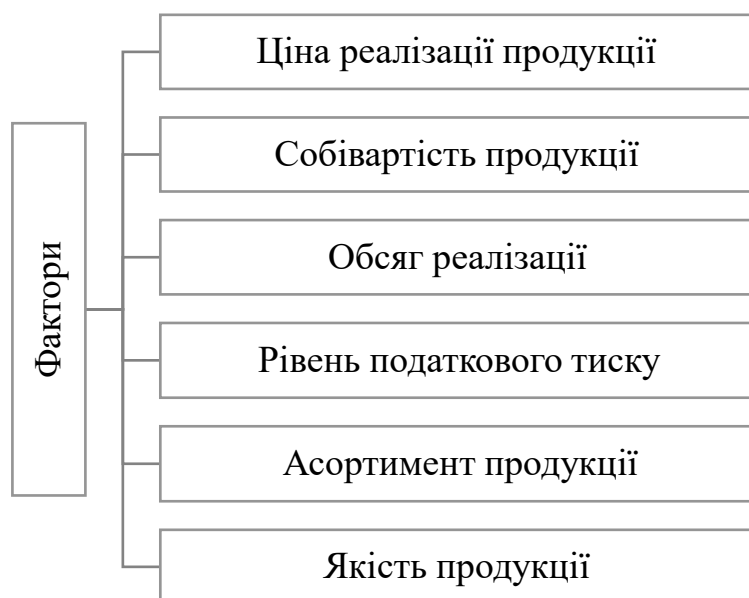


Рисунок 1.5 – Основні фактори, що визначають величину доходу підприємства

Джерело: складено автором на основі [6,9]

Ціна продажу є важливим фактором, що визначає розмір доходу, який генерує підприємство. Стабільні обсяги продажів за високих цін збільшують дохід підприємства, але надмірне зниження цін в умовах конкуренції призведе до

зменшення прибутковості. Виробничі витрати впливають на структуру собівартості, яка, в свою чергу, впливає на прибутковість. Чим більше знижуються виробничі витрати при збереженні якості, тим більше зростають доходи компанії. Обсяг реалізованої продукції визначає загальний дохід. Збільшення продажів без суттєвого зростання витрат дозволяє бізнесу отримувати більше доходу. Податкове навантаження впливає на кінцевий прибуток бізнесу та зменшує доступні фінансові ресурси. Оптимізація податкового навантаження, за рахунок вибору вигідної системи оподаткування, використання податкових пільг та інше, може бути одним із способів збереження частини доходів підприємства. Орієнтація підприємства на виробництво товарів із вищим рівнем рентабельності зазвичай сприяє збільшенню виручки, оскільки такі товари мають більший потенціал для генерування доходу. Навпаки, якщо асортимент збільшується у бік продукції з нижчою рентабельністю, підприємство може стикатися зі зниженням доходів. Покращення якості продукції, яке потребує додаткових витрат на виробництво, може мати неоднозначний вплив на дохід. Якщо ці витрати не компенсуються підвищенням ціни на продукції, обсяг виручки може зменшитись. Проте у випадку, коли підвищення якості супроводжується зростанням цін на продукцію без додаткових витрат, це створює можливості для збільшення доходу.

Таким чином, підприємства, які вдало поєднують всі фактори, можуть забезпечити стабільне зростання доходу.

Зокрема, неможливо формувати доходність компанії незалежно від внутрішніх та зовнішніх факторів, які безпосередньо впливають на економічні процеси. Ці фактори є особливо важливими в сучасному динамічному середовищі та активній глобалізації. Водночас підприємства зіштовхуються з низкою викликів, таких як нестабільність фінансових ринків, посилення конкуренції та необхідність адаптації до швидких технологічних змін. Тому аналіз основних детермінант доходності є важливим для забезпечення фінансової стабільності та довгострокового розвитку компаній.

Слід зазначити, що вплив внутрішніх і зовнішніх факторів є багатовимірним. Внутрішні фактори – це ті фактори, на які підприємство може безпосередньо впливати, використовуючи свої ресурси та приймаючи відповідні управлінські рішення. На рис. 1.6 зображено поділ внутрішніх чинників за функціональною ознакою, що дозволяє отримати більш глибоке уявлення про різні аспекти діяльності підприємства.



Рисунок 1.6. – Внутрішні чинники впливу на дохід підприємства за функціональною ознакою

Джерело: розроблено автором

Розглянемо кожен чинник детальніше з урахуванням його ролі у формуванні доходу. Управлінські чинники визначають якість прийняття рішень, ефективність використання ресурсів і здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Компетентність керівництва є важливим фактором, який впливає на кожен аспект діяльності організації. Висококваліфіковані керівники здатні аналізувати ринкові умови, визначати ключові пріоритети та впроваджувати рішення, що сприяють досягненню поставлених цілей. Адже

належне фінансове управління забезпечує оптимізацію витрат та відповідно підвищення прибутковості компанії [10].

Також передумовою щодо мінімізації витрат часу, матеріалів та ресурсів є раціональна організація бізнес-процесів. Наприклад, при впровадженні автоматизованої системи управління виробництвом, можна знизити непродуктивні втрати в процесі виробництва і тим самим збільшити випуск продукції без додаткових витрат.

Стратегічне планування – це інструмент, який забезпечує довгострокову стабільність і конкурентоспроможність компанії. Ретельно сформульована стратегія дозволяє підприємству ефективно використовувати ресурси, визначати перспективні напрямки розвитку та уникати можливих ризиків [11].

Загалом менеджмент дозволяє приймати ефективні рішення, організація бізнес-процесів мінімізує втрати, а стратегічне планування здійснює пошук нових можливостей для підприємства.

Виробничі фактори є основою для забезпечення функціонування підприємства. Ці фактори визначають здатність підприємства отримувати дохід і забезпечувати їхню стабільність. Ефективність використання основних засобів безпосередньо впливає на рентабельність активів, а застаріле обладнання знижує продуктивність та вимагає витрат на ремонт. В свою чергу, раціональне використання матеріальних ресурсів сприяє зниженню собівартості та підвищенню рентабельності. Продуктивність праці напряму впливає на обсяг виробництва продукції та подальше збільшення доходу, а непродуктивне використання робочого часу може призвести до втрат [12].

Фінансові чинники визначають здатність підприємства використовувати фінансові ресурси та генерувати дохід. До них можемо віднести управління активами, облікову політику та оптимізацію витрат. Управління активами охоплює оптимізацію оборотного капіталу та ефективне управління дебіторською заборгованістю, що забезпечує своєчасне повернення коштів і допомагає підтримувати стабільний потік грошових коштів. Зменшення витрат на виробництво, логістику та адміністративні потреби, передбачає зниження

собівартості і збільшення норми доходу. Облікова політика є стратегічним інструментом фінансового управління, який регулює ключові аспекти оцінки і формування результатів підприємства. Зокрема, вибір методів оцінки запасів, амортизації основних засобів, розподіл постійних і змінних витрат, а також управління резервами сумнівних боргів значно впливають на обсяг доходу [9].

Маркетингові та інноваційні чинники набувають все більшої актуальності у сучасному економічному середовищі, що характеризується динамікою ринкових змін, посиленням конкуренції та зростанням вимог до адаптивності підприємств. У контексті глобалізації та технологічного прогресу ці чинники стали ключовими елементами для забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємств.

Маркетингові чинники відіграють вирішальну роль у формуванні ринкової стратегії підприємства, забезпечуючи орієнтацію на потреби споживачів, аналіз конкурентного середовища та ефективне позиціонування продукції.

Конкурентоспроможність є одним з головних завдань забезпечення прибутковості та визначає здатність компанії утримувати або збільшувати свою частку ринку за рахунок компенсації недоліків конкурентів. Підвищення якісних характеристик продукції, стандартизація та сертифікація є ефективними методами ведення конкурентної боротьби [13].

Використовуючи сучасні маркетингові технології, такі як SMM, контекстна реклама, блогерство та інші інструменти інтернет-маркетингу, підприємства можуть не тільки зберегти свої позиції на ринку, але й ефективно їх розширити. У сучасному середовищі, коли вартість або якість продукту можуть бути нівельовані конкурентами, саме ефективна маркетингова стратегія стає основним джерелом додаткового доходу [14].

Цінова політика – третій важливий фактор, який визначає доступ споживачів до продукції та рівень доходів бізнесу. Оптимальна цінова політика повинна комплексно враховувати умови конкуренції на ринку, собівартість продукції, переваги споживачів, стратегії і позиціонування бренду компанії [15].

Усі ці маркетингові чинники тісно взаємопов'язані, доповнюють один одного та створюють умови для збільшення доходу підприємства.

Інноваційні чинники, у свою чергу, визначають здатність підприємства адаптуватися до технологічних змін, впроваджувати новітні розробки та створювати продукти, які відповідають сучасним запитам ринку. Інвестиції в розвиток забезпечують фінансову основу для впровадження передових технологій, модернізації виробництва та розробки нових продуктів. Адже чим більше компанія інвестує в дослідження, тим більша ймовірність того, що вона створить інноваційні рішення, які відкриють нові ринкові можливості. Перехід на цифрові технології відкриває нові можливості для оптимізації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення взаємодії з клієнтами. Проте основним інноваційним драйвером є розробка нових продуктів, так як саме це дозволяє підприємствам утримувати конкурентні позиції та адаптуватися до мінливих потреб ринку. Створюючи продукти з унікальними характеристиками, такими як інноваційний дизайн або екологічність, підприємства можуть захопити нові сегменти ринку та підвищити конкурентоспроможність продукції. В цілому, всі напрямки інноваційної діяльності підприємства спрямовані на отримання економічного ефекту, а тобто зростання доходу та зменшення витрат часу або ресурсів [16].

Отже, внутрішні чинники є безпосередньо підконтрольними для підприємства, тому постійна увага до вдосконалення внутрішніх процесів є запорукою фінансової стійкості та стійкого зростання у сучасному динамічному середовищі.

Проте оптимізації лише ендогенних чинників недостатньо і слід враховувати виклики і можливості, що виникають у зовнішньому середовищі. Оскільки зовнішні чинники унеможливають вплив на них з боку підприємства, їх розгляд необхідний для можливості створення відповідних стратегій та передбачення ризиків в майбутньому. Основні детермінанти зовнішнього середовища наведено в таблиці 1.2 [17].

Таблиця 1.2 – Зовнішні чинники впливу на дохід підприємства

Види зовнішніх чинників впливу	Характеристика
Техніко-технологічні	Рівень автоматизації виробничих процесів. Наявність та доступність альтернативних технологій. Можливість адаптації до нових технологій у галузі.
Економічні	Рівень інфляції та купівельна спроможність населення. Податкова система та ставки оподаткування для підприємств. Стабільність національної валюти та вплив коливань курсу. Інвестиційний клімат країни та доступність фінансових ресурсів. Загальна кон'юнктура ринку.
Міжнародні	Колівання валютних курсів і їх вплив на експорт та імпорту. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності та стимулювання експорту державою. Умови співпраці з міжнародними партнерами та рівень довіри до підприємств. Доступність міжнародних ринків для продукції підприємства.
Політико-інституційні	Загроза політичної нестабільності в країні. Геополітичні ризики. Послідовність державної економічної політики, державного контролю та регулювання діяльності підприємств. Регуляторні зміни в законодавстві, що впливають на діяльність підприємств. Підтримка підприємств зі сторони уряду та створення сприятливих умов для економічної свободи держави.
Демографічні	Чисельність населення в регіоні та його вплив на попит. Наявність робочої сили та її склад. Міграційні процеси. Рівень освіти потенційних працівників.
Соціально-культурні	Зміни в уподобаннях і смаках споживачів. Соціальні тренди (орієнтація на здоровий спосіб життя чи екологічна свідомість). Рівень культури споживання. Звички та традиції населення.
Географічно-екологічні	Вплив кліматичних умов на виробництво і логістику. Розташування підприємства відносно ключових ринків збуту. Екологічні вимоги та регуляторні обмеження.
Ринкові	Рівень конкуренції у сегменті, де функціонує підприємство. Поява нових конкурентів чи альтернативних товарів. Цінові тренди на ринку. Життєвий цикл продукції підприємства.

Джерело: складено автором на основі [18]

Усі вищеперераховані фактори прямо чи опосередковано впливають на здатність підприємства отримувати дохід. Наразі актуальним питанням для українських підприємств є врахування політичних чинників, адже вони

функціонують в умовах спричинених повномасштабних вторгненням, політичною нестабільністю та економічними викликами. У такому середовищі здатність підприємств адаптуватися до змін і передбачати потенційні ризики стає визначальним показником їх виживання та розвитку.

1.3. Систематизація методичних підходів до оцінювання рівня доходності підприємства

Доходність виступає одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства, тому вимагає систематизації методологічних підходів до оцінювання рівня доходності підприємства. Різноманітність чинників, які впливають на доходність, вимагає застосування комплексного підходу до її аналізу. Оскільки наявна проблема відсутності універсальних методик у даній сфері, питання дослідження наукових підходів та розробки практичних інструментів оцінювання набуває все більшої актуальності.

Завдання оцінювання рівня доходності полягає не лише у визначенні поточного стану фінансових результатів, але й у формуванні бази для прийняття стратегічних і тактичних рішень [19].

На практиці підприємства використовують, як абсолютні так і відносні показники для оцінки доходності. Абсолютним показником виступає сума прибутку або доходу підприємства, яка зазначена у Звіті про фінансові результати [9].

На рис. 1.7 у формі №2 зображено декілька видів доходів, які визначають результат підприємства. Проте визначити лише суму недостатньо для аналізу доходності, адже вона аналізується відповідно до плану та попереднього року. В умовах стрімкої інфляції, важливим є забезпечення об'єктивності показників та уникнення викривлень, спричинених постійним зростанням ціни на продукції чи послуги. Сам аналіз базується на фактичних результатах року, а минулорічні показники приводяться до показників звітного року шляхом індексації цін [19].

Абсолютні показники дохідності	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
	Код рядка: 2000
	Валовий прибуток
	Код рядка: 2090
	Прибуток від операційної діяльності
	Код рядка: 2190
	Інші операційні доходи
	Код рядка: 2120
	Дохід від участі в капіталі
	Код рядка: 2200
	Інші доходи
	Код рядка: 2240
	Прибуток до оподаткування
	Код рядка: 2190
	Чистий фінансовий результат
	Код рядка: 2350

Рисунок 1.7 – Абсолютні показники доходності

Джерело: розроблено автором

Хоча і абсолютна сума доходу є важливим орієнтиром, проте її недостатньо для оцінки доходності, оскільки вона не враховує використані ресурси, що забезпечили надходження коштів. У цьому контексті відносні показники дозволяють зіставляти результати діяльності з вкладеними ресурсами, такими як активи, капітал чи обсяг реалізації.

Відносними показниками є рівень рентабельності активів, власного капіталу, основної діяльності та продажів. Оскільки, результатом економічної діяльності та використаних ресурсів є прибуток, який отримує підприємство, показники рентабельності, які розраховуються на основі значень прибутку, є індикаторами ефективності діяльності на рівні підприємства [7].

Також в літературі зустрічається загальний індикатор доходності, який оцінює ефективність діяльності підприємства порівняно з середнім рівнем доходу у відповідній галузі чи економіці країни загалом. Результати індикатора дозволяють порівнювати ефективність діяльності незалежно від масштабу підприємства, акцентуючи увагу на продуктивності праці як ключовому факторі досягнення фінансових результатів [10].

Порівняння як абсолютних так і відносних показників відбувається за допомогою використання вертикального та горизонтального аналізу.

Вертикальний аналіз дозволяє оцінити структуру доходу підприємства та визначити частку кожного виду надходження, що дає уявлення про найбільш прибуткові напрямки діяльності. Горизонтальний аналіз дозволяє вивчити динаміку змін доходності підприємства у часовому розрізі. Використання абсолютного та відносного відхилень дає змогу оцінити, наскільки успішно підприємство реалізувало свої цілі, порівняно з базовими показниками.

Дані аналізи в комплексі корисні для глибокого розуміння факторів, які визначають структуру та рівень доходності підприємства та необхідні для відстеження тенденцій стосовно динаміки показників.

В свою чергу, для покращення виробничих процесів на підприємстві застосовують факторний аналіз, який дозволяє виявити вплив окремих чинників на доходність підприємства [20].

Різноманітність видів аналізу дозволяє підходити до оцінки доходності з різних сторін: від оцінки загальної суми доходу до деталізації факторів впливу на дохід. Проте така варіативність показників і аналізів вимагає комплексного використання цих інструментів для забезпечення детального підходу, що допомагає виявити резерви для підвищення доходності та запровадити дієві управлінські стратегії.

Розвиток конкурентного середовища вимагає від підприємств використання системного підходу для оцінки доходності у контексті загальної стратегії підприємства. Оскільки більшість підприємств надалі не звертають увагу на нефінансові показники та підвищують рентабельність не за рахунок раціонального використання ресурсів, а за рахунок підвищення цін. Погляди науковців сходяться до використання підходу, який поєднує всі аспекти аналізу продуктивності підприємства [21].

Прикладом такого підходу може бути EERL (Enterprise Engineering Research Lab) система, сутність якої полягає у впровадженні комплексної оцінки ефективності за рахунок послідовних ключових етапів, які передбачають: визначення мети оцінки, місії та здійснення оцінки середовища, виокремлення ключових сфер діяльності, розробка метрик та збір даних, введення системи

оцінки, використання системи оцінки та, в результаті, удосконалення прийнятих рішень [22].

Зокрема EERL-підхід було впроваджено Міжнародною організацією BEST, Радою студентів технічних вишів Європи, і, в даному контексті, спрямовано на оцінку ефективності діяльності некомерційної організації [23].

Проте сама система є адаптивною, тож її можна інтегрувати до будь-якого підприємства, зокрема на рис. 1.8 зображено EERL-підхід для комерційних підприємств.

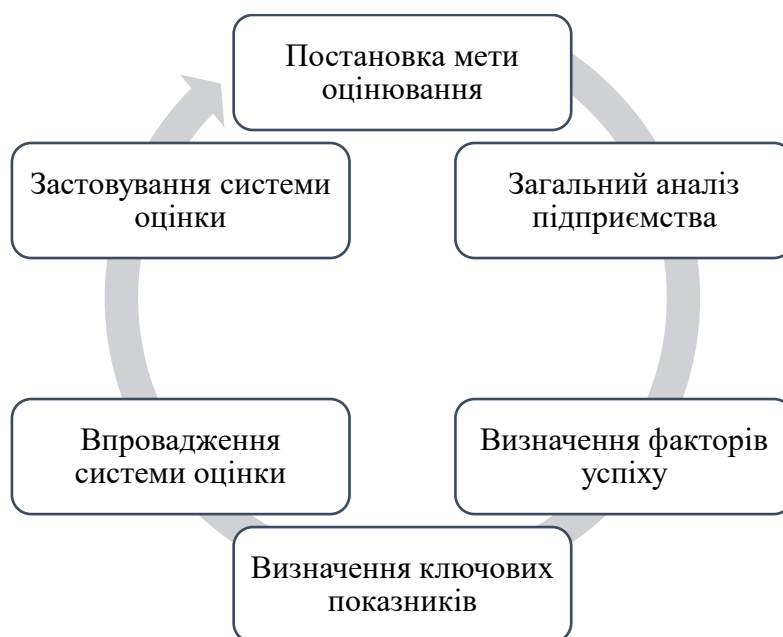


Рисунок 1.8 - Адаптований EERL-підхід

Джерело: розроблено автором

Перший етап передбачає визначення необхідності оцінки, зокрема важливим є чітке розуміння мети та проблем, які покликана вирішити дана система. Надалі передбачається аналіз підприємства, зокрема місія, бачення, середовище, на цьому етапі проводиться SWOT та PEST аналізи. Це дозволяє зрозуміти початковий стан та створити фундамент для подальшої роботи. Етап визначення факторів успіху характеризує виокремлення пріоритетних напрямків діяльності, які забезпечують успіх та відрізняють від конкурентів.

Одним з найважливіших етапів є визначення ключових показників ефективності, що допомагає підприємству провести кількісну оцінку результатів діяльності та відслідкувати свій прогрес. Насамперед дані показники повинні

ґрунтуватись на конкретних даних та давати можливість відслідкувати зміни з часом. Приклад даних індикаторів, які охоплюють важливі сфери діяльності підприємства, зображено на рис. 1.9.

Фінансова складова	Виробнича складова	Маркетингова складова	Соціальна складова
• Рентабельність активів • Рентабельність власного капіталу • Рентабельність основної діяльності • Коефіцієнт фінансової стійкості • Чиста виручка на 1 гривню витрат	• Продуктивність праці • Фондовіддача • Фондомісткість • Середні витрати на вироблення одиниці продукції/послуги	• Кількість споживачів • Частка ринку • Середній оборот на одного споживача • Рентабельність інвестицій в рекламу • Коефіцієнт утримання споживачів	• Рівень оплати праці • Динаміка кількості робочих місць • Рівень задоволеності працівників • Рівень мотивації працівників

Рисунок 1.9 – Показники доходності підприємства

Джерело: складено автором на основі [24, 25]

Таким чином, аналіз показників ефективності діяльності передбачає ефективну оцінку діяльності бізнесу та забезпечення реалізації стратегії. Проте за умови аналізу з точки зору конкретного підприємства необхідним є включення додаткових показників залежно від специфіки діяльності суб'єкта.

Останні два етапи передбачають введення системи в експлуатацію та її використання, що включає оцінку досягнень. Зокрема, заключний етап є рушієм змін, адже тут, на основі результатів, приймаються рішення спрямовані на удосконалення діяльності підприємства. Система є циклічною, а її логічний послідовний процес є передумовою для досягнення довгострокової вигоди та розвитку підприємства.

Отже, оцінювання дохідності підприємства є важливим інструментом комплексного аналізу фінансових результатів діяльності та розробки ефективної стратегії розвитку. Розглянуті методи передбачають використання різноманітних фінансових та нефінансових показників у контексті EERL підходу. Це дає змогу

виявити слабкі ланки діяльності та запровадити управлінські рішення щодо підвищення ефективності та збільшення конкурентних переваг на ринку.

