

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра економіки та підприємництва ім. проф. І. М. Брюховецького

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

другий (магістерський) рівень вищої освіти

**на тему: «ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»**

Виконав:

Шоренко Валентин Вікторович
здобувач спеціальності
076 «Підприємництво та торгівля»

**Науковий
керівник:**

Щербак Валерія Геннадіївна
д.е.н., професор кафедри економіки та
підприємництва ім. проф. І.М. Брюховецького

Рецензент:

Сапич Вадим Іванович
д.е.н., професор кафедри менеджменту
Сумського інституту післядипломної освіти

Суми – 2025

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет

Економіки і менеджменту

Кафедра

Економіки та підприємництва ім. проф.

Освітній ступінь

І.М. Брюховецького

Спеціальність

другий (магістерський) рівень вищої освіти
076 «Підприємництво та торгівля»

Завідувач кафедри

Затверджую:

О. Ковбаса

« ____ » _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТА Шоренко Валентин Вікторович (прізвище, ім'я, по батькові)

1. **Тема роботи:** Підвищення ефективності підприємницької діяльності будівельного підприємства

2. **База практичного дослідження:** ПП «Приватбудсервіс» м. Суми

науковий керівник роботи Щербак Валерія Геннадіївна д.е.н., професор

затверджена наказом по університету від _____

2025 р. № _____

3. **Строк подання студентом закінченої кваліфікаційної роботи**

14 грудня 2025 року

4. **Вихідні дані до кваліфікаційної роботи:**

праці вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчо-нормативна база, статистичні дані, аналітичні дані підприємства, власні джерела

5. **Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):**

теоретично обумовлено основи ефективності підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання;

запропоновано показники, які дають можливість проаналізувати ефективність підприємницької діяльності;

проаналізовано ефективність підприємницької діяльності на прикладі ПП «Приватбудсервіс» м. Суми;

запропоновано шляхи підвищення підприємницької діяльності у\з урахуванням специфіки ПП «Приватбудсервіс» м. Суми.

обґрунтовано і запропоновано вплив ВІМ на ефективність підприємницької діяльності;

обґрунтовано маркетингову роль ВІМ-технологій у діяльності підприємства

Завдання прийняв до виконання

Валентин ШОРЕНКО

6. Дата видачі завдання

21 жовтня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів підготовки кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення та затвердження теми дослідження, складання плану – графіку виконання роботи	жовтень 2024 р.	виконано
2.	Підбір та аналіз літературних джерел, підготовка першого теоретичного розділу	жовтень - грудень 2024 р.	виконано
3.	Збір аналітичної інформації, обробка результатів дослідження та підготовка другого розділу роботи	травень-липень 2025р.	виконано
4.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи	вересень 2025 р.	виконано
6.	Підготовка висновків, пропозицій та узгодження з керівником	Жовтень 2025 р.	виконано
7.	Перевірка на автентичність, опрацювання зауважень керівника.	28 листопада 2025 р.	виконано
8.	Підготовка кінцевого варіанту кваліфікаційної роботи	01 грудня 2025 р.	виконано
9.	Рецензування кваліфікаційної роботи	01-05 грудня 2025 р.	виконано
10.	Представлення кваліфікаційної роботи на кафедрі, деканат	09 грудня 2025 р.	виконано
11.	Підготовка доповіді, презентації до кваліфікаційної роботи та її попередній захист	15 грудня 2025 р.	виконано
12.	Захист кваліфікаційної роботи	23 грудня 2025 р.	виконано

Здобувач

Валентин
ШОРЕНКО

Науковий керівник роботи

Валерія ЩЕРБАК

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	10
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ПРИВАТБУДСЕРВІС» М. СУМИ.....	21
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	21
2.2 Аналіз динаміки прибутку, витрат та платоспроможності.....	30
2.3 Аналіз показників рентабельності та ділової активності.....	39
РОЗДІЛ 3 ЦИФРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	45
3.1 Вплив ВІМ на ефективність підприємницької діяльності.....	45
3.2Маркетингова роль ВІМ-технологій у діяльності підприємства.....	53
3.3 Розвиток підприємства через відкриття нової філії.....	62
ВИСНОВКИ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	73
ДОДАТКИ.....	77

ВСТУП

Роль ефективної підприємницької діяльності підприємства полягає передусім у забезпеченні його стабільного функціонування та здатності розвиватися в умовах конкуренції. Висока ефективність дозволяє підприємству оптимально використовувати наявні ресурси, підвищувати продуктивність праці та зменшувати витрати, що безпосередньо впливає на зростання прибутковості.