Висновки до розділу 1

У першому розділі дипломної роботи було окреслено основні теоретичні засади доходу підприємства, а саме його сутність, класифікація та фактори впливу, а також методика формування дохідності підприємства. Було систематизовано види доходів за сферою застосування та розглянуто алгоритм формування доходів з метою чіткого структурування процесу управління фінансовими потоками підприємства. Надано дефініцію поняттям «дохід», який характеризується як сума грошових надходжень, яку підприємство отримує в результаті реалізації товарів або послуг та інших видів діяльності, та «дохідність» – ефективність використання ресурсів підприємства для отримання доходу. Як висновок, дохідність є важливим елементом управління підприємством, оскільки охоплює оцінку успішності діяльності.

В ході дослідження було проаналізовано основні внутрішні (управлінські, виробничі, фінансові, маркетингові, інноваційні) та зовнішні (техніко-технологічні, економічні, міжнародні, політико-інституційні, демографічні, соціально-культурні, географічно-екологічні) фактори, що впливають на рівень доходу підприємства. Визначено основні детермінанти доходу, такі як ціна, собівартість, обсяг реалізації, рівень податкового навантаження, асортимент та якість продукції.

Крім того, систематизовано абсолютні та відносні показники оцінки дохідності, які є важливими інструментами аналізу ефективності діяльності. Зокрема, було розглянуто методичні підходи до оцінювання рівня дохідності підприємства, включаючи вертикальний, горизонтальний, факторний аналіз, а також застосування підходу EERL. В контексті побудови адаптивної EERL системи, було визначено основні показники, які характеризують підприємство за такими складовими: фінансова, виробнича, маркетингова та соціальна.

Таким чином, дослідження забезпечує підґрунтя для подальшого аналізу доходності підприємства та розробки заходів щодо її підвищення.

РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-правові аспекти діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та його характеристики

Для дослідження доходності підприємства було обрано ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», що належить до будівельної сфери діяльності. Компанія була зареєстрована в 2016 році, а засновником є Гордійчук Артем Миколайович зі статутним внеском 4 850 000 грн (100%) [26].

З огляду на організаційно-правову форму «Стандарт 1 Юкрейн» відноситься до товариства з обмеженою відповідальністю. Також підприємство є представником малого бізнесу, що обґрунтовано малою кількістю працівників, а саме 29 чоловіків станом на 2024 рік. Основні положення ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні відомості про ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Повна назва юридичної особи	Товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»
Адреса	Україна, 01033, місто Київ, вул. Володимирська, будинок 61-Б
Дата реєстрації	11.11.2016
Розмір статутного капіталу	4 850 000, 00 грн
Керівник	Гордійчук Артем Миколайович
Код ЄДРПОУ	40956715
Форма власності	Приватна
Основний вид діяльності	70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування
Інші види діяльності	68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна 68.31 Агентства нерухомості 71.11 Діяльність у сфері архітектури 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах 71.20 Технічні випробування та дослідження 73.11 Рекламні агентства

Продовження таблиці 2.1

Інші види діяльності	73.12 Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації 73.20 Дослідження кон'юктури ринку та виявлення громадської думки 74.10 Спеціалізована діяльність із дизайну 74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у. 81.10 Комплексне обслуговування об'єктів
----------------------	---

Джерело: складено автором на основі [27]

Діяльність «ТОВ Стандарт 1 Юкрейн» передбачає будівництво та девелопмент житлових та комерційних об'єктів. В свою чергу, девелопмент нерухомості – це процес створення житлового або комерційного проєкту, що передбачає проходження всіх етапів від ідеї та концепції до безпосередньої реалізації проєкту, а тобто здачі будинку в експлуатацію та передачі права власності [28].

Оскільки, як було вже вище зазначено, компанія здійснює організація будівництва, чисельність працівників сягає – 29 осіб, а організаційна структура, яка наведена на рис. 2.1, передбачає наявність основних фахівців, які забезпечують якісний процес реалізації проєкту.

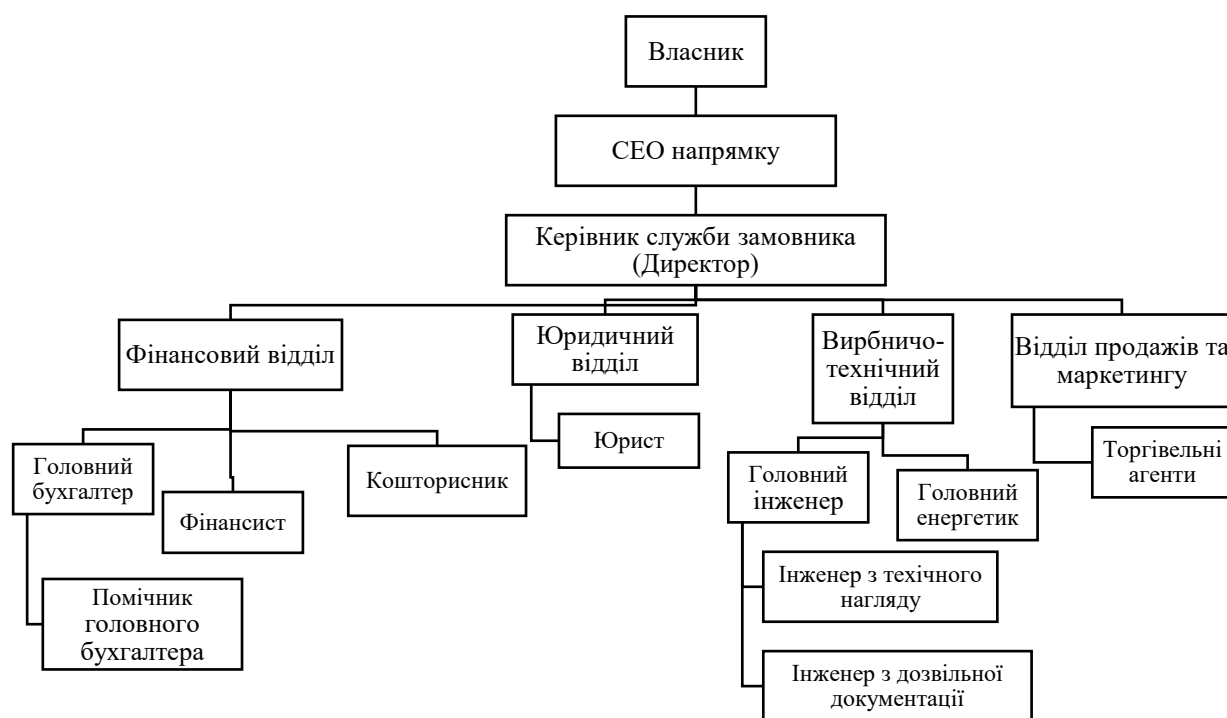


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Джерело: розроблено автором

Тобто, для ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» характерна лінійно-функціональна модель організаційної структури, що пояснюється наявністю розподілених підрозділів, які відповідають за різні напрями діяльності, та їх підпорядкуванню директору.

Наразі підприємство є замовником будівництва об'єкту «S1 Термінал» та, за рахунок ролі девелопера, ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» організовує будівництво та контролює кожен етап будівництва. Оскільки підприємство є замовником, а саме займається отриманням дозвільної документації, обґрунтування технічних умов, вводить проект в експлуатацію та в загальному відповідає за реалізацію об'єкту, воно напряду не виконує будівельних робіт. Саме для цього ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» залучає до виконання робіт підрядників, основною умовою співпраці з якими є наявність дозволу на виконання робіт відповідно класу забудови та будівельної ліцензії. Зокрема, великою перевагою компанії є оформлення готових апартаментів бізнес-класу, які йдуть на продаж, за рахунок чого підприємство й отримує прибуток. На відмінну від інших замовників, які здійснюють лише ремонт, ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» надає одразу готові до заселення апартаменти або з чистовим оздобленням «white box». Проект передбачає створення механізму орендного бізнесу без обов'язкової участі інвестора. Сам механізм працює таким чином, що інвестор купує у ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» апартаменти з ремонтом, меблями та необхідною технікою та в подальшому надає ці апартаменти в оренду задля отримання пасивного доходу. Тобто, концепція передбачає мінімізацію додаткових витрат на оздоблення та управління апартаментами за рахунок міжнародного готельного оператора. Також підприємство бере на себе відповідальність за організаційні моменти стосовно здачі апартаментів та їх подальшого обслуговування.

Таким чином, підприємство має співпрацювати з різними організаціями та ретельно підібрати генерального підрядника для бездоганного втілення проєкту. На рис. 2.2 зображено основних партерів ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

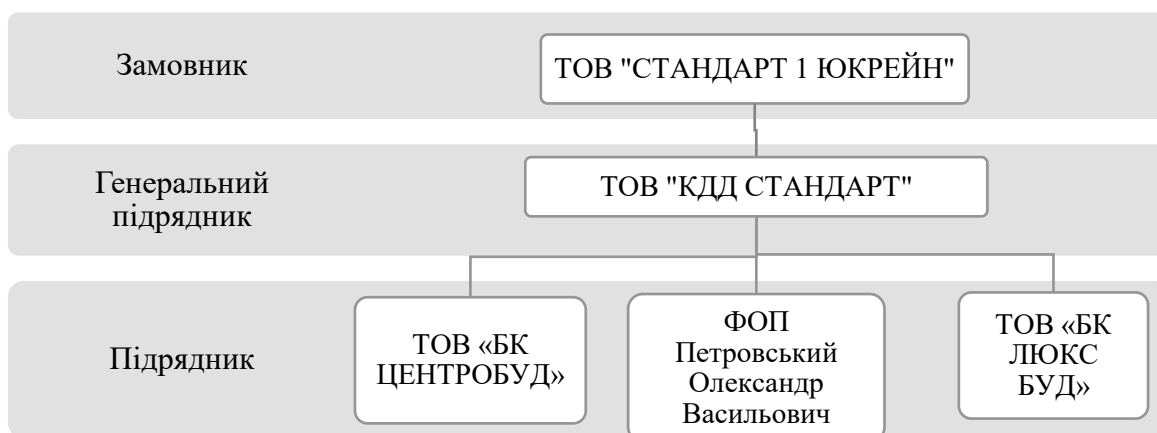


Рисунок 2.2 – Партнери ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Джерело: розроблено автором

Зокрема, маємо генерального підрядника ТОВ «КДД СТАНДАРТ», який буде і наймає підрядників для виконання робіт:

- ТОВ «БК ЦЕНТРОБУД» - здійснює монолітні роботи;
- ФОП Петровський Олександр Васильович – виконання кам'яної кладки;
- ТОВ «БК ЛЮКС БУД» - виконання мокрого фасаду.

Також ТОВ «СТАНДАРТ 1 ЮКРЕЙН» самостійно розробляє проектну документацію, яка є основним документом для будівництва відповідного об'єкту.

Сам проект для компанії зазвичай займає приблизно 6 років, охоплюючи такі основні етапи:

1. Залежно від концепції проекту відбувається відбір ділянки під будівництво, яка відповідає будівельним нормам.
2. Отримання дозвільної документації передбачає оформлення необхідних документів для нової забудови або реконструкції існуючих будівель.
3. На цьому етапі проектна документація розробляється одночасно з дозвільною документацією. Паралельно документація передається на експертизу для перевірки відповідності технічним вимогам і нормам.
4. Етап складання технічних умов характеризується розрахунком всіх комунікацій включаючи електрику, воду, каналізацію та визначенням точок підключення до мереж.

5. Підготовча робота включає встановлення будівельної огорожі та організацію будівельного майданчика.
6. Готується робоча документація з уточненням проектних рішень та коригується за потреби в процесі виконання робіт, після чого проходить фінальну експертизу.
7. Відбувається перехід до безпосередньої реалізації будівельного проекту, а саме початок будівництва згідно з проектною документацією. На даному етапі зводяться конструктивні елементи будинку та тривають внутрішні роботи.
8. Після завершення будівництва відбувається підключення всіх комунікацій та здача об'єкта в експлуатацію.
9. Відбувається передача об'єкта власникам, а саме оформлення права власності покупців на нерухомість та передача виконавчої документації.
10. Завершальний етап передбачає передачу будівлі в управління керуючій компанії або готельному оператору для подальшого обслуговування об'єкта.

У випадку проекту «S1 Terminal», у червні 2022 року було завершено влаштування пального поля, у серпні 2024 року повністю утеплили будівлю та станом на грудень 2024 року на стадії монтажу фіброцементних плит.

Проте, незважаючи на незавершене будівництво самої будівлі, продаж апартаментів здійснюється з моменту отримання дозвільного документу на будівництво об'єкту. Таким чином компанія залучає кошти для будівництва з попередньою умовою укладання договору купівлі-продажу деривативу.

Якщо дозвільного документу ще немає, а попит на купівлю квартири є, компанія складає лист очікування та, з початком продажу, охочих з даного листа інформують першими.

До характеристик проекту «S1 Terminal» належить: будівля бізнес класу на 25 поверхи, з монолітно-каркасною технологією будівництва, утеплена мінеральною ватою, включає в себе лаунж-зону, офіси, апартаменти «white box», готельні номери, поверх під комерцію, фітнес-клуб, 2 ресторани, коворкінг, конференц-зал та підземний паркінг, як укриття. Площа забудови становить

1 213 м², з загальною кількістю номерів готельного типу у будинку – 374. Потенційним інвесторам будуть запропоновані апартаменти площею від 33 м². Мінімальна ціна за м² зросла з січня 2024 року – 95 500 грн до січня 2025 року – 105 398 грн з піковим значенням в грудні 2024 року – 106 250 грн, що зображено на рис. 2.3.

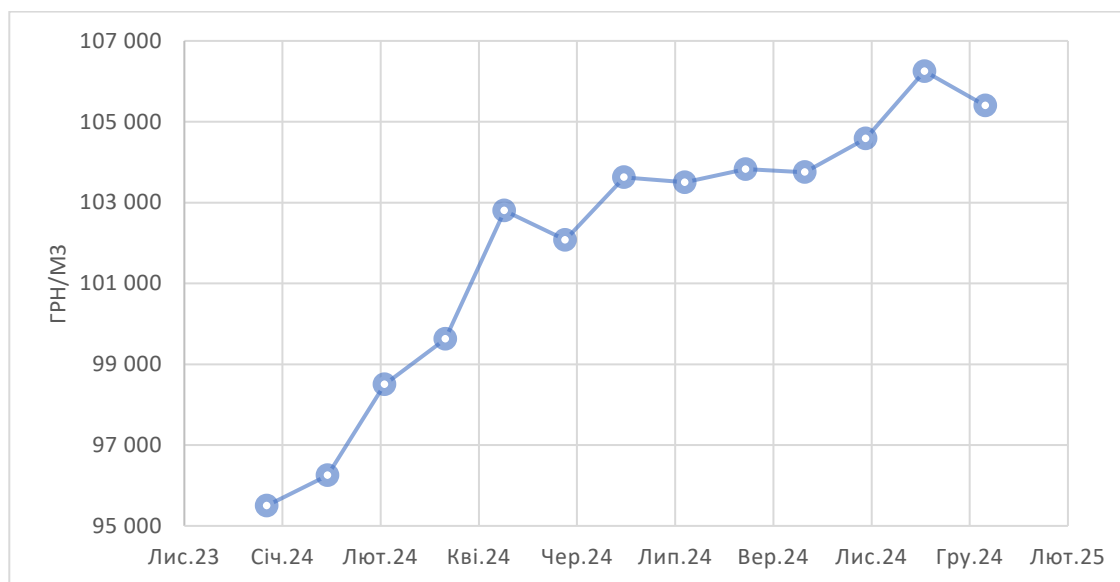


Рисунок 2.3 – Тенденції зміни ціни на м² в апартаменті «S1 Terminal»

Джерело: складено автором на основі [29]

Таким чином, на основі організаційно-правових засад діяльності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» було визначено, що підприємство належить до мікропідприємств у сфері будівельної діяльності і займається керуванням проекту «Standart One Terminal» та подальшими продажами в даному апартаменті.

2.2. Комплексна оцінка економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Діяльність підприємства завжди супроводжується ризиками та ніколи не є статичною. Будь-які зміни внутрішнього або зовнішнього середовища здійснюють вплив на ефективність функціонування суб'єкта господарювання, тим самим підтверджують актуальність загального аналізу підприємства. Оцінка

економічних показників є практичним інструментом, який дозволяє виявити основні взаємозалежності, фактори впливу і слабкості та, на основі окреслених тенденцій, сформулювати можливості для розвитку підприємства. Для оцінки динаміки активів підприємства та джерел їх формування було проведено горизонтальний та вертикальний аналізи балансу ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» (Додаток А,Б).

З вертикального аналізу ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», бачимо, що підприємство володіє інтелектуальною власністю, адже відбулось різке збільшення первісної вартості у 2021 році до 1 835,7 тис. грн та показник залишався на рівні ще у 2022 році, а вже у 2024 році збільшився до 2 090,2 тис. грн, що може бути спричинено купівлею додаткових нематеріальних активів. Водночас, знос з кожним роком зростає, а торгівельна марка «Молодіжний стандарт» має дату завершення у 2025 році. Незавершені капітальні інвестиції у підприємства зменшились до 2021 року за рахунок уповільнення реалізації проєкту, проте вже в 2022 році будівництво відновилося і вже в 2023 році вартість інвестицій зросла до 280,4 тис. грн. Основні засоби поступово скоротились до 318,3 тис. грн у 2024 році через збільшення амортизації з кожним роком і мінімальною модернізацією. Спостерігається тенденція до інвестування підприємством, незважаючи на невелике зниження у 2022 році, у 2024 році обсяг довгострокових фінансових інвестицій досяг 3 421,6 тис. грн. В цілому, відбулось зменшення необоротних активів підприємства до 2023 року та в 2024 році абсолютне зростання за досліджувані роки становило 1 016,8 тис. грн, що спричинено значним зростанням інвестицій підприємства. Зокрема відбулось зростання запасів, за досліджуваний період їх вартість зросла на 6 087,1 тис. грн, що пов'язано з будівництвом проєкту S1 Terminal, проте оскільки в 2022 році діяльність була заморожена, а договори на постачання необхідних ресурсів були укладені заздалегідь, відбулось накопичення матеріалів. Дебіторська заборгованість за товари зросла з 63,4 тис. грн у 2020 році до 212,8 тис. грн у 2024 році, з максимальним значенням 235,4 тис. грн у 2022 років. Ймовірно, ситуація спричинена збільшенням продажу нерухомості в розстрочку. Зниження

іншої поточної дебіторської заборгованості в абсолютній вартості на суму 2 958,1 тис. грн є позитивним показником, що може бути спровокованим ефективною політикою управління боргами. До 2022 року гроші та їх еквіваленти досягли максимуму та становлять 60,3 тис. грн, проте в 2024 році відбулось зменшення до 9,7 тис. грн, хоча така мала сума може в подальшому спричинити проблеми з ліквідністю. Також відбулось зростання інших оборотних активів в абсолютному розмірі 465,8 тис. грн відносно 2020-2024 років. Як зображено на рис. 2.5, у підприємства переважають оборотні активи, а необоротні активи мають незначну тенденцію до зміни.

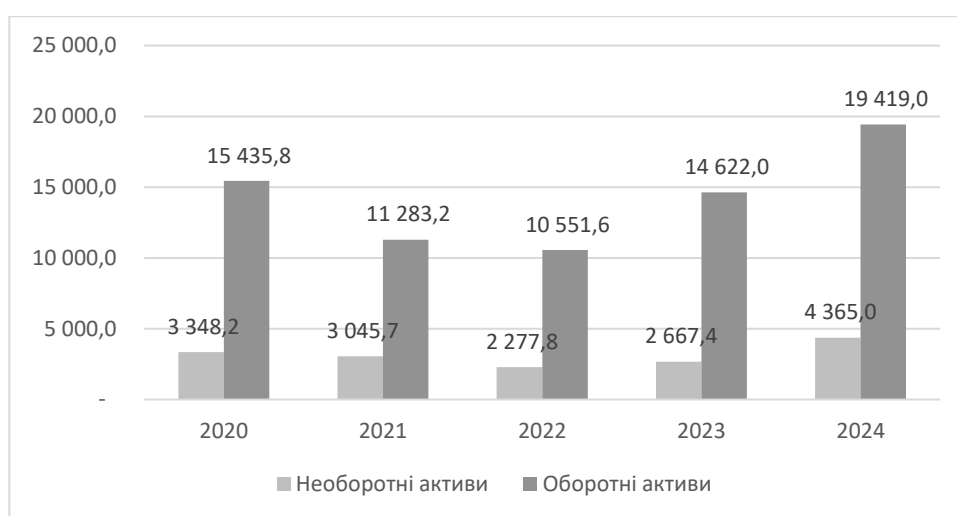


Рисунок 2.4 - Динаміка активів підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі додатку А

Розглядаючи пасиви ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», бачимо, що статутний капітал поповнився у 2021 році на 4 550 тис. грн, проте зменшує суму балансу непокритий збиток, який має нестабільну тенденцію та відносно 2020 зріс на 2 133,8 тис. грн у 2024 році. З огляду на тенденцію зростання довгострокових зобов'язань з 115,7 тис. грн на 2020 рік з до 337,7 тис. грн у 2024 році, можна зробити висновок, що підприємство використовує їх як інструмент фінансування. Загалом підприємство намагалось зменшувати поточні зобов'язання, проте станом на 2024 рік вони повернулись до рівня 23 539,3 тис. грн, що вказує на використання короткострокових кредитів для фінансування оборотного капіталу.

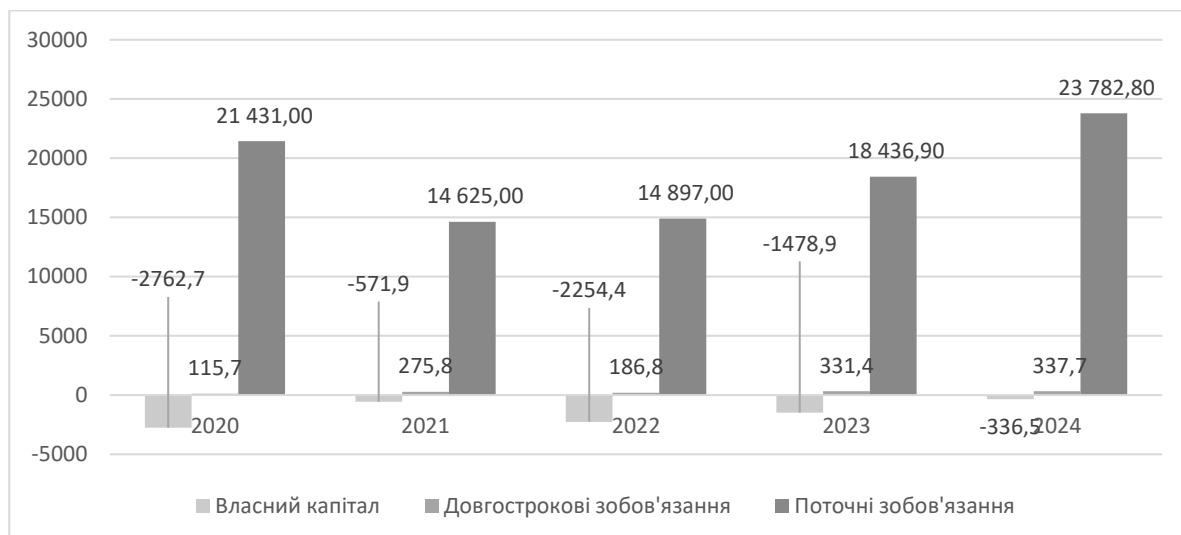


Рисунок 2.5 – Динаміка пасивів підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі додатку А

Загалом відбулось зменшення пасиву балансу до 23 784 тис. грн у 2024 році, що спричинено збільшенням інших поточних зобов'язань.

Вертикальний аналіз проведено для оцінки основних статей в балансі та визначення пріоритетів підприємства у розпорядженні ресурсами. Необоротні активи незначно змінювались в структурі з 17,8% у 2020 році до 18,4% у 2024 році, в свою чергу, частка оборотних активів теж не зазнала значних змін, проте частка запасів в структурі значно зросла до 46,7% у 2024 році. Відбулось значне зниження іншої дебіторської заборгованості на 2024 рік становить 16,3%, що є позитивним явищем.

Зважаючи на структуру пасивів, власний капітал протягом усього періоду зменшує баланс та в структурі має від'ємні значення, які стають на протидію іншим поточним зобов'язанням, частка яких у структуру у 2024 році становить 99%. Таким чином, прослідковуємо зміну структури балансу підприємства, адже з роками ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» зменшило частки непокритого збитку та зобов'язань, що можна розцінювати як спроби підвищення ліквідності.

Зокрема, в контексті дослідження питання дохідності, актуальним постає аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Враховуючи

специфіку економічної діяльності підприємства було проведено горизонтальний аналіз для відслідковування динаміки доходів та витрат підприємства.

Отже, з Додатку В, бачимо, що підприємство нарощувало чистий дохід до 2021 року, та надалі зіштовхнулось з кризою в будівельній сфері, адже попит на нерухомість з початком повномасштабного вторгнення впав. Проте, вже у 2024 році підприємство наростило обсяги продажів та активно працює над реалізацією нового проєкту. Для собівартості характерна схожа динаміка, що вказує на зменшення обсягів виробництва у 2021-2023 роках. Зокрема, відбулось поступове зниження інших операційних доходів, відносно 2020 року їх обсяг скоротився на 2 678,7 тис. грн, що вказує на диверсифікацію діяльності підприємства та переорієнтацію на інші джерела доходу. Таку тенденцію підтверджує зростання інших доходів до 1 904,8 тис. грн у 2024 році, що пов'язано з активною консалтинговою діяльністю підприємства. Водночас, інші операційні витрати та інші витрати знизились, що є позитивним фактором, який вказує на оптимізацію політики управління витратами. Складна ситуація на ринку нерухомості в 2022-2023 роках внесла корективи в загальні доходи підприємства. Незважаючи на значне зменшення надходжень в цей період, у 2024 році підприємству вдалось збільшити дохід майже в два рази, враховуючи, що нерухомість наразі не є товаром першої необхідності. Проте, слід зазначити, що вже у 2023 році підприємство відновило прибутковість, а у 2024 році чистий прибуток становив 1 142,4 тис. грн, що вказує на стабілізацію фінансового стану компанії. Для збереження даного рівня доходу та його збільшення підприємству слід збільшувати обсяги реалізації продукції та надалі диверсифікувати джерела доходів на випадок форс-мажорних ситуацій.

Проведення комплексної оцінки також передбачає аналіз підприємства з огляду на стан основних засобів, ліквідність, платоспроможність та ділову активність. Лише при загальному баченні всіх показників, які характеризують діяльність підприємства з різних кутів, можна надати об'єктивну характеристику стану ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», підкріпивши реальними рекомендаціями.

Оцінка показників стану використання основних засобів, наведених в таблиці 2.2, необхідна для визначення ефективності використання матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Таблиця 2.2 – Показники оцінки стану та ефективності використання основних засобів

Показники	Формула (колонки балансу)
Фондомісткість	$\frac{\Phi_k}{B_{\Pi}}$ $((p.1010_{\Pi} + p.1010_k)/2)/2000$
Фондоозбросність	$\frac{\Phi_k}{Ч_{\Pi}}$ $((p.1010_{\Pi} + p.1010_k)/2)/Ч_{\Pi}$
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$\frac{\Phi_z}{M}$ $p.1010/p.1300$
Коефіцієнт зносу ОЗ	$\frac{З_0}{\Phi_{ук}}$ $p.1012/p.1011$
Коефіцієнт придатності основних засобів	$1 - K_z$
Фондовіддача	$\frac{B_{\Pi}}{\Phi_k}$ $p.2000/((p.1010_{\Pi} + p.1010_k)/2)$
Рентабельність ОЗв	$\frac{П_6}{\Phi_k} * 100\%$ $p.2350/((p.1010_{\Pi} + p.1010_k)/2)$

Джерело: складено автором

Слід зазначити, що підприємство здійснює посередницьку та консалтингову діяльність, тому ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» забезпечено лише офісним обладнанням. З таблиці 2.3 бачимо, що фондомісткість підприємства зменшилась з 0,22 у 2023 році до 0,07 у 2024 році, що пов'язано зі зменшенням основних засобів в структурі активів. Показники фондовіддачі поступово знизились до 2024 року у сумі 10,14, що також спричинено зростанням чисельності персоналу. Оцінюючи коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства, прослідковується тенденція щодо зменшення з 0,06 у 2020 році до 0,01 у 2024 році. Коефіцієнт зносу зазнав зростання до 0,87 у 2024 році, що вказує на посилення амортизаційного навантаження. В свою чергу коефіцієнт придатності основних засобів у 2024 становив 0,13. Фізичний стан основних засобів вказує на високу зношеність що, безумовно, вказує на необхідність модернізації. Показник фондовіддачі протягом досліджуваного періоду мав доволі різкі зміни, як-от зростання з 4,5 у 2023 році до 14,54 у 2024 році. Рентабельність основних засобів в 2021-2022 роках є від'ємною, що вже вказує

на значні проблеми в операційній діяльності, але її зростання в 2023-2024 роках вказує на прибуткові напрямки використання основних засобів у своїй діяльності.

Таблиця 2.3 – Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2024 р. до	
	2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023
Фондомісткість	0,19	0,06	0,16	0,22	0,07	-0,12	-0,15
Фондоозброєність	28,17	28,21	19,91	14,61	10,14	-18,03	-4,47
Коефіцієнт реальної вартості ОЗ у майні підприємства	0,06	0,06	0,05	0,03	0,01	-0,04	-0,01
Коефіцієнт зносу ОЗ	0,51	0,64	0,72	0,81	0,87	0,37	0,06
Коефіцієнт придатності ОЗ	0,49	0,36	0,28	0,19	0,13	-0,37	-0,06
Фондовіддача	5,29	17,83	6,08	4,50	14,54	9,26	10,05
Рентабельність ОЗв	129,96%	-246,7%	-222,3%	139,7%	296,4%	1,66	1,57

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Також проведемо оцінку майнового стану основних засобів для визначення їх оновлення та вибуття, показники для розрахунку наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники майнового стану основних засобів

Показники	Формула розрахунку (колонки балансу)
Коефіцієнт зносу	Сума зносу ОЗ/ Первісна вартість ОЗ на початок періоду р.1012/р.1011п
Коефіцієнт оновлення ОЗ	Вартість введених ОЗ за звітних рік/Загальна вартість ОЗ на кінець періоду (р.1011к - р.1011п)/р.1010к
Коефіцієнт вибуття ОЗ	Вартість вибулих ОЗ/Вартість ОЗ на початок періоду (р.1012к -р.1012п)/р.1010п

Джерело: складено автором

З таблиці 2.5, бачимо, що протягом перших трьох років основні засоби все менше оновлювались, а вже станом на 2022 року коефіцієнт становив -0,02, з подальшим зростанням до 0,27 в 2024 році. Коефіцієнт вибуття зберігав значення на рівні 0,4-0,49, окрім 2022 року, в якому становив 0,21. Загалом, ситуація вказує

на зношення основних засобів, та зростаюче вибуття активів, яке перевищує їх рівень оновлення.

Таблиця 2.5 – Аналіз майнового стану основних засобів ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показники	Колонки балансу	Роки					Відхилення 2024 р. до	
		2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023
Коефіцієнт зносу	p.1012/p.1011п	0,68	0,70	0,72	0,84	0,90	0,23	0,07
Коефіцієнт оновлення ОЗ	(p.1011к - p.1011п)/p.1010к	0,506	0,25	-0,02	0,15	0,27	-0,23	0,12
Коефіцієнт вибуття ОЗ	(p.1012к - p.1012п)/p.1010п	0,42	0,40	0,21	0,42	0,49	0,07	0,07

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Оцінка платоспроможності є важливою складовою аналізу, адже визначає здатність підприємства погасити зобов'язання перед кредиторами, постачальниками та іншими контрагентами. Основні показники наведені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники платоспроможності

Показники	Формула розрахунку (колонки балансу)
Коефіцієнт автономії	Власний капітал/Валюта балансу p.1495/p.1300
Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	Власний капітал/Позичковий капітал p.1495/(p.1595+p.1695)
Коефіцієнт фінансової стійкості	(Сума власного капіталу та довгострокових зобов'язань)/Пасив балансу (p.1495+p.1595)/p.1900
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	Власні оборотні засоби/Оборотні активи (p.1495-p.1095)/p.1195
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні засоби/Власний капітал (p.1495-p.1095)/p.1495
Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання/Власний капітал p.1595/p.1495

Джерело: складено автором

В даному випадку, ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» має від'ємні показники коефіцієнту автономії через непокритий збиток підприємства, та, незважаючи на незначне покращення у 2024 (-0,1), значення показника все ще критично менше нормативного та свідчить про відсутність достатнього власного капіталу

підприємства. Показник коефіцієнту фінансування також є критично нижчим за нормативний, підтверджуючи низький рівень фінансової стабільності. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами демонструє аналогічну тенденцію, адже розраховані показники є нижчими нуля, а у 2022 році значення -0,43 є критичним, що вказує на ризик неможливості покриття зобов'язань підприємством, проте спостерігається тенденція до зростання даного показника. Значення коефіцієнту маневреності капіталу різко зросло від 2,80 у 2023 році до 13,97 у 2024 році, демонструючи збільшення гнучкості використання власного капіталу. Протягом всього досліджуваного періоду коефіцієнт фінансового левериджу залишається від'ємним з найменшим значенням у 2024 році (-1), тобто підприємство невдало використовує залучені кошти.

Таблиця 2.7 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2024 р. до		Нормативн е значення
	2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023	
Коефіцієнт автономії	-0,15	-0,04	-0,18	-0,09	-0,01	0,13	0,07	>0,5
Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	-0,13	-0,04	-0,15	-0,08	-0,01	0,11	0,06	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	-0,14	-0,02	-0,16	-0,07	0,00	0,14	0,07	0,7-0,9
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,40	-0,32	-0,43	-0,28	-0,24	0,15	0,04	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	2,21	6,33	2,01	2,80	13,97	11,76	11,17	>0,1
Коефіцієнт фінансового левериджу	-0,042	-0,482	-0,083	-0,224	-1,00	-0,96	-0,78	<0,25

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Таким чином, більшість показників вказують на критичний рівень платоспроможності підприємства та необхідність збільшити частку власних

коштів за рахунок зменшення вартості непокритого збитку або розглянути варіанти залучення додаткових інвестицій.

Для оцінки стійкості підприємства було проведено аналіз ліквідності, який дозволяє визначити здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів. Основні показники для оцінки платоспроможності наведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники ліквідності

Показники	Формула розрахунку (колонки балансу)
Коефіцієнт покриття ліквідності	Оборотні активи/Поточні зобов'язання (p.1195/p.1695)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси)/Поточні зобов'язання ((p.1195- p.1100)/ p.1695)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти/Поточні зобов'язання (1160+1165)/p.1695
Співвідношення кредиторської та заборгованості дебіторської	Поточні зобов'язання/Дебіторська заборгованість p.1695/ p.1125

Джерело: складено автором

Згідно з таблицею 2.9 показник покриття ліквідності має стабільну тенденцію до зростання з невеликим відхиленням у 2023 році, проте значення 0,82 у 2024 році все ще не входить в межі нормативного, що свідчить про недостатність поточних активів підприємства для покриття зобов'язань, тобто підприємство залежить від своєї дебіторської заборгованості. Коефіцієнт швидкої ліквідності, навпаки, має тенденцію до зниження з 0,63 у 2021 році до 0,43 у 2024 році. Варто зазначити, що у 2021-2022 роках ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» було здатне погасити борги за рахунок наявних грошей, проте надалі ситуація вказувала про нестачу оперативних коштів для покриття короткострокових боргів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності має близьке значення до нуля та не перевищувало 0,004, що значно нижче нормативного значення та вказує на критично низький рівень покриття зобов'язань лише за рахунок грошових коштів. Тобто, підприємство має недостатні грошові резерви на випадок термінових виплат, що створює ризик у разі несподіваних труднощів. Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2020 році сягало

2,74 з подальшим збільшенням до 5,38 у 2024, що вказує на залежність від залучених коштів. В цілому, підприємство має проблеми з ліквідністю, тож йому слід розглянути варіант створення грошового резерву та зменшення залежності від кредиторів задля уникнення ризику неплатоспроможності в майбутньому.

Таблиця 2.9 – Аналіз ліквідності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2023 р. до		Нормативне значення
	2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023	
Коефіцієнт покриття ліквідності	0,72	0,77	0,71	0,79	0,82	0,10	0,02	1,0-2,0/3,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,49	0,63	0,62	0,43	0,35	-0,14	-0,08	>0,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,001	0,004	0,00	0,00	0,00	0,00	0,2 - 0,25
Співвідношення кредиторської та заборгованості дебіторської	2,74	2,13	2,19	3,74	5,38	2,64	1,65	<1,0

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Ще одним важливим аспектом функціонування підприємства є його ділова активність. В таблиці 2.10 наведено основні показники, які характеризують ефективність використання наявних ресурсів та їх здатність перетворення в дохід.

Таблиця 2.10 – Показники ділової активності

Показники	Формула розрахунку (колонки балансу)
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	Чистий виручка/Середня вартість оборотних засобів $p.2000/((p.1195п+p.1195к)/2)$
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість/Середня вартість запасів $p.2050/((p.1100п.+p.1100к.)/2)$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чиста виручка/Середня сума дебіторської заборгованості за товари і послуги $p.2000/((p.1125п.+p.1125к.)/2)$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чиста виручка/Середня сума кредиторської заборгованості за товари і послуги $p.2000/((p.1615п+p.1615к.)/2)$

Продовження таблиці 2.10

Коефіцієнт тривалості одного обороту	365/Коб.
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	365/Кобдз
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	365/Кобкз

Джерело: складено автором

З таблиці 2.11, бачимо, що коефіцієнт ділової активності спадає з 1,28 у 2021 році до 0,33 у 2024 році, що свідчить про зниження швидкості обороту оборотних засобів. Така тенденція можлива, як наслідок уповільнення господарської діяльності, яка відбувалась у відповідь на початок повномасштабного вторгнення. Зовнішні умови призвели до зниження продажів, а несподіване призупинення будівництва призвело до накопичення запасів. Коефіцієнт оборотності запасів, який становив 1,32 у 2020 році, значно зріс до 4,36 у 2021 році з подальшим зниженням у 2023-2024 роках, тобто запаси підприємства наразі реалізуються повільно. Аналогічна ситуація спостерігається для коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, адже після максимального значення – 2,33 у 2021 році, показник знижувався і знов підвищився до 1,2 у 2024 році.

Таким чином спостерігається уповільнення повернення дебіторської заборгованості, відповідно, підприємство стало довше чекати на розрахунки від контрагентів, що може бути пов'язано з платіжною можливістю клієнтів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має значні значення з максимумом 79,3 у 2021 році, після чого відбувалось повторне збільшення показника до 67,17 у 2024 році. Така динаміка вказує на відтермінування підприємством розрахунків з підрядниками та іншими кредиторами.

Тривалість одного обороту оборотних засобів демонструє тенденцію до зростання, зі значним сповільненням капіталу у 2023 році зі значенням 1840,1 та зниженням до 1108,32 у 2024 році, та попри зміни, значення показника негативно впливають на фінансову стійкість підприємства.

Таблиця 2.11 – Аналіз ділової активності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2023 р. до	
	2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	0,46	1,28	0,42	0,20	0,33	-0,14	0,13
Коефіцієнт оборотності запасів	1,32	4,36	2,32	0,44	0,56	-0,76	0,12
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,87	2,33	0,67	0,43	1,20	0,32	0,77
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	35,41	79,3	20,92	30,24	67,17	31,75	36,92
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів	785,2	285,12	866,03	1840,10	1108,32	323,11	-731,78
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	417,5	156,74	542,31	856,98	304,37	113,10	-552,61
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	10,3	4,60	17,45	12,07	5,43	-4,87	-6,63

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості має аналогічну тенденцію зі значним зростанням до 856,98 у 2023 році та спадом до 307,4 у 2024 році, така нестабільність у розрахунках клієнтів спричинена фінансовими труднощами у 2022-2023 роках з подальшим зменшенням необхідного періоду для стягнення заборгованості. Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості характеризується максимальним значенням у 2021 році з подальшим зниженням до 5,43 у 2024 році, що вказує на доволі швидкий розрахунок з постачальниками.

Загалом ділова активність підприємства наразі демонструє тенденцію до відновлення, тож підприємству слід акцентувати увагу на прискорені обігу капіталу за рахунок збільшення продажів, зменшення термінів погашення дебіторської заборгованості та покращення управління запасами.

2.3. Оцінювання рівня та ефективності доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Посилаючись на Розділ 1, доходність підприємства показує наскільки раціонально та ефективно використовуються ресурси для генерування доходу підприємством, тому важливий розгляд як абсолютних так і відносних показників даного поняття.

Для оцінки рівня доходності підприємства спочатку розглянемо ключові показники ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», наведені нижче в таблиці 2.12, які характеризують дохідність підприємства, як результат діяльності.

Таблиця 2.12 – Ключові показники фінансової звітності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2024 р. до	
	2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023
Чистий дохід від реалізації продукції	5214,8	17102,5	4601,3	2496,7	5605,3	390,5	3108,6
Інші операційні доходи	2690,7	15	51,6	187	12	-2678,7	-175
Інші доходи	0	21,8	47,4	876,3	1904,8	1904,8	1028,5
Фінансовий результат до оподаткування	1281,5	-2366,7	-1682,6	775,5	1142,4	-139,1	366,9
Чистий прибуток (збиток)	1281,5	-2366,7	-1682,6	775,5	1142,4	-139,1	366,9

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Слід зазначити, що ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» не сплачує податок на прибуток через наявність непокритого збитку з минулих періодів, тому фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток фактично мають однакові значення. В цілому, з рис. 2.7 бачимо, що на перший погляд активну діяльність ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» здійснювало у 2021 році за рахунок найбільшого значення чистого доходу, проте наявний збиток вказує на неможливість підприємства покрити свої витрати впродовж 2021-2022 років.

Очевидно, що абсолютна доходність підприємства знизилась за кризові роки, що супроводжувались зниженням попиту на нерухомість у 2021-2022

роках, проте за рахунок диверсифікації діяльності та ухвалення раціональних рішень, підприємству вдалось відновити свій потенціал у 2023-2024 роках. Позитивна динаміка вказує на покращення фінансового стану підприємства, проте абсолютні показники дають лише поверхневу оцінку, адже вони не враховують ресурси, вкладені задля генерування прибутку.