Ефективна підприємницька діяльність також сприяє зміцненню конкурентних позицій на ринку. Підприємства, що здатні швидко реагувати на зміни в попиті, впроваджувати інновації та вдосконалювати бізнес-процеси, отримують суттєві переваги над конкурентами. Це проявляється у розширенні ринкової частки, підвищенні лояльності клієнтів та формуванні позитивного іміджу.

Важливою роллю ефективної діяльності є забезпечення фінансової стійкості підприємства. Раціональне управління оборотними коштами, грамотний розподіл фінансових ресурсів та контроль за витратами дозволяють підтримувати стабільний грошовий потік і мінімізувати ризики банкрутства. Це створює основу для довгострокового планування та інвестування в розвиток.

Крім того, ефективність підприємницької діяльності впливає на соціально-економічний розвиток регіону та країни в цілому. Підприємства, що стабільно розвиваються, створюють робочі місця, забезпечують надходження податків до бюджету та сприяють розвитку суміжних галузей. Таким чином, їхня діяльність має мультиплікативний ефект для економіки. Ефективна підприємницька діяльність є ключовим чинником успіху будь-якого підприємства, оскільки забезпечує йому стійкість, конкурентоспроможність та можливість стратегічного розвитку. Вона формує передумови для інновацій, підвищення якості продукції чи послуг та довготривалого зростання.

Проблеми оцінки та аналізу ефективності діяльності суб'єктів підприємництва займає вагоме місце в роботах вітчизняних та зарубіжних

вчених-економістів. У цьому дослідженні використовувалися, зокрема, роботи: Долінін Г. [4], Ковальчук С. В., Купалова Г. І., Саух І. В. [6], Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. [7], Марценюк О., Давидюк В., Ружицька К. [12], Терещенко С.І. [17].

Мета і завдання дослідження. Метою написання магістерської кваліфікаційної роботи є дослідження ефективності підприємницької діяльності та шляхів її покращення. Для досягнення цієї мети були сформульовані та вирішені наступні завдання:

- теоретично оброблено основи ефективності підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання;
- запропоновано показники, які дають можливість проаналізувати ефективність підприємницької діяльності;
- проаналізовано ефективність підприємницької діяльності на прикладі ПП «Приватбудсервіс» м. Суми;
- запропоновано шляхи підвищення підприємницької діяльності у\з урахуванням специфіки ПП «Приватбудсервіс» м. Суми.

Предметом дослідження стали теоретичні, методичні та практичні аспекти, пов'язані з розробкою та впровадженням запропонованих шляхів підвищення ефективності підприємницької діяльності за реальних умов функціонування підприємства.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування перспектив підвищення ефективності підприємницької діяльності за реальних умов функціонування підприємства.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували фундаментальні праці вчених і практиків з проблем ефективності підприємницької діяльності. Теоретична значимість полягає в уточненні теоретичних положень та методичних основ діяльності підприємств.

В роботі використано наступні методи: історико-економічний метод – при аналізі теоретичних та методологічних основ дослідження проблеми; метод порівняльного аналізу - при аналізі показників динаміки та ефективності

розвитку підприємств; монографічний метод – для оцінки результативності діяльності підприємств бізнесу за реальних умов функціонування; розрахунковий метод – для визначення обсягів реалізації за умов ефективного використання структурних елементів діяльності підприємства; абстрактно-логічний – для розробки рекомендацій щодо перспектив результативного розвитку підприємства.

Джерелами для написання кваліфікаційної магістерської роботи слугували законодавчі акти, монографії, публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, первинні, зведені документи, річні фінансові звіти за 2022-2024 рр. на прикладі ПП «Приватбудсервіс» м. Суми.