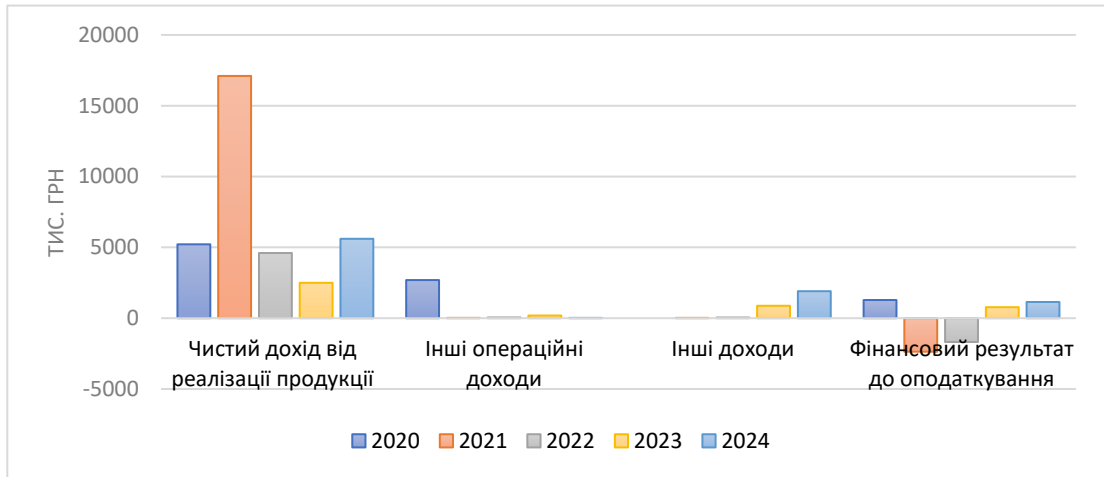


Рисунок 2.6 – Динаміка ключових показників фінансової звітності ТОВ «Стандарт1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі додатку В

Основні показники, які характеризують дохідність як відносний показник, що відображає ефективність використання активів, власного капіталу та витрат, наведені в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники рентабельності підприємства

Показники	Формула розрахунку
Коефіцієнт рентабельності активів	$\text{Чистий прибуток} / \text{Середня вартість активів}$ $p.2350 / ((p.1300п + p.1300к) / 2)$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\text{Чистий прибуток} / \text{Середня вартість власного капіталу}$ $p.2350 / ((p.1495п + p.1495к) / 2)$
Коефіцієнт рентабельності продукції	$\text{Чистий прибуток} / \text{Собівартість продукції}$ $p.2090 / p.2050$
Коефіцієнт рентабельності продажу	$\text{Чистий прибуток} / \text{Чиста виручка від реалізації продукції}$ $p.2350 / p.2000$

Джерело: складено автором

Аналізуючи таблицю 2.14, можемо зробити наступні висновки: у 2021 та 2023-2024 роках активи вдало генерували прибуток підприємства; коефіцієнт рентабельності власного капіталу мав від'ємні показники, що спровоковано відсутністю достатніх власних ресурсів підприємства та може викликати занепокоєння у інвесторів; коефіцієнт рентабельності продукції у 2023 році набув пікового значення у розмірі 44,5%, що вказує на ефективне управління собівартістю продукції, проте надалі значення зазнало спаду до 23,1%, спровоковано зростанням витрат; коефіцієнт рентабельності продажу мав аналогічну тенденцію, підтверджуючи зростання операційних витрат через зовнішні фактори впливу.

Таблиця 2.14 – Аналіз рентабельності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2024 р. до	
	2020	2021	2022	2023	2024	2020	2023
Коефіцієнт рентабельності активів	0,081	-0,143	-0,124	0,051	0,056	-0,025	0,004
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,687	1,419	1,191	-0,415	-1,259	-0,572	-0,843
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,283	-0,152	-0,428	0,445	0,231	-0,052	-0,213
Коефіцієнт рентабельності продажу	0,246	-0,138	-0,366	0,311	0,204	-0,042	-0,107

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, рентабельність підприємства зазнала коливань у 2021-2022 році, проте спостерігається позитивна тенденція щодо відновлення доходності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

Заключним для оцінки дохідності підприємства слід розглянути ймовірність настання банкрутства, адже високий рівень доходу не гарантує фінансової стабільності. Для більшої точності результатів розглянемо два методи для діагностики ступеню безпечності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»: метод Аргенті та О. О. Терещенка.

Метод Аргенті передбачає присвоєння основним критеріям експертних оцінок на основі загальних спостережень. Для меншого впливу суб'єктивізму

при виставленні оцінок, було обрано декілька експертів, а саме автори роботи та керівник ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

За результатами загальної оцінки, наведеної в таблиці 2.18, рівень загальної оцінки становить 25,5, що на 0,5 перевищує безпечний рівень. Дані результати свідчать про підвищений ризик банкрутства, що потребує негайної уваги та заходів щодо стабілізації фінансового стану. Основний внесок негативної оцінки внесли дефекти, адже вони досягли небезпечного рівня, в більшій мірі за рахунок великої оцінки автократичного стилю управління. Щодо помилок, які можуть спричинити банкрутство, основними є наявність великої кількості позикових коштів, що вказує на значне фінансове навантаження та можливі труднощі з обслуговуванням боргу. Підприємству слід знайти шляхи для зниження залежності від зовнішніх коштів задля уникнення ризику настання неліквідності у майбутньому.

Таблиця 2.15 – Оцінка ймовірності настання банкрутства підприємством ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за Аргенті

<i>Дефекти</i>	<i>Оцінка, балів</i>
Автократичний стиль управління у членів правління	$(4+6)/2=5$
Суміщення обов'язків членами правління	$(2+3)/2=2,5$
Бездіяльність правління	$(0+0)/2=0$
Недостатня кількість фахівців з управління	$(1+1)/2=1$
Слабкий фінансовий менеджер	$(0+1)/2=0,5$
Нерозвиненість управлінської структури	$(1+1)/2=1$
Відсутність контролю над бюджетом	$(0+0)/2=0$
Відсутність планування потоку коштів	$(0+0)/2=0$
Відсутність контролю над витратами	$(0+0)/2=0$
Відсутність реакції на зміну зовнішнього середовища	$(0+2)/2=1$
Максимум для дефектів	43
Небезпечний рівень для дефектів	10
Рівень дефектів	11
<i>Помилки</i>	<i>Оцінка, балів</i>
Занадто великий рівень продажів	$(0+0)/2=0$
Занадто багато позикових коштів	$(5+10)/2=7,5$
Занадто великий проект	$(5+6)/2=5,5$
Максимум для помилок	45
Небезпечний рівень для помилок	15
Рівень помилок	13

Продовження таблиці 2.15

<i>Небезпечні симптоми</i>	<i>Оцінка, балів</i>
Погані фінансові показники	(1+2)/2=1,5
Проведення "авральних" заходів (зниження заробітної плати, згорання перспективних програм)	(0+0)/2=0
Падіння якості продуктів та послуг	(0+0)/2=0
Частий зрив виконання зобов'язань	(1+1)/2=1
Максимум для симптомів	12
Небезпечний рівень для симптомів	-
Рівень симптомів	1,5
Максимум загальної оцінки	100
Небезпечний рівень загальної оцінки	25
Рівень загальної оцінки	25,5

Джерело: складено автором

Для уточнення результатів розглянемо модель О. Терещенко [30], яка є дискримінантною функцією, що враховує всі складові аспекти фінансового стану підприємства. Універсальна модель виглядає наступним чином:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10,0X_3 + 5,0X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (1)$$

Результати розрахованої моделі О.О. Терещенка наведено в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Модель ймовірності настання банкрутства О. О. Терещенка

Показник	D ₁ (2022)	D ₂ (2023)	D ₃ (2024)	K	D ₁ K (2022)	D ₂ K (2023)	D ₃ K (2024)
X1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань	-0,11	0,04	0,05	1,5	-0,17	0,06	0,07
X2 – відношення валюти балансу до зобов'язань	0,85	0,92	0,99	0,08	0,07	0,07	0,08
X3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів	-0,12	0,05	0,06	10,0	-1,24	0,51	0,56
X4 – відношення прибутку до доходу від реалізації	-0,37	0,31	0,20	5,0	-1,83	1,55	1,02
X5 – відношення виробничих запасів до доходу від реалізації	0,28	2,65	1,98	3,0	0,84	7,95	5,95
X6 – відношення доходу від реалізації до основного капіталу	0,36	0,14	0,24	0,1	0,04	0,01	0,02
Z- показник					-2,29	10,17	7,70

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, на основі розрахованої моделі О.О. Терещенка за 2022-2024 роки, визначено, що підприємство в 2022 році мало ймовірність банкрутства, оскільки $Z = -2,29 < 0$, проте в 2023-2024 роках риторика показників змінилась та $Z > 2$, що вказує на відсутність загрози банкрутства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

З огляду на розглянуті методи оцінки банкрутства, слід зазначити, що суб'єктивна оцінка визначила наявність ризику настання критичного стану, а дискримінантна модель – на його відсутність.

Для прогнозування ключових показників підприємства, аналізу впливу факторів на результат підприємства та оцінки ступеня впливу використано метод кореляційно-регресійного аналізу. Розрахунок даного аналізу представлено двома етапами, які працюють в комплексі [31].

Спочатку проводиться кореляційний аналіз, який вимірює силу залежності між двома змінними, лиш після визначення тісноти зв'язку та загалом його наявності, здійснюється регресійний аналіз. Цей метод дозволяє провести кількісну оцінку впливу обраних факторів на результативну ознаку [32].

Представимо, що зв'язок між результативною і факторною ознакою описується наступним лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (2)$$

де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн);

x_1 – собівартість продукції (тис. грн);

x_2 – інші операційні витрати (тис. грн);

a_0 – вільний член рівняння регресії;

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результативний показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i = \overline{1,3}$).

Дані, які використано для побудови кореляційно-регресійного аналізу наведено у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 – Основні фінансові показники діяльності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2019-2024 роки

Показник	Роки					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	3148	5214,8	17103	4601,3	2497	5 605,3
Собівартість продукції, тис. грн	3111	4524,5	15524	3927,5	1745	4937
Інші операційні витрати, тис. грн	2428	2099,5	3159,5	2236,6	1000	1412,3
Кількість працівників, осіб	33	33	34	38	38	39

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Перейдемо до першого етапу – кореляційний аналіз, який здійснюється за допомогою MS Excel. Для розрахунку було виконано наступний алгоритм Analysis – Data Analysis – Correlation. Результати аналізу подані в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Результати кореляційного аналізу доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Показник	Чистий дохід	Собівартість	Інші операційні витрати	Кількість працівників
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1			
Собівартість	0,99875068	1		
Інші операційні витрати	0,72053311	0,745121309	1	
Кількість працівників	-0,2914962	-0,319591246	-0,670079598	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

На основні результатів кореляційного аналізу, бачимо, що прослідковується явище мультиколінеарності між собівартістю та іншими операційними витратами. Для уникнення даного явища розглянемо парні регресійні моделі, а саме встановимо зв'язок між наступними показниками:

- Залежність №1: Чистий дохід від реалізації товарів – Собівартість продукції;
- Залежність №2: Чистий дохід від реалізації товарів – Інші операційні витрати;
- Залежність №3: Чистий дохід від реалізації товарів – Кількість працівників.

На основі отриманих результатів, за допомогою шкали Чеддока, наведеної в додатку Г, встановлено тип тісноти зв'язку факторних ознак та результативної змінної в таблиці 2.19

Таблиця 2.19 – Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Собівартість	Інші операційні витрати	Кількість працівників
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Дуже тісний	Тісний	Практично відсутній

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Проведений кореляційний аналіз вказує на наявний дуже тісний зв'язок чистого доходу від реалізації продукції та собівартості продукції, адже коефіцієнт кореляції становить 0,9986, тобто, збільшення собівартості призводить до зростання чистого доходу підприємства. Тісний зв'язок з коефіцієнтом кореляції 0,7205 спостерігається між чистим прибутком та іншими операційними витратами, таким чином, зростання інших операційних витрат провокує зростання чистого доходу. Між чистим доходом і кількістю працівників практично відсутній зворотний зв'язок, що означає, що незалежна змінна не має особливого впливу на факторну величину.

Таким чином, найбільш вагомими факторами, які здійснюють позитивний вплив на чистий дохід від реалізації продукції є собівартість продукції та інші операційні витрати, кількість працівників немає явної залежності.

Наступним етапом є регресійний аналіз, який визначає форму зв'язку між ознаками, що досліджуються. Для цього використано MS Excel за наступним алгоритмом: Analysis – Data Analysis – Regression, результати представлені в таблицях 2.20– 2.22. Враховуючи, що кореляційний аналіз показав практично відсутній зв'язок між чистим доходом та кількістю працівників, регресійний аналіз для цієї функції не є доцільним.

Таблиця 2.20 – Регресійна статистика

Показник	Значення (залежність №1)	Значення (залежність №2)
Множинний R	0,998751	0,720533

Продовження таблиці 2.20

R- квадрат	0,997503	0,519168
Нормований R-квадрат	0,996879	0,39896
Стандартна помилка	301,5042	4183,823

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Розглянемо кожну з двох залежностей:

- Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,9986$ (згідно з таблицею 2.16), що означає, що зміна результативної ознаки (чистого доходу) на 99,86% спричинена зміною факторної ознаки (собівартістю).
- Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,7205$ (згідно з таблицею 2.16), що означає, що зміна результативної ознаки (чистого доходу) на 72,05% спричинена зміною факторної ознаки (іншими операційними витратами).

Таблиця 2.21 – Результати дисперсійного аналізу (залежність №1)

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	1	1,45E+08	1E+08	1597,87	2,34024E-06
Залишок	4	363619,1	90905		
Разом	5	1,46E+08			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 2.22 – Результати дисперсійного аналізу (залежність №2)

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	1	7,6E+07	8E+07	4,318913301	0,10623919
Залишок	4	7E+07	2E+07		
Разом	5	1,5E+08			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, результати дисперсійного аналізу підтверджують надійність отриманої моделі залежності чистого доходу та собівартості, адже за критерієм Фішера $f^* = 1597,87 > f_{\text{табл.}} = 5,05032$, де $f_{\text{табл.}} = F(1-p;m;n-m-1)$ тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) є значиме на рівні надійності 95, що вказує на відсутність впливу випадкових факторів. Проте залежність чистого доходу та інших операційних витрат вказує на наявність впливу випадкових факторів, адже за критерієм Фішера $f^* = 4,3189 < f_{\text{табл.}} = 5,05032$.

Отримані результати регресійного аналізу, які наведені в таблицях 2.23 – 2.24, можна зробити висновок, що коефіцієнти є ненульовими, так як всі

показники мають Р-значення менше 0,5, що показує вплив факторної ознаки на результативну.

Таблиця 2.23 – Результати регресійного аналізу (залежність №1)

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	Р-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід	195,91920	1,370349005	0,2424509	-275,481223	812,436585
Собівартість	0,02708302	39,97333318	2,34E-06	1,00740417	1,15779322

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 2.24 – Результати регресійного аналізу (залежність №2)

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	Р-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід	5316,308148	-0,7714317	0,483493396	-18861,60618	10659,26929
Інші операційні витрати	2,448625126	2,07819953	0,106239186	-1,709741651	11,88720484

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Проведена оцінка статистичної значимості параметрів регресії за допомогою t-критерія (таблиці 2.23-2.24), при значеннях t-статистики, визначено, що параметри a_1 та a_2 є статистично значимими, адже значення є більшими за $t_{\text{табл}}(0,95; n-m-1) = 0,067$.

На основі регресійної статистики можна визначити надійні інтервали для параметрів парної лінійної регресії:

$$1,007 \leq a_1^* \leq 1,158$$

$$-1,710 \leq a_2^* \leq 11,887$$

Таким чином, рівняння парної регресії мають вигляд:

$$\hat{y} = 268,477 + 1,082\hat{x}_1 \quad (3)$$

$$\hat{y} = -4101,168 + 5,089\hat{x}_1 \quad (4)$$

Залежність між чистим доходом та собівартістю і між чистим доходом та іншими операційними витратами зображена на рис. 2.7 та рис. 2.8.

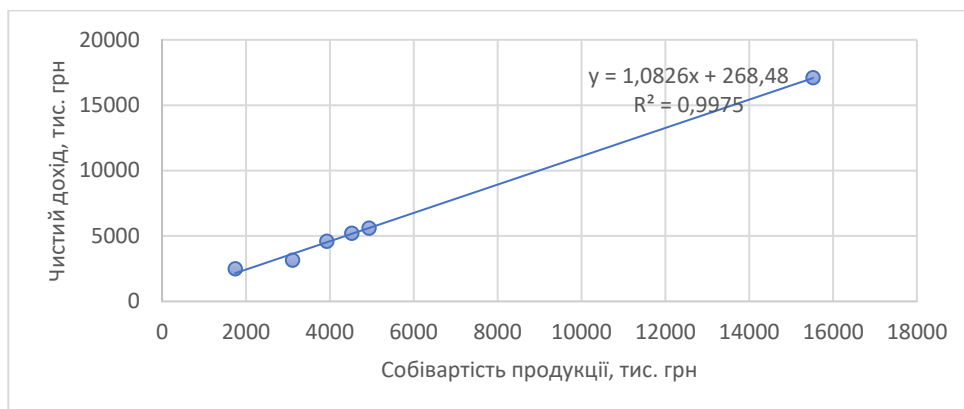


Рисунок 2.7 – Кореляційне поле собівартості продукції на чистий дохід

Джерело: створено автором на основі розрахунків

Тобто, у разі зростання собівартості продукції на одиницю, то відбудеться зростання чистого доходу на 1,08 од. Зокрема на рис. 2.8. бачимо, що при зростанні собівартості, відповідно відбувається зростання чистого доходу, що підтверджується значенням R^2 , яке є близьким до 1.

Аналізуючи рис. 2.9, бачимо, що лінія тренду має позитивних нахил прямої, тобто при зростанні інших операційних витрат на одиницю, чистий дохід зросте на 5,09 од. Проте значення $R^2 = 0,52$ вказує на середню силу зв'язку, а тобто наявність інших факторів, що можуть спричинити вплив на чистий дохід.

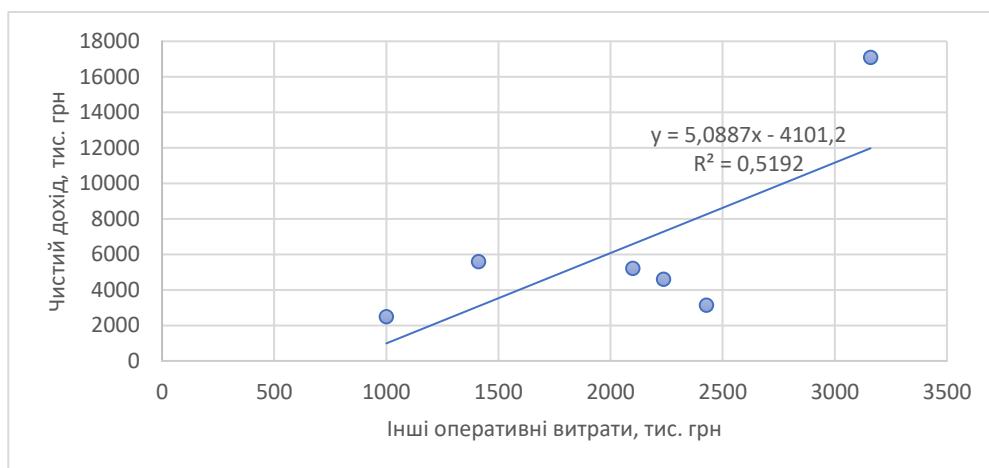


Рисунок 2.8 – Кореляційне поле інших операційних витрат на чистий дохід

Джерело: створено автором на основі розрахунків

Щоб оцінити вплив зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу, враховуючи, що вплив інших факторних ознак є відсутнім, необхідно визначити коефіцієнти еластичності:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, i = \overline{1,4} \quad (5)$$

Маємо наступні результати для залежності №1: $\varepsilon_1 = 0,95$, та для залежності №2: $\varepsilon_2 = 1,64$

Можна зробити висновок, що при зростанні собівартості на 1%, чистий дохід зростає на 0,95%, а при зростанні інших операційних витрат, чистий дохід зростає на 1,64%.

Загалом, результати парних регресійних моделей свідчать про найбільший явний вплив собівартості продукції на чистий дохід. Інші операційні витрати теж мають сильний вплив, проте коефіцієнт детермінації виявив середню силу зв'язку. В цілому було визначено, що собівартість продукції та інші операційні витрати мають позитивний вплив на чистий дохід, а кількість працівників має практично непомітний зв'язок та обернену тенденцію.

2.4. Агрегування нормалізованих показників та оцінювання рівня дохідності підприємства в контексті EERL-системи

Оцінювання дохідності потребує комплексного підходу, адже висновки на основі показників фінансових результатів не охоплюють інші, залучені до виробництва ресурси, а саме матеріальні, інформаційні, трудові. Тому слід розглянути стан підприємства в контексті EERL-системи, починаючи зі SWOT та PEST аналізів, зображених в таблицях 2.25-2.26.

На основі проведеного SWOT аналізу можна виділити основні стратегії, які поєднують окремі аспекти аналізу між собою. Наприклад, за рахунок вже наявного досвіду виконання різних типів проєктів, підприємство може розширювати свою діяльність за рахунок участі в програмах відбудови, як можливість залучення державних інвестицій. Для поєднання сильних сторін та загроз доцільним є продовження диверсифікації діяльності підприємством та оптимізації витрат. При поєднанні слабких сторін та можливостей найбільш раціональною стратегією було б залучення до інвестицій міжнародних інвесторів

зادля реструктуризації боргу та зростання власного капіталу. Для уникнення зони поєднання слабких сторін та загроз рекомендується знижувати вплив від кредиторів та постачальників для зменшення боргового навантаження підприємством [33].

Таблиця 2.25 – SWOT аналіз ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Сильні сторони: 1. Наявність ліцензій та дозволів, що підтверджує можливість провадження діяльності. 2. Диверсифікація джерел доходів за рахунок надання консалтингових послуг та продажу нерухомості. 3. Досвід виконання різних типів проєктів. 4. Співпраця з перевіреними підрядниками. 5. Високий рівень кваліфікації працівників. 6. Використання у будівництві матеріалів європейського зразка.	Слабкі сторони: 1. Висока залежність від зовнішніх джерел фінансування. 2. Тривала окупність проєктів. 3. Висока матеріаломісткість виробництва. 4. Наявність непокритого збитку підприємства, відсутня забезпеченість власним капіталом. 5. Низька купівельна спроможність громадян. 6. Зростання цін на будівельні матеріали. 7. Можливий тривалий період пошуку ділянки під забудову або її відчуженість.
Можливості: 1. Вихід на нові ринки за рахунок розширення регіонів будівництва або освоєння інших сегментів ринку. 2. Використання державних програм підтримки бізнесу. 3. Підвищення інтересу міжнародних інвесторів. 4. Зростання попиту на будівельні послуги, як необхідність відбудови об'єктів інфраструктури та в цілому будівельних комплексів.	Загрози: 1. Економічна та політична нестабільність. 2. Наявність конкуренції у будівельній сфері. 3. Бюрократичні перешкоди у отриманні дозволів. 4. Залежність від постачальників. 5. Зміни у податковому законодавстві. 6. Оновлення будівельних норм та посилення регулювання галузі. 7. Ракетна загроза щодо об'єктів забудови, відсутність електропостачання, наступальні дії на території, де відбувається забудова. 8. Збільшення відсоткових ставок за кредитами, що створює труднощі в обслуговуванні боргу.

Джерело: розроблено автором

Судячи з PEST аналізу, з таблиці 2.26, бачимо, що діяльність підприємства значною мірою на даний момент залежить від змін у зовнішньому середовищі. Будівельній галузі в умовах воєнного стану притаманно більше ризиків, які не є підконтрольними та створюють складні умови для успішної діяльності. В свою чергу, для мінімізації впливу зовнішнього середовища підприємству слід

зосередитись на залученні інвесторів для фінансування проєктів, підвищенні ефективності використання ресурсів та використанні наявних можливостей.

Таблиця 2.26 – PEST аналіз ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Політичні: 1. Зміни у будівельних, екологічних нормах, видачах дозволів. 2.Зміни податкового законодавства, підвищення ставок податків. 3.Стимулювання будівництва урядом за допомогою державних програм. 4.Нестабільна політична ситуація, яка впливає на настрої інвесторів.	Економічні: 1. Конкуренція в галузі. 2. Зростання собівартості за рахунок інфляційних процесів та коливання валютного курсу. 3. Збільшення рівня процентних ставок. 4.Зміна характеру інвестицій, зменшення попиту на рівні країни, підвищення інтересу міжнародних інвесторів.
Соціальні: 1. Дефіцит робочої сили. 2. Зниження якості життя населення. 3. Міграційні процеси та складна демографічна ситуація. 4. Зміни у потребах споживачів, фокус уваги на екологічне та енергоефективне будівництво. 5. Активна урбанізація, що стимулює розвиток будівництва.	Технологічні: 1.Зростання тренду на «зелені» будівельні рішення, використання екологічних матеріалів. 2. Модернізація процесів будівництва та їх автоматизація. 3.Розвиток нових будівельних технологій.

Джерело: розроблено автором

Наступним етапом EERL-підходу є комплексна оцінка показників за наступними складовими: фінансова, виробнича, маркетингова та соціальна, які в таблиці 2.27.

Таблиця 2.27 – Показники доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» в контексті EERL-підходу

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Фінансова складова					
Рентабельність активів	8,1%	-14,3%	-12,4%	5,1%	5,6%
Рентабельність основної діяльності	28,3%	-15,2%	-42,8%	44,5%	23,1%
Коефіцієнт фінансової стійкості	-0,14	-0,02	-0,16	-0,07	0,00
Чиста виручка на 1 гривню витрат, тис. грн	1,15	1,10	1,17	1,43	1,14
Виробнича складова					
Продуктивність праці, тис. грн	158,02	503,01	121,09	65,70	143,73
Фондовіддача, тис. грн	5,29	17,83	6,08	4,50	14,54
Фондомісткість, тис. грн	0,19	0,06	0,16	0,22	0,07

Продовження таблиці 2.27

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Виробнича складова					
Середні витрати на вироблення м ² , тис. грн	31,050	32,890	33,005	40,250	47,150
Маркетингова складова					
Кількість споживачів (інвесторів/орендарів)	128	178	198	217	245
Частка ринку	0,11%	0,59%	0,24%	0,08%	0,16%
Середній оборот на одного споживача, тис. грн	40,741	96,081	23,239	11,506	22,879
Рентабельність інвестицій в рекламу	97%	-61%	-132%	139%	90%
Коефіцієнт утримання споживачів	74%	72%	90%	91%	89%
Соціальна складова					
Рівень оплати праці, тис. грн	80,57	82,32	81,67	85,96	88,45
Динаміка кількості робочих місць	0,0%	3,0%	11,8%	0,0%	2,6%
Рівень задоволеності клієнтів	0,91	0,94	0,92	0,92	0,93
Рівень мотивації працівників	0,78	0,69	0,72	0,72	0,75

Джерело: створено автором на основі фінансової звітності підприємства

За результатами аналізу показників, фінансова складова має найгірші показники через від'ємні показники рентабельності та низький коефіцієнт фінансової стійкості, в свою чергу, чиста виручка на 1 гривню витрат вказує на генерування доходу підприємством. Показники виробничої складової мають між собою схожу тенденцію щодо зростання продуктивності праці та фондівіддачі протягом 2020-2021 роки та значним спадом з відновленням у 2024 році, в той час середні витрати на вироблення зростали з кожним роком. Маркетингова складова показує зростання з кожним роком з характерним уповільненням в 2022-2023 роках, проте рентабельність інвестицій в рекламу, коефіцієнт утримання споживачів та кількість споживачів продовжують зростати після спаду. Соціальна складова підприємства є найбільш розвинутою, прослідковується зростання рівня оплати праці, задоволеності клієнтів та мотивації співробітників, а динаміка кількості робочих місць вказує на стабільний штат працівників.

Проте вважаємо недоцільним порівняння різних показників, оскільки вони мають різні одиниці виміру та в такій інтерпретації не є показовими. В даному випадку застосуємо метод нормалізації задля уніфікації показників за наступною формулою:

$$x_y^n = \frac{x_y - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (6)$$

де x_y^n – нормалізоване значення показник за Z-шкалою;

x_y – початкове значення показника;

x_{min} – мінімальне значення показника;

x_{max} – максимальне значення показника.

Результати нормалізації показників підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 роки зображено в таблиці 2.28

Таблиця 2.28 – Нормалізовані показники доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» в контексті EERL-підходу

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Фінансова складова					
Рентабельність активів	1,00	0,00	0,08	0,87	0,89
Рентабельність основної діяльності	0,82	0,32	0,00	1,00	0,76
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,13	0,87	0,00	0,59	1,00
Чиста виручка на 1 гривню витрат	0,15	0,00	0,21	1,00	0,10
Виробнича складова					
Продуктивність праці	0,21	1,00	0,13	0,00	0,18
Фондовіддача	0,06	1,00	0,12	0,00	0,75
Фондомісткість	0,80	0,00	0,65	1,00	0,08
Середні витрати на будівництво 1м2, тис. грн	1,00	0,89	0,88	0,43	0,00
Маркетингова складова					
Кількість споживачів (інвесторів/орендарів)	0,00	0,43	0,60	0,76	1,00
Частка ринку	0,05	1,00	0,32	0,00	0,17
Середній оборот на одного споживача, тис. грн	0,35	1,00	0,14	0,00	0,13
Рентабельність інвестицій в рекламу	0,84	0,26	0,00	1,00	0,82
Коефіцієнт утримання споживачів	0,12	0,00	0,93	1,00	0,86

Продовження таблиці 2.28

Соціальна складова					
Рівень оплати праці	0,00	0,22	0,14	0,68	1,00
Динаміка кількості робочих місць	0,00	0,26	1,00	0,00	0,22
Рівень задоволеності клієнтів	0,00	1,00	0,33	0,33	0,67
Рівень мотивації працівників	1,00	0,00	0,33	0,33	0,67

Джерело: створено автором на основі фінансової звітності підприємства

Таким чином, за допомогою методу нормалізації min-max, показники було приведено до єдиного масштабу в межах від 0 до 1, що забезпечує можливість для агрегування показників у межах складових. Вважаючи, що показники є пропорційним між собою, для кожної складової проведено розрахунок за формулою середньої арифметичної:

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n} \quad (7)$$

$\bar{x}$ – інтегральний показник за складовими;

$\sum x$ – сума всіх нормалізованих значень показників у межах однієї складової;

n - кількість показників у межах складової.

Отримані результати інтегрованих показників наведено в таблиці 2.29.

Таблиця 2.29 – Інтегральні показники за складовими доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» в контексті EERL-підходу

Інтегральний показник	2020	2021	2022	2023	2024
Фінансова складова	0,524	0,297	0,074	0,864	0,686
Виробнича складова	0,518	0,721	0,444	0,357	0,252
Маркетингова складова	0,272	0,538	0,398	0,552	0,596
Соціальна складова	0,250	0,370	0,451	0,338	0,639

Джерело: складено автором на основні розрахунків

Таким чином, для оцінки розвитку наведених складових застосуємо шкалу Харрінгтона, наведену в Додатку Г.

З рис. 2.9, бачимо, що у 2020-2021 роках інтегральні значення були в межах середнього рівня ефективності, з подальшим спадом у 2022 році через вплив зовнішніх чинників. Зокрема, відбулось значне відновлення у 2023 році та складова вийшла на дуже високий рівень завдяки зростанню рентабельності

активів та основної діяльності. Проте вже в наступному році спостерігається зниження та утримання позицій високого рівня, що вказує на ефективний менеджмент підприємства в умовах нестабільного середовища.

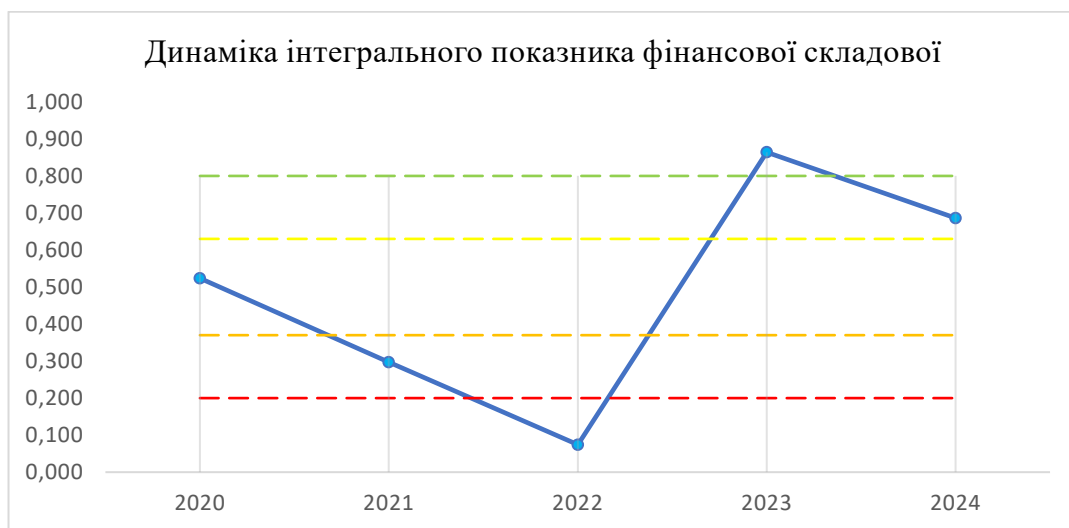


Рисунок 2.9 – Динаміка інтегрального показника фінансової складової за 2020-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі табл.2.29

Інтегральний показник виробничої складової, зображений на рис. 2.10, досягнув високого рівня ефективності у 2021 році з подальшим спадом до низького рівня у 2024 році.

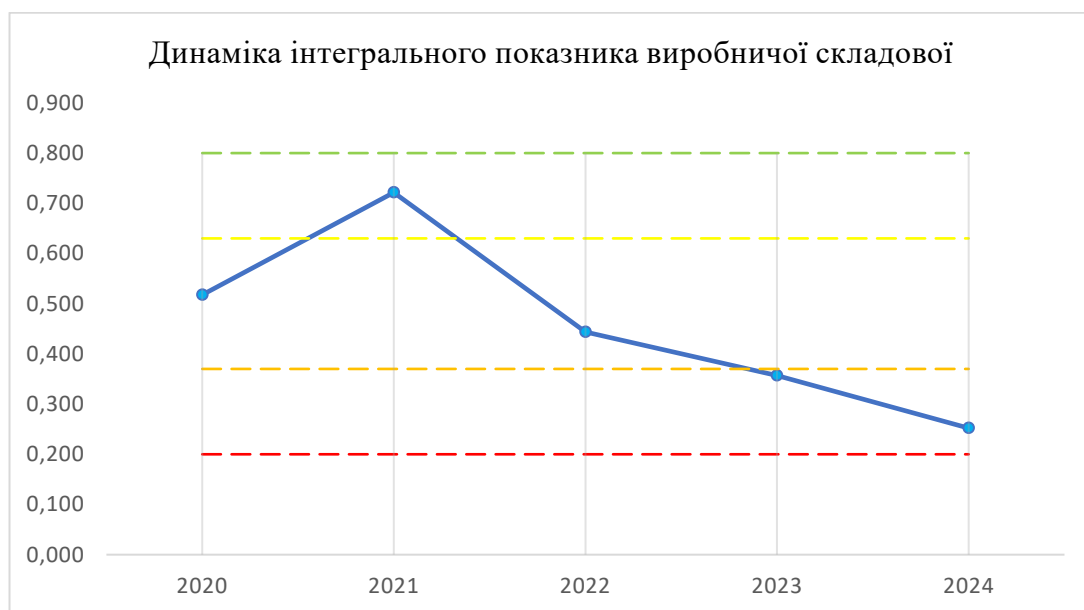


Рисунок 2.10 – Динаміка інтегрального показника виробничої складової за 2020-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі табл. 2.29

Найбільший вплив здійснило стабільне зростання середніх витрат на будівництво 1м², що вимагає їх оптимізації. Зокрема, для підвищення фондovіддачі слід оновлювати основні засоби та впроваджувати сучасні інструменти управління персоналом для підвищення продуктивності праці.

Загалом маркетингова складова, з рис. 2.11, показує стабільне зростання та вихід на високий рівень у 2024 році, що свідчить про стійке покращення позиціонування підприємства на ринку нерухомості та загалом роботи з клієнтами. Дані результати слід підтримувати за рахунок посилення рекламних кампаній та реагування на зміни поведінки споживачів.

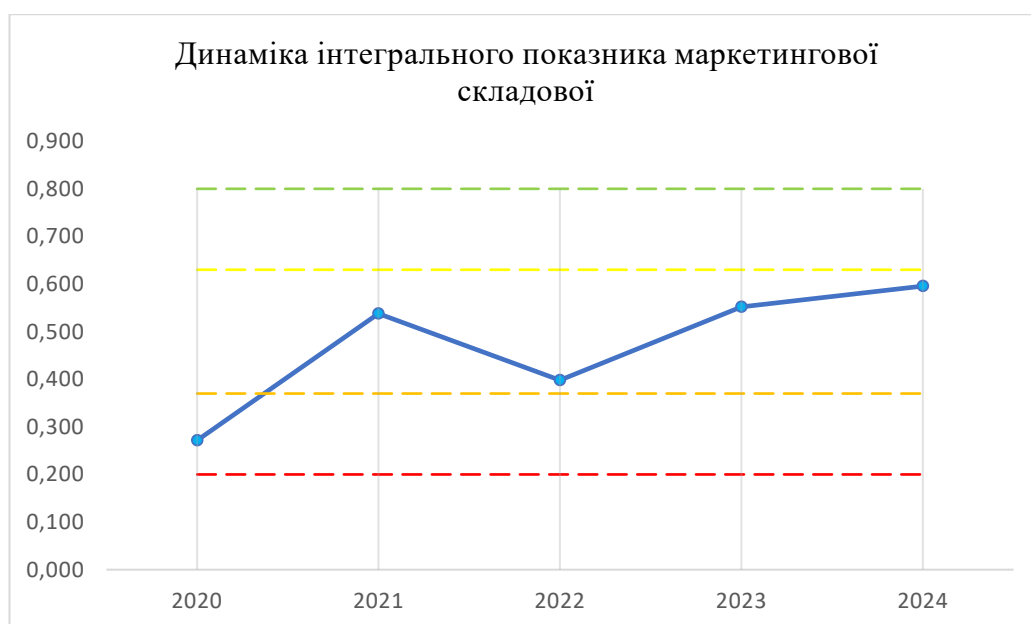


Рисунок 2.11 – Динаміка інтегрального показника маркетингової складової за 2020-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі табл.2.29

На рисунку 2.12, спостерігається поступове зростання соціальної складової до середнього рівня у 2022 році, зі зниженням у 2023 році та виходом на високий рівень у 2024 році. Дана тенденція свідчить про зростання мотивації працівників, рівня оплати праці та соціальної відповідальності, таким чином, необхідне збереження високого рівня через забезпечення належних умов праці та розвиток корпоративної культури.

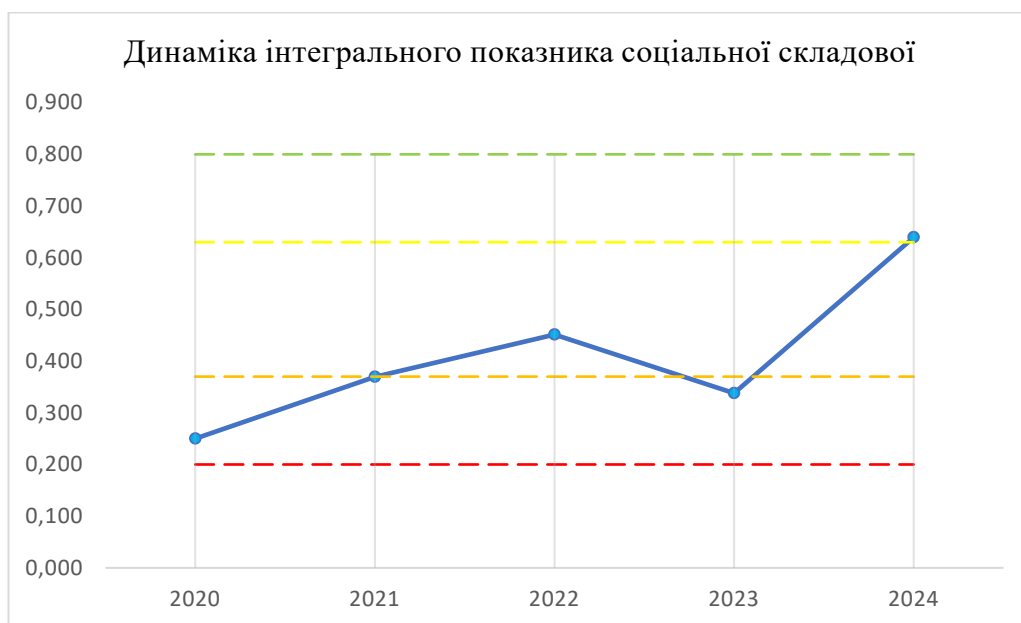


Рисунок 2.12 – Динаміка інтегрального показника соціальної складової за 2020-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі табл. 2.29

Загалом результати оцінювання вказують на позитивну динаміку маркетингової та соціальної складових, водночас спостерігається зниження виробничої ефективності та нестабільність фінансових показників. На основі даних показників можемо визначити загальний рівень доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Загальний показник, зображений на рис. 2.13, розрахуємо як середнє арифметичне інтегральних показників за складовими, оскільки деякі науковці не використовують вагові коефіцієнти, що не суперечить загальній методології.

З динаміки показника на рис. 2.13, бачимо, що доходність компанії ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» протягом всього досліджуваного періоду знаходиться в межах середньої ефективності з нестабільною тенденцією до зростання. Основним фактором стримування даного показника є зниження ефективності виробничої складової. Також прослідковується залежність загального результату від нестабільної фінансової динаміки, що вимагає спрямування заходів на забезпечення стабільності підприємства.

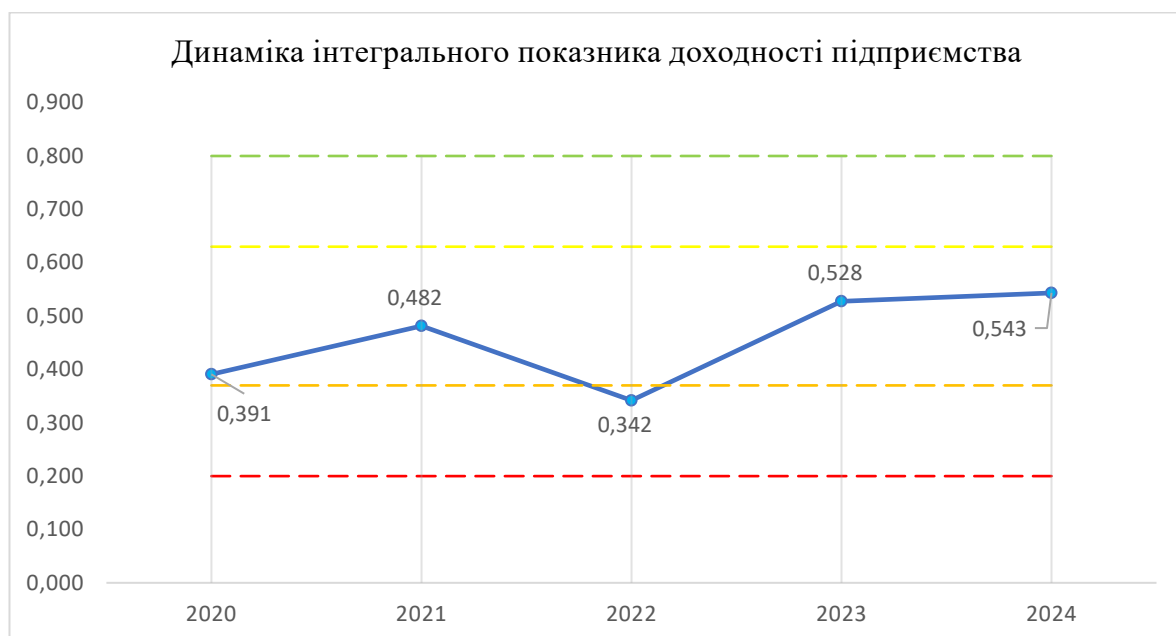


Рисунок 2.13 – Динаміка показника доходності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Джерело: розроблено автором

Тому доцільно розглянути впровадження практичних рекомендацій, які спрямовані на утримання позицій вже вдало реалізованих складових, зокрема фінансової, маркетингової та соціальної, і здійснити посилення виробничої складової, як передумова забезпечення стійкого зростання результатів підприємства.

Висновки до розділу 2

У процесі розробки другого розділу було безпосередньо розглянуто об'єкт дослідження на прикладі ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», надано його характеристику та проведено комплексний аналіз. Слід зазначити, що ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» є мікропідприємством, яке розташоване в м. Київ та здійснює організацію будівництва комерційної нерухомості з подальшим продажем. Наразі підприємство керує будівництвом об'єкту «S1 Термінал» та входить до брендингу «Standart One», який є новатором на ринку нерухомості в Україні.