Наукова новизна одержаних результаті. Виконано дослідження щодо підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства в реальних умовах господарювання. До найбільш важливих результатів, що характеризують новизну дослідження можна віднести:

- обґрунтування щодо впровадження BIM технології, яка дозволяє компаніям точніше планувати ресурси, координувати роботу різних відділів та зменшувати ризики під час реалізації проектів, що сприяє загальному зростанню ефективності підприємницької діяльності;
- з маркетингової точки зору BIM відкриває нові можливості для презентації проектів клієнтам. Високоякісні візуалізації, 3D-тури, інтерактивні моделі та можливість миттєвого внесення змін роблять процес комунікації значно ефективнішим.

Практичне значення одержаних результатів. Застосування розроблених пропозицій дозволить на більш високому методичному рівні вирішувати проблеми розвитку бізнесу постійно відстежуючи та аналізуючи нові ринкові тенденції, які можуть суттєво змінити ситуацію для компанії. Це дозволяє своєчасно адаптувати та коригувати власні стратегії, максимально використовуючи ринкові можливості та зменшуючи потенційні загрози.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна магістерська робота є результатом особистого наукового дослідження. Основні положення магістерської роботи, висновки отримані автором самостійно.

Апробація результатів дослідження. Основні результати досліджень доповідалися і пройшли апробацію на двох міжнародних науково-практичних конференціях.

Публікації. За результатами опубліковано 2 наукові праці.

Структура і обсяг роботи. Основний зміст роботи викладений на 65 сторінках комп'ютерного тексту. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 30 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ

ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективність це характеристика результативності будь-якої діяльності, що відображає співвідношення між досягнутими результатами та витратами ресурсів, необхідними для їх отримання. У економічному сенсі ефективність визначає, наскільки раціонально використовуються матеріальні, трудові, фінансові та інші ресурси для досягнення поставлених цілей, забезпечуючи максимальний результат за мінімальних витрат. До видів ефективності відносять:

1. Економічна ефективність - відображає співвідношення результатів господарської діяльності та витрат ресурсів. Основні показники: прибуток, рентабельність, продуктивність праці, витрати виробництва.

2. Виробнича (технічна) ефективність - оцінює ефективність використання технологій, обладнання, матеріалів і трудових ресурсів у процесі виробництва продукції або надання послуг.

3. Фінансова ефективність - характеризує доцільність використання фінансових ресурсів підприємства.

4. Соціальна ефективність - відображає вплив діяльності підприємства на суспільство, умови праці, зайнятість, соціальні гарантії, рівень добробуту працівників та громади.

5. Інноваційна ефективність - вимірює результативність впровадження нових технологій, продуктів, процесів та організаційних рішень, що забезпечують конкурентні переваги.

6. Екологічна ефективність - характеризує ступінь мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, раціонального використання природних ресурсів та впровадження екологічно безпечних технологій. Ефективність

виробництва є однією з основних категорій ринкової економіки, оскільки вона впливає як на розвиток окремого підприємства, так і на прогрес суспільства загалом. Ефективність виробництва є багатогранною економічною категорією, у якій відображається дія об'єктивних економічних законів. На думку багатьох учених [10,13], вона слугує формою реалізації головної мети виробничої діяльності та характеризує рівень результативності й отриманої користі. Дослідники вважають, що основним критерієм ефективності є досягнення максимально можливого обсягу продукції та доходу за умов мінімальних витрат. Таким чином, усі заходи з удосконалення організації виробництва зрештою спрямовані на підвищення доходів підприємства та покращення добробуту його працівників.

Проте, як зазначає Даниліна С.О. такий критерій не повною мірою відображає сутність ринкових відносин. У сучасних умовах важливо не лише виробити продукцію, а й забезпечити її реалізацію, тому під час оцінювання ефективності слід враховувати ринкові потреби та вимоги [5].

З іншого погляду, показником ефективності виступає рівень виконання підприємством соціального замовлення, яке суспільство висуває до конкретного виробника. Оскільки потреби населення постійно змінюються, відповідно змінюється й це замовлення. Тому ефективність виробництва можна визначити як максимальний обсяг якісної продукції, отриманий за мінімальних витрат ресурсів і праці, що забезпечує задоволення потреб населення в доступних продуктах харчування та у сировині для промисловості.