Проведений аналіз діяльності ТОВ «Стандарт1 Юкрейн» показав, що підприємство зазнало коливань через чинники, спричинені зовнішнім середовищем, такі як пандемія та початок повномасштабного вторгнення. Відбулось зменшення чистого доходу у 2021-2023 роках, що спричинило також збитковість в 2021-2022 роках, проте вже у 2024 році компанія зуміла адаптуватись до ринкових умов, що підтверджується зростанням прибутку. Зокрема відслідковується підвищення інвестиційної активності підприємства та посилення диверсифікації за рахунок збільшення інших доходів. Було проведено аналіз ефективності використання основних засобів, який виявив необхідність модернізації матеріально-технічної бази через зношеність основних засобів. Аналіз платоспроможності виявив низькі показники, що потребують збільшення власного капіталу, адже ліквідність підприємства також є проблематичною, що потребує необхідних заходів. Позитивним для підприємства є відновлення ділової активності після спаду, що вказує на перспективні зрушення ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Наступним етапом другого розділу був кореляційно-регресійний аналіз, який встановив сильний вплив собівартості та інших операційних витрат на чистий дохід та непомітний зв'язок для кількості працівників та чистого доходу.

Також було оцінено рівень дохідності підприємства як за абсолютними, так і за відносними показниками – коефіцієнти рентабельності зростають після спаду. Комплексна оцінка передбачала аналіз в контексті EERL-системи, що включало проведення SWOT та PEST аналізів, на основі яких було виведено основні можливості та загрози підприємства. Також було розраховано основні показники, які характеризують дохідність ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Для підтвердження стабільного стану підприємства було оцінено ймовірність банкрутства за методам Аргенті та Терещенка О. О. Суб'єктивна оцінка за методом Аргенті вказала на небезпечний рівень підприємства, а модель Терещенка О. О., вказала на покращення ситуації в 2023 році з малою ймовірністю банкрутства.

Як висновок, було виявлено потенціал ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» до зростання дохідності за рахунок вдосконалення внутрішніх процесів, модернізації основних засобів та оптимізації витрат.

РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Визначення основних драйверів зростання доходності підприємства

Дослідження доходності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», проведене у попередніх розділах, підтверджує комплексність даного індикатора як еквівалент ефективності використання ресурсів. При виявленні потенціалу для зростання доходності необхідним є врахування ризиків ендегенного та екзогенного середовища, на основі яких формуються превентивні заходи щодо збереження стабільного стану підприємства. Лише після загального аналізу доцільним є формування стратегій розвитку та визначення основних драйверів зростання доходності, які, безпосередньо, стануть підґрунтям для розробки практичних рекомендацій, спрямованих на збільшення ефективності підприємства.

Таким чином, насамперед виділимо ключові особливості галузі, які стримують належний розвиток підприємств даної сфери, зокрема ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Виокремлені стримувальні фактори мають істотний вплив на здатність підприємства генерувати дохід, а їх виявлення є важливим аспектом подальшого визначення пріоритетних шляхів підвищення доходності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн».

Можемо виділити наступні фактори, що обмежують зростання доходності підприємств будівельної галузі [34, 37]:

- нестационарність, що пов'язано з локальним прикріпленням будівельного об'єкту до землі, тим самим вимагаючи від підприємства періодично витратити час та ресурси задля переміщення робочої сили, потужностей та технології;
- індивідуальність проєктів, яка прийшла на заміну типовим планам, що були прив'язані до генерального плану або місцевості, адже унікальні рішення під кожен ділянку вимагають більших ресурсів на проєктування;

- тривалість виробничого циклу зазвичай займає декілька років, таким чином сам процес будівництва стає вразливим до різких змін зовнішніх умов та створює невизначеність щодо фінансового результату;
- участь багатьох підприємств в процесі будівництва, що ускладнює координацію та підвищує ризик недотримання строків;
- неякісне виконання робіт підрядниками, що може бути спричинено як і людським фактором, так і недобросовісністю підрядника, що несе за собою додаткові витрати на виправлення помилок;
- залежність від кліматичних та місцевих умов, що впливає на темпи виконання будівельних робіт та може подовжити тривалість виробничого циклу;
- відсутність вільної ділянки під забудову, що може спричинити відміну проєкту або необхідність змінювати проєктну документацію, інколи докорінно, задля будівництва на вільній ділянці;
- подовження терміну отримання дозволів на будівництво через бюрократичні процеси, що несе за собою додаткові витрати або загрозу прострочення завчасних домовленостей з постачальниками;
- динамічність даної сфери, яка супроводжується змінами державних будівельних норм, екологічних стандартів та податкового законодавства;
- ініціювання судових спорів щодо анулювання дозволу на будівництво з боку третіх осіб чи державних органів, що впливає на термін реалізації проєкту та репутацію компанії;
- зростання вартості на будівельні матеріали через зменшення пропозиції на ринку, інфляційні процеси та підняття тарифів на електроенергію, що в сумі підвищує собівартість будівництва;
- зниження попиту на купівлю нерухомості, що викликано нестабільною ситуацією, страхом втрати житла, зниженням купівельної спроможності населення та впливом іноземних інвесторів з України, як результат – можливе недотримання доходу підприємством;
- складність залучення фінансування проєктів, що сповільнює процес реалізації проєкту;

– нестабільна ситуація в країні, що супроводжується військовими діями, політичною невизначеністю, інфляцією та девальвацією гривні, безпосередньо впливає на інвестиційну привабливість, купівельну спроможність населення та функціонування підприємства в цілому.

Підсумовуючи, слід відзначити прямий зв'язок вищеперерахованих ризиків та виявлених проблемних аспектів діяльності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Тобто, зниження обсягів реалізації та коефіцієнтів рентабельності, значний відсоток поточних зобов'язань, відсутність оновлення основних засобів та проблеми з платоспроможністю та ліквідністю ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» зумовлено низкою стримуючих факторів.

Отже, враховуючи ідентифіковані проблеми та фактори, що їх зумовлюють, можемо окреслити перспективні драйвери зростання доходності підприємства за складовими, котрі наведені на рис.3.1.

Фінансова	Виробнича	Маркетингова	Соціальна
Реструктуризація капіталу, зміцнення ліквідності, залучення інвестицій	Модернізація матеріально-технічної бази, цифровізація виробничих процесів	Активізація маркетингової політики, розширення онлайн-присутності	Запровадження програм підвищення кваліфікації персоналу, запровадження системи KPI

Рисунок 3.1 – Драйвери зростання доходності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за складовими

Джерело: розроблено автором

Тож, деталізуємо напрямки для визначення конкретних заходів, необхідних для підвищення доходності підприємства:

1. Фінансова:

- Реструктуризація капіталу шляхом зниження частки короткострокових зобов'язань та погашення непокритого збитку.

- Зміцнення ліквідності за рахунок збільшення грошових надходжень від надання розстрочки клієнтам та приєднання до програми «єОселя».
- Збільшення доступності до інвестування в нерухомість, тим самим розширення цільової аудиторії, завдяки зниження мінімальної інвестиції. Якщо наразі можна інвестувати купуючи лише цілий готельний номер проєкту «S1 Termanal», тож слід розглянути зниження інвестиційної суми до ціни за 1м² або мінімального внеску (500-1000 дол. США).
- Запровадження системи фінансового контролінгу для виявлення перевитрат та відслідковування резервів доходу.
- Диверсифікація доходів шляхом розширення консалтингових послуг на основі вже наявних ресурсів або втілення будівельних проєктів пов'язаних з реконструкцією або повною відбудовою.

2. Виробнича:

- Модернізація наявних основних засобів задля підвищення фондоозброєності.
- Використання наявного кадрового потенціалу як метод розширення сфери діяльності підприємства.
- Запровадження системи KPI для відслідковування продуктивності працівників.
- Використання цифрових інструментів управління виробництвом, наприклад, технологій BIM (Building Information Modeling), які дозволяють зменшити витрати часу на 20% та підвищити точність виконання проєкту [38].

3. Маркетингова:

- Просування унікальної концепції бізнес-моделі, а саме апартamenti, які готові до експлуатації та формують пасивних дохід для інвестора. Підвищення впізнаваності бренду і залучення нових клієнтів завдяки використанню елементів digital-маркетингу.
- Автоматизація процесу управління продажами, а саме супровід угод та післяпродажне обслуговування за рахунок впровадження CRM-системи [39].

4. Соціальна:

- Створення системи навчання співробітників з акцентом на технології, кіберзахист, комунікацію з інвесторами, також надання можливості відвідувати будівельні виставки та відповідні конференції.
- Запровадження системи KPI для відслідковування продуктивності працівників.
- Підтримка мотивації персоналу за рахунок впровадження системи преміювання на основі результатів KPI.
- Проведення оцінки задоволеності клієнтів, щоб реагувати на відгуки споживачів та вчасно усувати недоліки.

Як підсумок, наявний широкий перелік напрямів підвищення доходності підприємства, які відповідають на виклики галузі, в якій функціонує ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», та формують підґрунтя для довгострокового зростання ефективності підприємства. Проте далеко не всі рекомендації можливо реалізувати одночасно, що передбачає їх відбір за критерієм релевантності задля вибору найбільш перспективних заходів з найбільшим економічним ефектом.

Таким чином, на основі загальної оцінки діяльності підприємства ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та виділених драйверів зростання доходності, найбільш суттєвими для впровадження є наступні заходи:

1. *Впровадження послуги «Сюрвеєр від Стандарт 1 Юкрейн»*, як стратегія диверсифікації доходів за рахунок розширення спектру надання консалтингових послуг.
2. *Імплементация BIM-технологій* як елемент покращення виробничого процесу.

3.2. Економічне підґрунтя та доцільність впровадження ключових рекомендацій зростання доходності підприємства

ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» спеціалізується на проектному менеджменті, оскільки створює проектну документацію для будівництва власних об'єктів. Це є безумовною перевагою, адже більшість мікропідприємств, які є замовниками проектів, мають менший штат працівників, що вимагає придбання аутсорсингових послуг у інших компаній. Таким чином, досвід технічного

нагляду підприємства можна монетизувати як послугу «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Саме поняття «сюрвеєр» частіше застосовується в морському страхуванні, транспорті та логістиці, адже передбачає оцінку майна, частіше вантажів, та надання кваліфікованих висновків та корегувань. У сучасному розумінні послуги сюрвеєра мають розширену сферу аудиту, оскільки сюрвеєрські послуги передбачають огляд об'єкту, аналіз його стану та відповідність вимогам, а кінцевим результатом є офіційний звіт з усіма зауваженнями та виправленнями. Тобто, сюрвеєр надає послуги інспекції, при цьому забезпечує прозорість та достовірність інформації про стан об'єктів.

Останнім часом використання послуг сюрвеєра набуло актуальності і для будівельної галузі, оскільки для належного виконання проєкту важливим є контроль за будівництвом. Сюрвеєри, або ж інженери-консультанти, виступають третьою незалежною стороною від генерального підрядника і замовника. Залучення даного спеціаліста допомагає інвестору та замовнику переконатись в своєчасності будівництва, яке здійснюється відповідно до плану та бюджету з дотриманням вимог. Прикладом надавача послуг сюрвеєра розглянуто компанію «IVRATEN», яка гарантує моніторинг усіх етапів робіт, постачання обладнання, процес введення в експлуатацію, перевірку кошторисів і витрат та наявність дозвільних документів [40]. В цілому, сектор будівництва зацікавлений в таких послугах, адже вони допомагають запобігти перевитратам, завчасно виявляють недоліки та гарантують якість об'єкта будівництва.

В нашому випадку ж пропонується послуга «сюрвеєра», яка буде інтегрована в діяльність підприємства і надаватись як окрема послуга іншим замовникам. Оскільки ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» є девелопером та має відповідний штат кваліфікованих працівників між яким будуть розділені наступні функції незалежного технологічного нагляду:

- аналіз проєктної документації та доцільність застосування проєктних рішень;
- застосування органолептичних методів: візуальне обстеження, контрольні заміри та аналіз цін на матеріали;
- аналіз актів приймання виконаних робіт (КБ-2в) та виконавчої документації;

- надання рекомендацій щодо зняття сум виконання з актів виконаних робіт (КБ-2в);
- аналіз та надання рекомендацій щодо наявності та правильності оформлення виконавчої документації (актів на приховані роботи, геодезичні зйомки, наявність всіх необхідних сертифікатів та паспортів на продукцію і т.д.)

Передбачається участь чотирьох фахівців, котрим буде додано по 100\$ до заробітної плати за виконання звіту:

1. проєктант – перевіряє відповідність будівельних рішень нормам ДБН;
2. кошторисник – аналізує кошториси та акти виконаних робіт;
3. закупівельник – перевіряє відповідність матеріалів технічному завданню;
4. інженер з технічного нагляду – здійснює огляд на будівельному майданчику.

Для написання звіту фахівці два рази виїжджають на об'єкт для перевірок, після чого готується загальний технічний звіт з фотофіксацією, аналітичними висновками та рекомендаціями для замовника.

Вартість однієї такої послуги для замовника становить 120 000 грн, що є середньою ціною на ринку для комплексного технічного аудиту. Таким чином, підприємство максимізує доходність без потреби створення нового структурного підрозділу або розширення штату, тому реалізація даної послуги є доволі гнучкою.

Як приклад аналізу актів приймання виконавчих робіт (КБ-2в) та виконавчої документації розглянемо перевірку експлуатації баштового крану.

3.3.1 Експлуатація баштового крану

Акти:

1. Акт № 330 від 31 жовтня 2023р. на експлуатацію баштового крану – 156 000, 00 грн;

Генпідрядник: ТОВ «БК ЦЕНТРОБУД»

Підрядник: ТОВ «УБМ-ГРУП»

Договір: №01/17 від 26.07.2023 року

Надано актів на загальну суму 156 000,00 грн

Фотофіксація



3.3.1.1. Баштовий кран TEREX CTT-162 №134

Джерело: складено автором

Перевірку експлуатації баштового крану TEREX CTT-162 №134 по акту №220 від 31.04.2025р. (156 000,00 грн) було виконано у відповідності до візуального обстеження та рапорту про роботу баштового крану за період з 01.04.2025р. по 31.04.2025р. Рекомендуємо при формуванні виконавчої документації прикласти копію журналу розпоряджень на право переміщення вантажів баштовим краном за період з 01.04.2025р. по 31.04.2025р. Обсяги по акту №220 від 31.04.2025р. на експлуатацію баштового крану без зауважень.

Висновок по розділу 3.3.1:

1. Затягування строків виконання будівельних робіт призводить до збільшення вартості об'єкту будівництва (оренда баштового крану, накладні і адміністративні витрати тощо) та, як наслідок, погіршення їх якості. Замість запропонованих 4 680 000, 00 грн за оренду баштового крану (26 дні x 12 год. x 500,00 грн x 30 міс. = 4 680 000,00 грн) витрати на оренду баштового крану склали (26 дні x 12 год. x 500,00 грн x 52 міс. = 8 112 000,00 грн) На 01.05.2025 збільшення собівартості об'єкту (пов'язані з орендою баштового крану) складає 3 430 000,00 грн
2. Обсяги враховані № 220 від 31 квітня 2025р. на експлуатацію баштового крану без зауважень.

Український ринок девелоперів все частіше залучає інжинірингові компанії задля аудиту будівництва, таким чином ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» зможе зарекомендувати себе як досвідченого девелопера з налагодженими зв'язками з підрядниками та власним практичним досвідом. Варто підкреслити, що сюрвеєрські послуги вигідні для усіх учасників проєкту, таким чином клієнти отримують якісний звіт з усіма зауваженнями для реалізації успішного проєкту, підрядники отримують чіткі вимоги та своєчасно виявлені недоліки для виправлення, а інвестори будуть впевнені в правильності та прозорості вкладених коштів.

Таке розширення діяльності підприємства на ринку консалтингових послуг дозволить створити нове джерело надходження грошових коштів, яке є незалежним від сезонності будівництва, що, в свою чергу, забезпечує фінансову стійкість. Зокрема, дана послуга дозволить мобілізувати вже наявні навички співробітників і тим самим підвищити продуктивність праці.

Ще однією рекомендацією до впровадження є імплементація BIM-технологій в контексті виробничого процесу. З попередніх досліджень виявлено, що виробнича складова є найслабшою ланкою підприємства, тож задля зменшення технічних помилок у документації або пришвидшення часу на її розробку пропонуємо опанувати інформаційне моделювання будівель (Building Information Modeling).

По суті, BIM – це передовий підхід до проєктів, котрий передбачає розробку 3D-моделі споруди з інтегрованою інформацією про всі її складові, інженерні системи, технічні параметри та матеріали. Найбільшою перевагою моделі є об'єднання даних для всіх задіяних у проєктуванні, адже впровадження BIM-технології дозволяє робити більшість процесів паралельно для архітекторів, інженерів, кошторисників та будівельників. Таким чином, BIM дозволяє підвищити точність проєктної документації, оптимізувати витрати на узгодження рішень та зменшити термін реалізації проєкту [41].

Варто зазначити, що в Україні ці технології тільки починають впроваджуватись, початківцями були компанії з іноземними інвестиціями та великі забудовники. Наприклад, архітектурна компанія Archimatika однією з перших опанувала BIM при проєктуванні житлових і комерційних об'єктів, а з девелоперів - SAGA Development, яка співпрацює з фахівцями даної сфери [42].

Незважаючи на невелику кількість випадків впровадження, наразі BIM все більше набувають популярності навіть серед невеликих українських девелоперів. Тож пропонуємо розглянути процес впровадження BIM на підприємстві ТОВ "Стандарт 1 Юкрейн».

Першим етапом впровадження є пошук спеціаліст у сфері BIM, його навчання під потреби проєкту та створення BIM-моделі, тобто 3D-моделі будівлі з усією інформацією. Наступним кроком є вибір програмного забезпечення, в свою чергу, для українського ринку найбільш характерним є використання Revit для архітектурно-конструкторського моделювання. Відповідно, обране програмне забезпечення закуповується на правах ліцензії та починається навчання персоналу. BIM-технологія є більше абстрактним явищем, її неможливо купити, необхідно підвищувати кваліфікацію працівників для того, аби вона працювала. В розрізі навчання передбаченні курси з роботи в Revit, які включають опанування принципів спільної роботи в середовищі та основних стандартів BIM. Надалі відбувається процес адаптації та використання набутих навичок при розробці проєкту під керівництвом BIM-спеціаліста.

Відповідно, віддача від технології буде не одразу через тривалий термін освоєння знань співробітниками, проте за даними досліджень Dodge Data Analytics економічна вигода від впровадження BIM включає зменшення загальних витрат на реалізацію проєкту на 5%, скорочення термінів будівництва на 5%, підвищення продуктивності на 25%, а також зменшення кількості трудових ресурсів на 25% [43]. Дані переваги пояснюються зміною вкладених зусиль, які зображені на рис. 3.2. У порівнянні з традиційним підходом, при використанні BIM-технології вивільняється додатковий час задля спрямування його на якісне виконання інтелектуальної та технологічної діяльності.

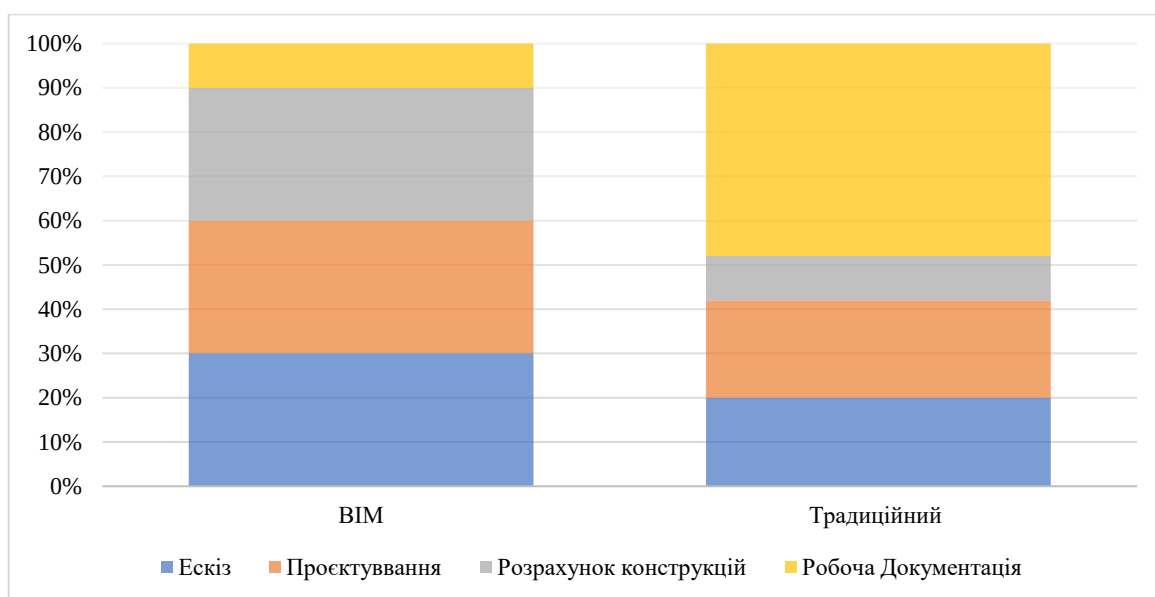


Рисунок 3.2 – Орієнтовний перерозподіл зусиль у проектуванні при використанні BIM

Джерело: розроблено автором

Як висновок, варто розуміти, що впровадження BIM-технології є довгостроковою стратегією, адже на початку запровадження підприємство понесе великі витрати на її імплементацію, але в подальшому первинні інвестиції компенсуються значним зростанням продуктивності, що наглядно зображено на рис. 3.3

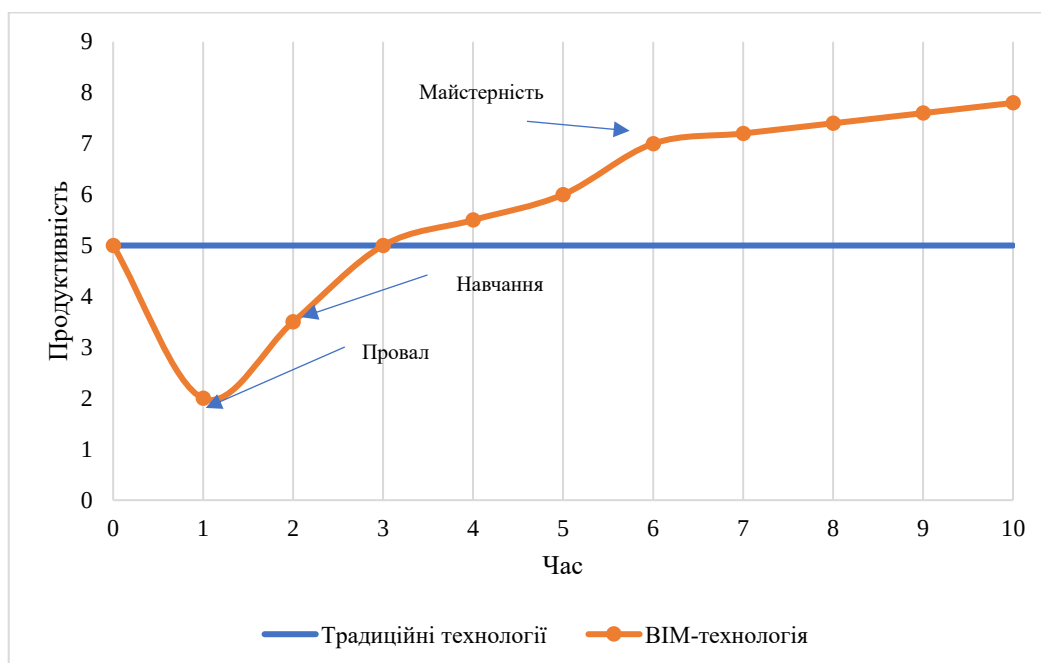


Рисунок 3.3 – Динаміка продуктивності при впровадженні BIM-технології

Джерело: розроблено автором

Зокрема, при майбутній диверсифікації діяльності та участі в державних проєктах, впровадження BIM-технологій на ранніх етапах стане конкурентною перевагою. Оскільки Верховна Рада України прийняла за основу законопроект №6383, що передбачає обов’язкове використання BIM-технологій при будівництві за рахунок державних коштів [44].

3.3. Планування та оцінка витрат на реалізацію заходів зростання доходності підприємства

Для початку, розрахуємо витрати на впровадження заходу щодо підвищення доходності підприємства, а саме впровадження нової послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Враховуючи механізм впровадження, який був запропонований в попередньому пункті, передбачається розширення спектру консалтингових послуг для збільшення джерел надходження підприємства. Послуга передбачає аналіз будівельних об’єктів, що потребує наявності мінімального обладнання для оцінки якісного виконання робіт, таким чином, необхідні початкові інвестиції, які наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Початкові інвестиції для впровадження послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Стаття витрат	Кількість одиниць	Ціна одиниці, грн	Сума, грн
Лазерний далекомір Bosch GLM 40 Professional	4	4014	16056
Вимірювальна рулетка Bosch Professional 8 м	4	1464	5856
Всього витрат			21912

Джерело: складено автором на основі [45,46]

Враховуючи, що послуга передбачає додаткове навантаження для штатних працівників, кожен з них має бути забезпечений власними пристроями. Зокрема, додаткове навантаження передбачає доплати задля справедливої оплати праці. Перелік необхідних спеціалістів, а саме проєктант, кошторисник, закупівельник та інженер з технічного нагляду, та відповідні відрахування наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Розрахунок місячного та річного фонду оплати праці

Посада	Доплати, грн	Сума, грн/міс.	Сума, грн/рік
Проєктант	5 500	5 500	66 000
Кошторисник	5 000	5 000	60 000
Закупівельник	5 000	5 000	60 000
Інженер з технічного нагляду	6 000	6 000	72 000
Всього	21 500	21 500	258 000
Витрати на соціальні відрахування		4 730	56 760
Всього ФОП		26 230	314 760

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Суми доплат визначено на основі загальноринкових окладів, проте було враховано, що дана послуга є додатковою та не є спеціалізацією підприємства. Таким чином, витрати на фонд оплати праці щомісячно становлять 21 500 грн, з найбільшою доплатою інженера з технічного нагляду через найбільший внесок щодо аналізу об'єкту. Зокрема було розраховано ЄСВ, сума якого становить 22% від доплат, а саме 4 730 грн. Послуга передбачає аудит одного будівельного об'єкту з наданням звіту кожного звітного періоду, а саме один місяць, що співпадає з термінами подання актів виконаних робіт. Зокрема, аналіз передбачає виїзд на об'єкт два рази на місяць, що, в свою чергу, вимагає транспортних витрат, розрахованих у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Транспортні витрати послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Показник	Значення
Середня ціна 1 л бензину А-95, грн	58,00
Середні витрати палива на 100 км, л	8,00
Середній пробіг за 1 виїзд, км	60
Кількість виїздів на 1 об'єкт	2
Загальний пробіг на місяць, км	120
Загальні витрати палива на місяць, л	9,6
Середні витрати на паливо на місяць, грн	556,8
Середні витрати на паливо на рік, грн	6681,6
Середні витрати на амортизацію робочого автомобіля на місяць, грн	1500
Середні витрати на амортизацію робочого автомобіля на рік, грн	18000
Всього витрати на місяць	2056,8
Всього витрати на рік	24681,6

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Тобто, транспортні витрати включають витрати на пальне та амортизацію робочого автомобіля. Відповідно, дані витрати не є статичними і будуть змінюватись залежно від вартості пального та відстані до аналізованого об'єкту будівництва.

Ще одним важливим аспектом впровадження послуги є розрахунок амортизаційних витрат необхідного обладнання, що описано в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Амортизаційні відрахування додаткового обладнання для послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Назва об'єкта основного фонду	Кількість одиниць	Вартість, грн	Термін корисного використання, років	Норма амортизації	Місячна сума амортизації, грн	Річна сума амортизації, грн
Лазерний далекомір Bosch GLM 40 Professional	4	4014	5	0,2	267,6	3211,2
Вимірювальна рулетка Bosch Professional 8 м	4	1464	5	0,2	97,6	1171,2
Всього	8				365,2	4382,4

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Відповідно, сума відрахувань в місяць становитиме 365,2 грн, а в рік – 4382,4 грн

Таким чином, згрупуємо всі обраховані витрати в загальну собівартість послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». Згідно з таблицею 3.5, сума витрат в місяць на дану послугу становить 42 978 грн, а в рік – 515 736 грн.

Таблиця 3.5 – Загальна собівартість послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Стаття витрат	Сума, грн/міс.	Сума, грн/рік
Доплата працівникам	21500	258000
ЄСВ	4730	56760
Амортизація обладнання	365,2	4382,4
Транспортні витрати	2056,8	24681,6
Адміністративні витрати	5730	68765
Маркетинг	8596	103147
Всього витрат	42978	515736

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Також важливою статтею витрат загальної собівартості є адміністративні витрати, які включають канцелярське забезпечення, оформлення звітів, відрахування на заробітну плату адміністративному персоналу, тощо. Розрахунок передбачав 20% від прямих витрат для врахування всіх супутніх витрат, які необхідні для якісного надання послуги.

Так як послуга є новою для підприємства, необхідними також є витрати на рекламу та просування, які включають розробку рекламних матеріалів та запуск реклами в Інтернеті.

Отже, собівартість послуги «Сюрвеєр ВІД ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» в місяць становитиме 42 978 грн, а в рік - 515 736 грн, а найвагомішою статтею є оплата праці спеціалістів, яка становить 50%.

Наступною рекомендацією для впровадження є імплементація BIM-технологій у виробничий процес, що передбачає зменшення витрат в майбутньому та підвищення ефективності в цілому. Впровадження даної технології передбачає навчання персоналу та його забезпечення відповідним програмним забезпеченням. Важливим є закупівля ліцензійного програмного забезпечення для успішної реалізації BIM, що дозволить створювати інформаційні моделі будівель, організовувати колективну роботу над проектами та спростить більшість процесів. Для впровадження нової технології

заплановано придбати 4 ліцензії Autodesk Revit, оскільки дозволено підключати 3 пристрої до однієї ліцензії та хмарне середовище BIM Collaborate Pro для всіх співробітників. Строк ліцензії лише один рік, що вимагає щорічних витрат на їх поновлення. Додатково, першочерговою інвестицією є придбання курсів для опанування BIM-технології. Передбачається закупівля курсів від архітектурного бюро inLab для 11 співробітників, саме навчання є одноразовим та триває два місяці. З таблиці 3.6 бачимо, що для впровадження BIM-технології необхідно 1 465 364 грн в рік.

Таблиця 3.6 – Витрати на впровадження BIM-технології

Стаття витрат	Кількість одиниць	Ціна одиниці, грн	Сума, грн/міс.	Сума, грн/рік
Програмне забезпечення Revit	4	118 368	39 456	473 472
Хмарне середовище BIM Collaborate Pro	1	31 416	2 618	31 416
Курси для навчання персоналу	11	11 900	130 900	130 900
Всього витрат			172 974	1 635 788

Джерело: складено автором на основі розрахунків [47, 48, 49]

Відповідно, для впровадження нових технологій необхідно мати належні та справні пристрої для роботи, тому пропонується модернізація 11 комп'ютерів. Таким чином, сума амортизації, за таблицею 3.7, становитиме 264 000 грн в рік.

Таблиця 3.7 – Розрахунок амортизації при впровадженні BIM-технологій

Назва об'єкта та основних фондів	Кількість одиниць	Вартість, грн	Модернізація, грн	Термін використання	Норма амортизації	Річна сума амортизації, грн (після модернізації)
Комп'ютер	11	60 000	20 000	3	0,3	264 000

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Також для впровадження даної послуги необхідним є наявність спеціаліста, який вже володіє необхідними знаннями у середовищі інформаційного моделювання. Оскільки BIM-технологія передбачає координацію будівельних процесів, пропонується додатковий найм співробітника, який буде керувати діяльністю архітекторів, конструкторів, інженерів-проектантів та налагоджувати комунікацію між ними в процесі роботи. В таблиці 3.8 наведено посадовий оклад спеціаліста та розраховано витрати на соціальні відрахування.

Таблиця 3.8 – Розрахунок фонду оплати праці при впровадженні BIM-технології

Посада	Кількість осіб	Посадовий оклад, грн/міс.	Сума, грн/міс.	Сума, грн/рік
Спеціаліст із BIM-технологій	1	30 000	30 000	360000
Витрати на соціальні відрахування			6600	79200
Всього ФОП			36 600	439 200

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, витрати на оплату праці працівника в рік становлять 360 000 грн, а нарахування ЄСВ – 79 200 грн. Таким чином, річний фонд оплати праці становить 439 200 грн.

Підсумуємо загальні витрати, необхідні для впровадження BIM-технологій в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Загальні витрати на впровадження BIM-технологій

Стаття витрат	Сума, грн/міс.	Сума, грн/рік
Курси для навчання персоналу	130 900	130 900
Модернізація комп'ютерів	20 000	20 000
Всього одноразові витрати	150 900	150 900
Програмне забезпечення Revit	39 456	473 472
Хмарне середовище BIM Collaborate Pro	2618	31 416
Витрати на оплату праці співробітника	30 000	360000
Витрати на соціальні відрахування	6600	79200
Всього щорічні витрати	78 674	944 088
Всього витрат	298 622	1 094 988

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, для впровадження BIM-технологій на підприємство необхідно 1 094 988 грн на рік, включаючи оновлення матеріально-технічної бази, навчання співробітників та створення цифрового робочого простору. Варто зазначити, що витрати на опанування даної технології є виправданими з довгострокової перспективи, що дозволить зменшити витрати на будівельні проєкти, пришвидшити терміни реалізації та підвищити точність документації.

3.4. Комплексна оцінка економічної ефективності впровадження ініціатив задля зростання доходності підприємства

Наступним етапом, який є не менш важливим на етапі впровадження рекомендацій. Передбачається оцінка економічної вигоди, а саме аналіз оновлених показників доходності підприємства.

Дохід від розширення діяльності підприємства за рахунок послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» розраховується як різниця між ціною з ПДВ (120 000 грн) та витратами на її впровадження і відповідними податками. Оскільки послуга надається впродовж року через ведення проєкту, який потребує щомісячного огляду об'єкта, відповідно, вартість послуги без ПДВ, яке становить 20% ціни, множиться на 12 місяців.

Таблиця 3.9 – Результати отриманого доходу від послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Показник	Сума, грн/міс.	Сума, грн/рік
Вартість послуги з ПДВ	120 000,00	1 440 000,00
Дохід	100 000,00	1 200 000,00
Витрати на впровадження	42 978,00	515 736,00
Прибуток до оподаткування	57 022,00	684 264,00
Податок на прибуток	10 263,96	123 167,52
Військовий збір	2 851,10	34 213,20
Чистий прибуток	43 906,94	526 883,28

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, загальний дохід від впровадження послуги становить 1 200 000 грн в рік. Таким чином, розглянемо як зміняться результати підприємства з урахуванням даної рекомендації в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Розрахунок економічної вигоди від заходу «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Назва рядка	2024	Показники після впровадження, тис. грн	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5 605,3	6 289,6	684,3	12,2%

Продовження таблиці 3.10

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4 937,0	5 452,7	515,7	10,4%
Інші операційні доходи	12,0	12,0	-	0,0%
Інші операційні витрати	1 412,3	1 412,3	-	0,0%
Інші доходи	1 904,8	1 904,8	-	0,0%
Інші витрати	30,4	30,4	-	0,0%
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	7 522,1	8 206,4	684,3	9,1%
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	6 379,7	6 895,4	515,7	8,1%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	1 142,4	1 310,9	168,5	14,8%
Податок на прибуток				
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	1 142,4	1 310,9	168,5	14,8%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

З таблиці 3.10 бачимо, що спостерігаються позитивні тенденції фінансових показників, що підтверджує економічну доцільність запропонованого напрямку підвищення доходності. Так як, чистий дохід від реалізації зріс на 684,3 тис. грн, або на 12,2% порівняно з базовим періодом. Важливим аспектом є переважання відсотку доходу над собівартістю, яка становить 10,4%, що є пропорційним відповідно до включення витрат. Варто зазначити, що підприємство має непокритий збиток у розмірі 5 196,5 тис. грн, що звільняє його від сплати податків. Зокрема, спостерігається зростання чистого прибутку на 168,5 тис. грн або на 14,8%, що свідчить про ефективність обраної стратегії диверсифікації діяльності.

Другим напрямом для аналізу є імплементація BIM-технологій для оптимізації проєктної діяльності. Згідно з дослідженнями World Economic Forum, використання Lean-методів, до яких безпосередньо і відноситься BIM, дозволяє зменшити строки реалізації проєктів на 30% [50]. Проте даний відсоток варіюється, адже все залежить від людського фактору та вмінь працівників, адже при високій кваліфікації продуктивність може сягати і 50-60%. Таким чином, для розрахунку показників, врахуємо, що мінімальним прийнятним відсотком зростання продуктивності є 25%, що вказує на завершення проєктних робіт на

один квартал швидше [43]. Тобто, при використанні ВІМ-технологій, за тих самих витрат з врахуванням собівартості самої технології, підприємство зможе реалізувати продукції на 25% більше. Розглянемо детальніше ефект від впровадження в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 – Результати економічної вигоди від впровадження ВІМ-технологій

Назва рядка	2024	Показники після впровадження, тис. грн	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5 605,3	7 006,6	1 401,3	25,0%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4 937,0	5 898,2	961,2	19,5%
Інші операційні доходи	12,0	12,0	-	0,0%
Інші операційні витрати	1 412,3	1 543,2	130,9	9,3%
Інші доходи	1 904,8	1 904,8	-	0,0%
Інші витрати	30,4	30,4	-	0,0%
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	7 522,1	8 923,4	1 401,3	18,6%
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	6 379,7	7 471,8	1 092,1	17,1%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	1 142,4	1 451,6	309,2	27,1%
Податок на прибуток				
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	1 142,4	1 451,6	309,2	27,1%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, за таких умов в абсолютному вираженні чистий дохід зростає на 1 401,3 тис. грн, а собівартість на 961,2 тис. грн, з врахуванням витрат на програмне забезпечення, оплату праці та амортизацію. Зростання інших операційних витрат пояснюється витратами на курси персоналу у розмірі 130,9 тис. грн. Після відрахувань витрат, чистий прибуток становить 309,2 тис. грн або на 27,1%, що підтверджує позитивний вплив ВІМ-технологій на фінансовий результат. Для збільшення віддачі від ВІМ-технологій варто вкладатись в навчання співробітників, адже зростання продуктивності праці є потенціалом до зростання прибутковості.

Для оцінки загального ефекту від впровадження двох рекомендацій одночасно розглянемо таблицю 3.11.

Таблиця 3.11 – Результати економічної вигоди від впровадження напрямів зростання доходності на підприємстві ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Назва рядка	2024	Показники після впровадження, тис. грн	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5 605,3	7 690,9	2 085,6	37,2%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4 937,0	6 414,0	1 477,0	29,9%
Інші операційні доходи	12,0	12,0	-	0,0%
Інші операційні витрати	1 412,3	1 543,2	130,9	9,3%
Інші доходи	1 904,8	1 904,8	-	0,0%
Інші витрати	30,4	30,4	-	0,0%
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	7 522,1	9 607,7	2 085,6	27,7%
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	6 379,7	7 987,6	1 607,9	25,2%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	1 142,4	1 620,1	477,7	41,8%
Податок на прибуток				
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	1 142,4	1 620,1	477,7	41,8%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, впровадження двох ключових рекомендацій сприяє покращенню фінансових результатів, адже спостерігається зростання абсолютних показників доходності. Передбачається зростання чистого доходу на 2 085,6 тис. грн або на 37,2%, при цьому зростання собівартості становило лише 1 477, 0 тис. грн або 29,9%, що і стало каталізатором зростання прибутковості. Зростання чистого прибутку на 41,8% або на 477,7 тис. грн свідчить про доцільність подальшого масштабування запропонованих заходів.

Враховуючи, що ефективність впровадження можемо оцінити за показниками рентабельності, розглянемо таблицю 3.12.

Таблиця 3.12 – Результати зміни показників рентабельності від впровадження напрямів зростання доходності на підприємстві ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн»

Показники	2024	Показники після впровадження, тис. грн	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Коефіцієнт рентабельності активів	5,6%	6,8%	1,2%	22,3%
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-125,9%	-178,5%	-52,6%	41,8%
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	23,1%	25,3%	2,1%	9,2%
Коефіцієнт операційної рентабельності продажу	20,4%	21,1%	0,7%	3,4%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Як бачимо з таблиці 3.12, рентабельність активів, незважаючи на зростання вартості активів, зросла на 1,2%, що вказує на генерування більшої частки прибутку з наявних ресурсів підприємства. Зміна рентабельності власного капіталу супроводжується негативною тенденцією через те, що власний капітал залишається від’ємним, так як підприємство функціонує з наявним збитком. Значним покращенням для операційної діяльності є зростання рентабельності основної діяльності на 2,1%. Зі схожою, але сповільненою динамікою, відбулось зростання рентабельності операційного продажу, що характеризує зростання прибутку з кожної гривні доходу.

Таким чином, на основі зростаючої тенденції показників спостерігається зростання доходності підприємства, що в котре підтверджує доцільність запропонованих заходів і наявний економічний ефект від них.

Висновки до розділу 3

У розділі 3 було розглянуто практичне обґрунтування підвищення доходності ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн». На основі реальних проблем галузі, таких як економічна нестабільність, тривалі цикли реалізації проєкту, залежність від різних учасників проєкту, складність фінансування та інші, було сформовано

напрямки для покращення у фінансовій, виробничій, маркетинговій та соціальній сферах. Серед основних драйверів зростання було виокремлено ключові рішення, а саме введення послуги «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» як джерело додаткового доходу і впровадження BIM-технологій для підвищення продуктивності та ефективності процесів.

У другій частині розділу проведено детальне економічне обґрунтування впровадження нової послуги «Сюрвеєр», що передбачає надання замовникам комплексного технічного супроводу будівельного проєкту та підготовку звіту щодо якості виконаних робіт кожного місяця. Таким чином, впровадження цієї послуги дозволить не лише задовольнити існуючий попит на ринку та зайняти ще одну нішу, а й збільшити доходність підприємства за рахунок нових грошових надходжень. Для реалізації даної послуги необхідні початкові інвестиції у розмірі 21 912 грн задля закупівлі необхідного обладнання, а в собівартість, яка становить 515 736 грн на рік, входять доплати працівникам з ЄСВ, амортизація обладнання, транспортні, адміністративні та маркетингові витрати. Імплементация BIM-технологій у виробничий процес передбачає навчання персоналу для опанування нової методики розробки проєктної документації, що, в свою чергу, не тільки оптимізує більшість процесів, а й знижує втрати на помилки у проєктуванні та скорочує терміни реалізації проєктів. Базовими витратами на впровадження є закупівля програмного забезпечення, хмарного середовища та курси на навчання персоналу, що становить 1 635 788 грн на рік. Собівартість залучення працівників до BIM-технологій становитиме 1 094 988 грн на рік з врахуванням модернізації комп'ютерів, витрат на оплату праці та соціальне забезпечення. Варто зазначити, що впровадження даного інструменту матиме довгостроковий ефект, що дозволить підвищувати якість виконання робіт з кожним роком.

За наведеними розрахунками, після реалізації пропозицій наявна позитивна тенденція змін основних показників підприємства, адже прогнозується зростання чистого доходу на 2 085,6 тис. грн та чистого прибутку на 477,7 тис. грн, а рентабельність основної діяльності підвищиться на 9,2%.