Проблема оцінювання ефективності виробництва є надзвичайно складною як у теоретичному, так і в практичному вимірах. З одного боку, теоретична складність полягає у визначенні універсальних критеріїв ефективності, які б адекватно відображали результати діяльності підприємства незалежно від його масштабу, галузі чи організаційної структури. Існує безліч підходів, від класичного порівняння витрат і результатів до сучасних комплексних моделей, що враховують соціальні, екологічні та інноваційні аспекти. З іншого боку, у практичній площині виникають труднощі з точним вимірюванням результатів і

ресурсів. Різні види діяльності вимагають специфічних показників, а багатофакторність виробничого процесу ускладнює аналіз. Також важливо враховувати зовнішні умови, ринкові коливання, зміну цін на ресурси, технологічні зміни, які безпосередньо впливають на показники ефективності.

Ще однією проблемою є вибір правильних методів оцінки. Використання лише фінансових показників може не враховувати виробничу, соціальну чи інноваційну складову. Тому для повної оцінки ефективності доцільно застосовувати комплексні підходи, що поєднують кількісні та якісні критерії, аналіз ризиків і стратегічну оцінку результатів. Крім того, проблема оцінювання ефективності пов'язана з необхідністю забезпечення безперервного контролю та коригування виробничих процесів. Підприємство повинно мати механізми збору й обробки даних, що дозволяють оперативно реагувати на відхилення та приймати рішення щодо підвищення продуктивності й раціонального використання ресурсів.

Отже, оцінювання ефективності виробництва є багатогранним завданням, що вимагає поєднання наукового підходу та практичного досвіду. Лише комплексна оцінка результатів, витрат та впливу зовнішніх факторів дозволяє сформувати реальну картину ефективності та забезпечити стійкий розвиток підприємства.. Ефективність будівельної галузі має низку специфічних особливостей, зумовлених характером самої діяльності, складністю виробничого процесу та тривалістю реалізації проєктів. На відміну від інших сфер, де продукція може бути стандартизованою, кожний будівельний об'єкт є унікальним, що значно ускладнює планування, оцінку витрат і визначення економічного результату. Це впливає на підходи до вимірювання ефективності та потребує врахування індивідуальних характеристик кожного проєкту.

Однією з ключових особливостей будівництва є його капіталомісткість. Проєкти потребують значних фінансових ресурсів на всіх етапах від проєктно-кошторисної документації до виконання робіт та введення об'єкта в експлуатацію. Тому ефективність діяльності підприємств будівельної галузі значною мірою залежить від доступу до інвестицій, оптимального фінансування

та раціонального використання капіталу. Важливою специфікою є тривалий виробничий цикл. Будівництво об'єкта може тривати місяцями або роками, що підвищує ризик зміни кон'юнктури ринку, коливання вартості матеріалів і ресурсів, зміни законодавства чи умов фінансування. Усе це формує високу невизначеність і потребує гнучкого управління, здатного знижувати ризики та підвищувати ефективність у довгостроковій перспективі.

Ефективність будівельної галузі також значною мірою залежить від технологічного рівня підприємства. Використання сучасних будівельних технологій, інноваційних матеріалів, автоматизації та цифрових інструментів (наприклад, BIM-моделювання) дозволяє скоротити витрати, підвищити точність проектування, мінімізувати помилки та підвищити продуктивність праці. Технологічний розвиток стає одним із головних чинників конкурентоспроможності на ринку.

Особливу роль у забезпеченні ефективності має організація робіт та якість управління персоналом. Будівельні проекти вимагають координації великої кількості учасників: замовників, підрядників, субпідрядників, постачальників і проектувальників. Від узгодженості та оперативності їх взаємодії залежить дотримання термінів, бюджету та якості робіт. Ефективне управління кадрами, підвищення кваліфікації працівників і чіткий контроль за виконанням робіт є важливими чинниками результативності. Крім того, будівельна галузь перебуває під постійним впливом регуляторних вимог та стандартів безпеки. Дотримання нормативів, екологічних вимог і технічних регламентів прямо впливає на ефективність, оскільки порушення може призвести до штрафів, затримок чи повторного виконання робіт. Також важливим є фактор довіри з боку замовників, який формується через якість реалізованих об'єктів і репутацію підприємства.