В цілому, зростання показників рентабельності засвідчує посилення фінансової стійкості підприємства, підвищення конкурентоспроможності на ринку та зміцнення позицій у галузі. Отримані результати свідчать про доцільність обраних напрямів і підтверджують їх потенціал у зростанні доходності підприємства.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі було комплексно досліджено питання доходності підприємства, враховуючи основні теоретичні засади, які підтверджуються практичними аспектами. У теоретичній частині роботи було впорядковано основні принципи стосовно сутності доходу і доходності та надано власне визначення поняття, проаналізовано підходи до класифікації та методології формування доходності підприємства. Зокрема, здійснено аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на фінансові результати та стабільність діяльності підприємства. Суттєвим елементом викладеного теоретичного матеріалу стало узагальнення методів оцінки доходності, включно з вертикальним, горизонтальним та факторним аналізами та інтеграцією EERL-системи як засобу діагностики ефективності діяльності та визначення можливостей для покращення.

Другий розділ передбачав практичну частину даної роботи, адже було розглянуто діяльність ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн», яке є представником будівельної галузі. Для ознайомлення з підприємством було описано організаційно-правову структуру ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та основні напрямки діяльності. Для правильної інтерпретації показників ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» описано сам процес будівництва об'єкту, який повністю супроводжується зазначеним підприємством. На основі фінансової звітності проведено комплексний аналіз стану підприємства з використанням коефіцієнтів платоспроможності, ліквідності, ділової активності підприємства. Було визначено слабкі місця підприємства, а саме незахищеність від зовнішніх факторів та виявлено позитивні тренди, які вказують на відновлення більшості показників з тенденцією до зростання. Також завдяки кореляційно-регресійному аналізу було встановлено сильний зв'язок впливу собівартості та інших операційних витрат на чистий дохід. В контексті оцінки рівня доходності було застосовано метод EERL-системи з проведенням SWOT та PEST аналізів та аналіз показників доходності за складовими, які в подальшому стали основою

для виявлення резервів для підвищення доходності. Таким чином, було визначено середній рівень доходності підприємства з нестабільною тенденцією до зростання. Зокрема, для підкріплення отриманих результатів було визначено низьку ймовірність банкрутства за О.О. Терещенко, проте суб'єктивні показники за методом Аргенті вказали на протилежний результат.

На основі проаналізованого стану підприємства та виявлених резервів для покращення, у третьому розділі розроблено і обґрунтовано практичні заходи для підвищення доходності підприємства. Зокрема, було надано достатньо рекомендацій задля мінімізації ризиків галузі, проте основними напрямками для впровадження було обрано нову послугу «Сюрвеєр від ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» та імплементацію BIM-технологій. Окрему увагу приділено економічному обґрунтуванню обраних заходів, деталізації їх впровадження та функціонування та розрахунку витрат. Також виконано оцінку прогнозованого економічного ефекту від реалізації заходів, що передбачає зростання чистого доходу на 2 085,6 тис. грн та підвищення рентабельності основної діяльності на 9,2%.

Узагальнюючи результати, варто зазначити, що поставлені завдання було досягнуто та запропоновані заходи сприятимуть збільшенню доходності підприємства, зміцненню його фінансової стабільності, підвищення платоспроможності і ліквідності та успішного функціонування в умовах нестабільного економічного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Даньків Й. Я., Ножова Г. М. Показники доходності як критерії оцінки ефективності діяльності підприємства. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «National and regional economics VII». Hersany 2010. URL: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2010/zbornik/files/prispevky/DankivJozef.pdf> (дата звернення: 13.12.2024)
2. Пархомиць М. Теоретично-методичні засади дохідності – основа підвищення конкурентоспроможності підприємств. «Прикладна економіка – від теорії до практики». Тернопільський національний економічний університет. 4 с.
3. Кулик М. Еволюція сутності та теорій доходу. *Економіка та суспільство*. 2023. №57. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-57-126
4. Яворська Т. І., Соколевська О. О. Теоретичні аспекти сутності доходів та їх класифікація. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного*. 2020. С. 5.
5. Мусієнко Ю. Ю. Поняття і класифікація доходів та витрат підприємства як основа організації їх управління. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2022. Том 2. №14. С. 236-240.
6. Фостолович В. А., Томчук В. В., Гуртовий О. О., Фостолович Р. С., Гуртовий Ю. А. Теоретичні аспекти управління доходами підприємства: порядок формування, технологія розподілу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. №21. С. 52-57.
7. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. №6 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7126> (дата звернення: 15.12.2024)
8. Пилипенко С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. №10. С.254-256

9. Остапенко Я. О., Морозовський П. А., Чинники впливу на формування доходу підприємства: обліково-аналітичний аспект. *Економічний простір*. 2020. №154. С. 115-119. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/486/474>
10. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Київ : Кондор, 2018. 700 с.
11. Макалюк І. В. Планування і контроль на підприємстві: Конспект лекцій : навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 241 с.
12. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємства України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
13. Михайленко О. В., Орлова К. Г., Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2023. №13(2) С. 114–117.
14. Курінна Д. В., Курінна В. В., Ковальчук Н. В. Інструменти інтернет-маркетингу. Матеріали II науково-практичної конференції «Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів», Харків: Видавництво «Молодий вчений», 2020. С. 79–82.
15. Перерва Б. К. Доходи та цінова політика підприємства. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент 2024: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку», Дніпро: Видавець Біла К. О. С. 56-58.
16. Кузнецова І., Касич А., Сороківська О. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. Тернопіль: ЗУНР, 2023. 320 с.
17. Тюленєва Ю., Ренкас С. Фактори впливу на прибуток підприємства та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновацій*. 2017. №3. С.102–107.

18. Долгальова О., Пугач М. Оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища на ефективність управління підприємством. *Галицький економічний вісник*. 2024. №4 (89). С. 120-129.

19. Крючко Л. С. Оцінка фінансового стану підприємства – сутність та необхідність. *Ефективна економіка*. 2012. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1613>

20. Калайтан Т. В. Факторний аналіз в управлінні доходністю підприємств готельного бізнесу. *Підприємство і торгівля*. 2020. №26. С.37–44 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2020_26_8

21. Метей О. С., Шай К. Л. Методика аналізу та оцінки ефективності господарської діяльності підприємства. 2019. С. 147 URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/02/147.pdf>

22. Jouret C. Design and Implementation of a performance measurement system in BEST. *Faculteit Ingenieurswetenschappen*. 2010. 131 p. URL: https://libstore.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/418/659/RUG01-001418659_2010_0001_AC.pdf

23. Гудзь П. В., Скоробогата Ю. Р. Оцінювання ефективності діяльності некомерційних організацій. *Академічний огляд*. 2014. №1. С. 56–63.

24. Сіньїн Д. Класифікація поняття ефективності та її оцінки в розрізі інноваційної діяльності підприємств. *Економіка і суспільство*. 2018. №14. С. 335–348.

25. Голубєва Т. С., Колос І. В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №5(59) С. 66–71.

26. ТОВ "СТАНДАРТ 1 ЮКРЕЙН". *Clarity Project*. URL: <https://clarity-project.info/edr/40956715>

27. ТОВ "СТАНДАРТ 1 ЮКРЕЙН". *YOUCONTROL*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/42709197/

28. Якименко Н. В., Куниця К. В., Жадан Т. А. Девелопмент як форма інвестиційної діяльності на ринку готельної нерухомості. *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)*. 2024. №1. С. 121-125.

29. Апартаментний комплекс Standard One Terminal. ЛУН. URL: <https://lun.ua/uk/апартаментний-комплекс-s1-terminal-київ>

30. Кучмєй О. В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Будівельна корпорація «УкрБуд»). *Ефективна економіка*. 2017. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037>

31. Марченко В. М., Гречко А. В., Кузьмінська Н. Л., Кривда О. В. Дипломне проєктування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 68 с.

32. Драченко А. Юрчишена Л. Концептуальний підхід до моделювання впливу фінансових показників на прибуток підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. №44 DOI: 10.32782/2524-0072/2022-44-44

33. Гуменюк О. Г. Використання SWOT-аналізу як основного Інструменту стратегічного управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №17. С. 281-285 URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/61.pdf>

34. Шашина М. В., Кривда О. В., Тарічева М. Ю. Ризики забезпечення доходності підприємств будівельної галузі в умовах воєнного стану. *Національні інтереси України*. 2025. № 5 (10). С. 989-999. DOI: 10.52058/3041-1793-2025-4(9)-989-999.

35. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О. Особливості управління економічною безпекою будівельних підприємств у воєнний період. *Науковий журнал Economic Synergy*. 2023. №3(9). С. 192-201.

36. Мартиненко В. П., Макалюк І. В. Запобігання банкрутства промислових підприємств у нестійкому ринковому середовищі. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 5 (264). С. 23–29.

37. Коба О. В. Ризики і загрози економічній безпеці підприємств будівельної галузі. *Економічні науки*. 2020. №6. С. 352-358.

38. Levchenko N. M., Beiner P. S., Beiner N. V. Reconstruction of buildings using bim technologies during city renewal in Ukraine. *Physical Metallurgy and Heat Treatment of Metals*. 2022. №4. P. 64–70. DOI: 10.30838/j.pmhtm.2413.271222.64.912

39. Демидова О. О., Шатрова І. А., Пожарун О. А. Особливості формування маркетингового потенціалу будівельного підприємства. Матеріали XIX Міжнародної наукової конференції "Сучасні досягнення в науці та освіті", Нетанія: ХНУ, 2024. С. 103 - 107.

40. Сюрвеєрські послуги для банків та інших фінансових установ. «Ivrateh». URL: <https://ivrateh.com/posluhy/syurveyerski-posluhy-dlya-bankiv-ta-inshykh-finansovykh-ustanov/>

41. Левченко Н. М. Реконструкція будівель з використанням BIM технологій при відновленні міст в Україні. *Металознавство та термічна обробка металів*. 2022. № 4. С. 64-70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mtom_2022_4_9.

42. Завдяки BIM-технологіям можливо досягти єдиної концепції міста. «SAGA Development». URL: <https://saga-development.com.ua/publications/interviews/mykola-kovlev-zavdyaky-bim-tehnologiyam-mozhna-dosyagty-yedynoyi-kontseptsiiyi-mista/>

43. Титок В. В., Сиволап Ю. Економічні переваги використання BIM-технологій у будівельній сфері. *Економічна наука*. 2024. № 6. С. 170–175.

44. Верховна Рада України прийняла за основу законопроект щодо запровадження будівельного інформаційного моделювання (BIM-технології). «Верховна Рада України». URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/225312.html>

45. Вимірювальна рулетка Bosch Professional 8 м. Магазин Bosch «Бош-Центр». URL: https://bosch-centre.com.ua/vimiryuvalna-ruletka-bosch-professional-8-m-1600a01v3s?gmc=1&gclid=Cj0KCQjwiLLABhCEARIsAJYS6unyF4D1b6Kbbkj_XgPYNVxLJcFXwdvfA-LSgEF3iDHiNVDOLUov83caAmF3EALw_wcB

46. Лазерний далекомір Bosch GLM 40 Professional с чохлом. «Бош-Центр». URL: https://bosch-centre.com.ua/lazernyj-dalnomer-bosch-glm-40-0601072900?gmc=1&gclid=Cj0KCQjwiLLABhCEARIsAJYS6ulwLwgzB0TKRnVyp4jBxnjTtKkZEGTxSCMPCDF4WmdZFO2kxKZ7iGcaAt41EALw_wcB
47. Revit Architecture. «in.Lab School». URL: <https://inlab-school.com/revit>
48. Купити ліцензію Autodesk Revit в Softonline. «Інтернет-магазин програмного забезпечення». URL: <https://softonline.com.ua/ua/catalog/autodesk/autodesk-revit/?srsId=AfmBOoo4qNGQYBsBnowUP8I6a4aaugjc-bRHo1p8lIEKPCVeGfaZceHX>
49. Купити ліцензію Autodesk BIM Collaborate Pro (BIM 360 Design) в Softonline. «Інтернет-магазин програмного забезпечення». URL: <https://softonline.com.ua/ua/catalog/autodesk/autodesk-bim-360-design/>
50. Slowey K. Weak productivity crippling global construction industry growth. «Construction Dive». URL: <https://www.constructiondive.com/news/weak-productivity-crippling-global-construction-industry-growth/437249/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця 1 - Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Актив									
Стаття балансу	Роки					Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення (%)	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 до 2020	2024 до 2023	2024 до 2020	2024 до 2023
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	226,7	1 308,1	845,7	387,4	524,2	297,5	136,8	131%	35,31%
первісна вартість	336,6	1 835,7	1 835,7	1 758,2	2 090,2	1753,6	332	521%	18,88%
знос	109,9	527,6	990,0	1 370,8	1 566,0	1456,1	195,2	1325%	14,24%
Незавершені капітальні інвестиції	375,0		63,2	280,4	100,9	-274,1	-179,5	-73%	-64,02%
Основні засоби:	1 063,2	855,4	658,1	452,5	318,3	-744,9	-134,2	-70%	-29,66%
первісна вартість	2 160,5	2 373,2	2 357,8	2 426,2	2 513,0	352,5	86,8	16%	3,58%
знос	1 097,3	1 517,8	1 699,7	1 973,7	2 194,7	1097,4	221	100%	11,20%
Довгострокові фінансові інвестиції	1 683,3	882,2	710,8	1 547,1	3 421,6	1738,3	1874,5	103%	121,16%
Усього за розділом I	3 348,2	3 045,7	2 277,8	2 667,4	4 365,0	1016,8	1697,6	30%	63,64%
II. Оборотні активи Запаси	5 023,0	2 098,7	1 287,0	6 619,6	11 110,1	6087,1	4490,5	121%	67,84%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	63,4	72,2	235,4	145,3	212,8	149,4	67,5	236%	46,46%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,1	4,5	2,7			-0,10	0	-100%	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	7 744,5	6 804,0	6 554,2	4 786,4	4 203,9	-2 958,10	-582,5	-46%	-12,17%
Гроші та їх еквіваленти	4,8	13,5	60,3	4,5	9,7	-0,30	5,2	102%	115,56%
Витрати майбутніх періодів	84,2	70,5	58,0	84,6	2,7	0,40	-81,9	-97%	-96,81%
Інші оборотні активи	2 515,8	2 219,8	2 354,0	2 981,6	3 879,8	465,80	898,2	54%	30,12%
Усього за розділом II	15 435,8	11 283,2	10 551,6	14 622,0	19 419,0	-813,80	4797	26%	32,81%
Баланс	18 784,0	14 328,9	12 829,4	17 289,4	23 784,0	-1 494,60	6494,6	27%	37,56%

Продовження таблиці 1

Пасив									
Стаття балансу	Роки					Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення (%)	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 до 2020	2024 до 2023	2024 до 2020	2024 до 2023
Власний капітал	300	4850	4850	4850	4 850,0	4550	0	1517%	0,00%
Додатковий капітал		10	10	10	10,0	10	0	-	0,00%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-3062,7	-5431,9	-7114,4	338,90	-5 196,5	-2133,8	1142,4	70%	-18,02%
Усього за розділом I	-2762,7	-571,9	-2254,4	-1478,9	-336,5	2426,2	1142,4	-88%	-77,25%
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	115,7	275,8	186,8	331,4	337,7	222	6,3	192%	1,90%
III. Поточні зобов'язання						0	0		
товари, роботи, послуги	100,5	330,9	109	56,1	110,8	10,3	54,7	10%	97,50%
розрахунками з бюджетом	242,2	193,5	31,3	48,5	132,7	-109,5	84,2	-45%	173,61%
розрахунками зі страхування			2,8			0	0	-	
розрахунками з оплати праці		3,6	2,2			0	0	-	
Інші поточні зобов'язання	21088,30	14097	14751,7	18332,3	23 539,3	2451	5207	12%	28,40%
Усього за розділом III	21431,00	14625,00	14897,00	18436,90	23 782,80	2351,8	5345,9	11%	29,00%
Баланс	18784,00	14328,90	12829,40	17289,40	23 784,00	5000	6494,6	27%	37,56%

Додаток Б

Таблиця 2 - Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Стандарт 1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Актив										
Стаття балансу	2020		2021		2022		2023		2024	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
I. Необоротні активи										
Нематеріальні активи	226,7	1,2%	1308,1	9,1%	845,7	6,6%	387,4	2,2%	524,2	2,2%
первісна вартість	336,6	1,8%	1835,7	12,8%	1 835,7	14,3%	1 758,2	10,2%	2 090,2	8,8%
знос	109,9	0,6%	527,6	3,7%	990,0	7,7%	1 370,8	7,9%	1 566,0	6,6%
Незавершені капітальні інвестиції	375	2,0%		0,0%	63,2	0,5%	280,4	1,6%	100,9	0,4%
Основні засоби:	1063,2	5,7%	855,4	6,0%	658,1	5,1%	452,5	2,6%	318,3	1,3%
первісна вартість	2160,5	11,5%	2373,2	16,6%	2 357,8	18,4%	2 426,2	14,0%	2 513,0	10,6%
знос	1097,3	5,8%	1517,8	10,6%	1 699,7	13,2%	1 973,7	11,4%	2 194,7	9,2%
Довгострокові фінансові інвестиції	1683,3	9,0%	882,2	6,2%	710,8	5,5%	1 547,1	8,9%	3 421,6	14,4%
Усього за розділом I	3348,2	17,8%	3045,7	21,3%	2 277,8	17,8%	2 667,4	15,4%	4 365,0	18,4%
II. Оборотні активи										
Запаси	5023	26,7%	2098,7	14,6%	1 287,0	10,0%	6 619,6	38,3%	11 110,1	46,7%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	63,4	0,3%	72	0,5%	235,4	1,8%	145,3	0,8%	212,8	0,9%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,1	0,0%	4,5	0,0%	2,7	0,0%		0,0%		0,0%
Інша поточна дебіторська заборгованість	7744,5	41,2%	6 804,00	47,5%	6 554,2	51,1%	4 786,4	27,7%	4 203,9	17,7%
Гроші та їх еквіваленти	4,8	0,0%	13,50	0,1%	60,3	0,5%	4,5	0,0%	9,7	0,0%
Витрати майбутніх періодів	84,2	0,4%	70,50	0,5%	58,0	0,5%	84,6	0,5%	2,7	0,0%
Інші оборотні активи	2 515,80	13,4%	2 219,80	15,5%	2 354,0	18,3%	2 981,6	17,2%	3 879,8	16,3%
Усього за розділом II	15435,8	82,2%	11283,2	78,7%	10 551,6	82,2%	14 622,0	84,6%	19 419,0	81,6%
Баланс	18784	100,0%	14328,9	100,0%	12 829,4	100,0%	17 289,4	100,0%	23 784,0	100,0%

Продовження таблиці 2

Пасив										
Власний капітал	300	1,6%	4850	33,8%	4850	37,8%	4850	28,1%	4 850,0	20,4%
Додатковий капітал		0,0%	10	0,1%	10	0,1%	10	0,1%	10,0	0,0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-3062,7	-16,3%	-5431,9	-37,9%	-7114,4	-55,5%	-6 338,9	-36,7%	-5 196,5	-21,8%
Усього за розділом I	-2762,7	-14,7%	-571,9	-4,0%	-2254,4	-17,6%	-1478,9	-8,6%	-336,5	-1,4%
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	115,7	0,6%	275,8	1,9%	186,8	1,5%	331,4	1,9%	337,7	1,4%
III. Поточні зобов'язання		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
товари, роботи, послуги	100,5	0,5%	330,9	2,3%	109	0,8%	56,1	0,3%	110,8	0,5%
розрахунками з бюджетом	242,2	1,3%	193,5	1,4%	31,3	0,2%	48,5	0,3%	132,7	0,6%
розрахунками зі страхування		0,0%		0,0%	2,8	0,0%		0,0%		0,0%
розрахунками з оплати праці		0,0%	3,6	0,0%	2,2	0,0%		0,0%		0,0%
Інші поточні зобов'язання	21 088,30	112,3%	14097	98,4%	14751,7	115,0%	18332,3	106,0%	23 539,3	99,0%
Усього за розділом III	21 431,00	114,1%	14 625,0	102,1%	14897	116,1%	18436,9	106,6%	23 782,8	100,0%
Баланс	18 784,00	100,0%	14 328,9	100,0%	12829,4	100,0%	17289,4	100,0%	23 784,0	100,0%

Додаток В

Таблиця 3 - Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Стандарт1 Юкрейн» за 2020-2024 рр.

Назва рядка	Роки					Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення (%)	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 до 2020	2024 до 2023	2024 до 2020	2024 до 2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5 214,80	17 102,50	4 601,30	2 496,70	5 605,30	390,5	3108,6	7%	124,5%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4524,5	15524	3927,5	1744,5	4 937,0	412,5	3192,5	9%	183,0%
Інші операційні доходи	2690,7	15	51,6	187	12,0	-2678,7	-175	-100%	-93,6%
Інші операційні витрати	2099,5	3159,5	2236,6	1000,3	1 412,3	-687,2	412	-33%	41,2%
Інші доходи		21,8	47,4	876,3	1 904,8	1904,8	1028,5		117,4%
Інші витрати		822,5	218,8	39,7	30,4	30,4	-9,3		-23,4%
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	7 905,50	17 139,30	4 700,30	3 560,00	7 522,10	-383,4	3962,1	-5%	111,3%
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	6624	19506	6382,9	2784,5	6 379,7	-244,3	3595,2	-4%	129,1%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	1281,5	-2366,7	-1682,6	775,5	1 142,4	-139,1	366,9	-11%	47,3%
Податок на прибуток	0	0	0	0		0	0		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	1281,5	-2366,7	-1682,6	775,5	1 142,4	-139,1	366,9	-11%	47,3%

Додаток Г

Таблиця 4 - Шкала Чеддока

Значення коефіцієнта кореляції	Характеристика тісноти зв'язку
до 0,3	Практично відсутній
0,31-0,5	Слабкий
0,51-0,7	Помітний
0,71-0,9	Сильний (або тісний)
0,91-0,99	Дуже сильний (або дуже тісний)

Додаток Г

Таблиця 5 - Шкала Харрінгтона

Числові інтервали	Рівень ефективності складової
0,8-1,0	Дуже високий рівень ефективності
0,63-0,8	Високий рівень ефективності
0,37-0,63	Середній рівень ефективності
0,2-0,37	Низький рівень ефективності
0,0-0,2	Дуже низький рівень ефективності