Економічна ефективність підприємства є комплексним показником результативності його діяльності та раціонального використання ресурсів. Аналіз основних показників, таких як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці та витрати виробництва, дозволяє оцінити як загальний стан підприємства, так і ефективність окремих підрозділів чи проектів.

Використання цих показників на різних рівнях управління сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, підвищенню конкурентоспроможності та забезпеченню стабільного розвитку підприємства в умовах динамічного ринку.

Таблиця 1.1- Основні показники економічної ефективності

Показник	Формула	Пояснення
Рентабельність	$R = (\text{Прибуток} / \text{Витрати або Активи}) \times 100\%$	Відображає здатність підприємства отримувати прибуток від використаних ресурсів. Може обчислюватися як рентабельність продажів, активів чи власного капіталу.
Продуктивність праці	$Пп = \text{Вироблена продукція} / \text{Кількість працівників}$	Характеризує ефективність використання робочої сили, показує обсяг продукції, який виробляє один працівник за певний період.
Собівартість продукції	$C = \text{Витрати на виробництво} / \text{Обсяг продукції}$	Показує витрати на одиницю продукції; зниження собівартості при збереженні якості підвищує ефективність.
Оборотність капіталу	$Ок = \text{Виручка} / \text{Середня вартість капіталу}$	Відображає швидкість, з якою вкладені ресурси перетворюються на продукцію та прибуток.
Фінансова стійкість	$Фс = \text{Власний капітал} / \text{Загальні зобов'язання}$	Оцінює здатність підприємства покривати свої зобов'язання та підтримувати стабільну діяльність.
Ефективність використання ресурсів	$Евр = \text{Вихід продукції} / \text{Витрачені ресурси}$	Визначає співвідношення отриманого результату до витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.
Прибутковість на одиницю продукції	$По = \text{Чистий прибуток} / \text{Обсяг продукції}$	Показує, скільки прибутку отримано з одиниці продукції, дозволяє оцінити ефективність окремих видів продукції або послуг.

**Джерело: сформовано автором*

Отже, ефективність, насамперед, пов'язана з результативністю виконаної роботи або дії та з економічністю, тобто мінімальним обсягом витрат для досягнення цих результатів. Проте жодне з цих понять окремо не здатне повністю охарактеризувати ефективність.

Фундаментом функціонування та зростання ринкової економіки виступає активний розвиток підприємництва. Підприємницька структура являє собою складну, взаємопов'язану систему елементів, що відповідає ключовим системним принципам. Серед основних принципів доцільно виокремити:

1. Ініціативність – підприємницька діяльність ґрунтується на активності, самостійності та прагненні створювати нові можливості.

2. Самостійність і відповідальність – підприємець сам приймає управлінські рішення й несе відповідальність за результати діяльності.

3. Раціональність та ефективність – використання ресурсів повинно забезпечувати максимальний результат за мінімальних витрат.

4. Інноваційність – орієнтація на впровадження нових ідей, технологій, продуктів чи методів організації роботи.

5. Гнучкість та адаптивність – здатність швидко реагувати на зміни ринку, попиту, технологій і конкурентного середовища.

6. Ризикованість – підприємництво передбачає готовність приймати зважені ризики та управляти ними.

7. Конкурентність – діяльність спрямована на створення продукту чи послуги, що може успішно конкурувати на ринку.

8. Законність та етичність – дотримання правових норм, чесність у веденні бізнесу та відповідальність перед суспільством.

9. Цілеспрямованість – чітке визначення мети та системне планування шляхів її досягнення.

10. Комплексність – узгоджене функціонування всіх підсистем підприємства: виробничої, фінансової, управлінської, маркетингової тощо.

Таблиця 1.2- Умови для розвитку підприємництва

Умова	Зміст
Сприятливе нормативно-правове середовище	Чіткі та прозорі правила ведення бізнесу, спрощені процедури реєстрації й оподаткування.
Доступ до фінансових ресурсів	Кредити, інвестиції, гранти, державні програми підтримки, венчурний капітал.
Розвинена інфраструктура підприємництва	Бізнес-інкубатори, технопарки, логістична та ІТ-інфраструктура.
Кваліфікований трудовий потенціал	Підготовлені кадри, навчальні програми, можливості перекваліфікації.
Інноваційне середовище	Доступ до нових технологій, підтримка стартапів, розвиток інноваційних кластерів.
Економічна стабільність	Прогнозована економічна ситуація, контроль інфляції,
Розвинена конкуренція	Рівний доступ до ринку, боротьба з монополізмом, прозорі правила конкуренції.
Соціально-культурні умови	Підтримка підприємницької культури, позитивне ставлення до бізнесу, мотивація ініціативності.
Державна та регіональна підтримка	Податкові пільги, субсидії, гранти, програми розвитку місцевих бізнесів.

**Джерело: сформовано автором*

Узагальнюючи наведені умови, можна зазначити, що розвиток підприємництва потребує комплексного поєднання правових, фінансових, організаційних, інноваційних та соціально-економічних чинників. Лише їх узгоджена дія забезпечує формування сприятливого бізнес-середовища, у якому підприємці можуть ефективно реалізовувати свої ідеї, впроваджувати інновації та підвищувати конкурентоспроможність. Створення таких умов сприяє не лише успішній діяльності окремих підприємств, а й загальному економічному зростанню та підсиленню динаміки розвитку ринкової економіки.

Прийнято виділяти наступні п'ять видів підприємництва :

Таблиця 1.3- Види підприємництва

Вид	Визначення	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Виробниче	Діяльність, спрямована на виготовлення матеріальних товарів, переробку сировини або будівництво.	Висока додана вартість; можливість масштабування; стабільний попит.	Значні інвестиції; ризики технологічних збоїв; залежність від ресурсів
Комерційне (торговельне)	Купівля та продаж товарів з метою отримання прибутку.	Швидкий оборот капіталу; невисокі стартові витрати; широкий ринок.	Висока конкуренція; залежність від постачальників; низька маржа.
Фінансове	Надання фінансових послуг: кредитування, інвестування, страхування, лізинг.	Висока прибутковість; стабільний попит; широкі можливості розширення.	Жорстке регулювання; значні ризики; потреба у великому капіталі.
Посередницьке	Надання послуг щодо встановлення зв'язку між продавцем і покупцем.	Низькі витрати на старт; швидкий прибуток; висока гнучкість.	Залежність від ринку; складність побудови довіри; нестабільність попиту.
Страхове	Підприємництво, пов'язане з захистом від ризиків і наданням страхових послуг.	Стабільні надходження; прогнозованість; відносна стійкість до криз.	Потреба у великих резервах; висока відповідальність; регуляторні вимоги.
Інноваційне	Діяльність, що базується на створенні та впровадженні нових технологій, продуктів і рішень.	Високий потенціал прибутку; конкурентні переваги; можливість прориву.	Підвищений ризик; потреба у фахівцях; великі витрати на дослідження.

Соціальне	Бізнес, спрямований на вирішення соціальних, культурних або екологічних проблем.	Соціальна користь; підтримка громади; доступ до грантів.	Низька прибутковість; залежність від зовнішнього фінансування; складність масштабування.
Продовження таблиці			
1	2	3	4
Агropідприємництво	Діяльність у сфері виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.	Стійкий попит на продукти; держпідтримка; експортний потенціал.	Сезонність; залежність від клімату; коливання цін.
ІТ та цифрове	Підприємництво у сфері інформаційних технологій, створення софту та онлайн-сервісів.	Швидке зростання; глобальні можливості; низька вартість масштабування.	Конкуренція; потреба у високих компетенціях; швидке старіння технологій.
Креативне	Бізнес у сфері творчості: дизайн, мода, реклама, медіа, культура.	Унікальний продукт; можливість самореалізації; стабільний попит на креатив.	Непередбачуваний дохід; залежність від смаків споживачів; потреба у постійних ідеях.

**Джерело: сформовано автором*

Проаналізовані види підприємництва відрізняються за своїм змістом, рівнем ризиків, вимогами до ресурсів та можливостями отримання прибутку. Включення визначень дозволяє чітко окреслити специфіку кожного виду діяльності, а порівняння переваг і недоліків дає змогу оцінити їхню привабливість у сучасних економічних умовах. Такий підхід забезпечує комплексне бачення підприємницького середовища та сприяє вибору найбільш оптимального напрямку для започаткування або розвитку бізнесу.

Посередництво є специфічною формою підприємницької діяльності, яка тісно взаємодіє з іншими її видами. Воно виступає важливою складовою виробничого, фінансового та комерційного підприємництва, забезпечуючи їх ефективну взаємодію та функціонування.

Ефективність підприємництва варто оцінювати як результативність функціонування самої корпоративної структури, так і загальну ефективність підприємницької діяльності в усіх секторах економіки країни або регіону.

Показники ефективності розвитку бізнес-структури визначаються з урахуванням покращення її діяльності та максимальної відповідності цілям і стратегіям економічної системи. Склад цих показників може змінюватися залежно від конкретно поставлених цілей і стратегій, які, у свою чергу, коригуються відповідно до поточної ринкової ситуації. Важливість ефективності підприємницької діяльності полягає в тому, що саме вона визначає здатність підприємства успішно функціонувати в умовах ринкової економіки. Ефективність показує, наскільки раціонально використовуються ресурси трудові, фінансові, матеріальні і чи забезпечують вони досягнення бажаних результатів із мінімальними витратами. Без належного рівня ефективності підприємство не зможе підтримувати конкурентоспроможність і реалізовувати свої стратегічні цілі.

Одним із ключових аспектів ефективності є її вплив на фінансову стабільність підприємства. Висока ефективність сприяє зростанню прибутку, підвищенню рентабельності та формуванню стійкого грошового потоку. Це дає можливість підприємству розширювати діяльність, створювати резерви, залучати інвестиції та здійснювати інноваційні проєкти, що забезпечують подальший розвиток.

Ефективність підприємницької діяльності також має стратегічне значення, оскільки визначає здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Високий рівень ефективності дозволяє підприємству оптимально використовувати наявні ресурси, підвищувати прибутковість та зміцнювати конкурентні позиції на ринку. Це особливо важливо у сучасних умовах, коли ринкові умови постійно змінюються, а споживчі вподобання і технології розвиваються дуже швидко. Стратегічна ефективність підприємництва проявляється у здатності підприємства прогнозувати ринкові тенденції і своєчасно реагувати на зовнішні виклики. Вона передбачає не лише оптимізацію внутрішніх процесів, але й гнучкість управлінських рішень, здатність адаптувати виробництво, маркетинг та фінансову політику відповідно до змін зовнішнього середовища. Таким чином, ефективність стає ключовим інструментом для

забезпечення стійкого розвитку та конкурентоспроможності. Особливу роль відіграє стратегічна оцінка ефективності у процесі прийняття управлінських рішень. Керівництво підприємства має враховувати як короткострокові показники рентабельності та прибутковості, так і довгострокові цілі щодо зростання ринку, впровадження інновацій і соціальної відповідальності. Лише комплексний підхід дозволяє забезпечити баланс між оперативною та стратегічною ефективністю. Крім того, ефективність підприємницької діяльності сприяє підвищенню здатності підприємства до інновацій та розвитку нових напрямів бізнесу. Підприємства, які успішно адаптуються до змін зовнішнього середовища, можуть впроваджувати нові продукти, технології та бізнес-моделі, що забезпечує їм довгострокові переваги на ринку та стійкий прибуток.

Отже, стратегічна ефективність підприємницької діяльності визначає не лише поточну результативність підприємства, а й його здатність виживати і розвиватися в умовах мінливого ринкового середовища. Вона стає ключовим фактором формування конкурентних переваг та забезпечення стабільного розвитку економічної системи в цілому..

Крім того, ефективна діяльність підприємства має важливий соціально-економічний вимір. Підприємства створюють робочі місця, забезпечують стабільний дохід працівникам і формують податкові надходження, які використовуються для розвитку соціальної інфраструктури, освіти та охорони здоров'я. Таким чином, ефективність бізнесу прямо пов'язана з економічним розвитком регіону та країни. Соціально-економічний аспект ефективності також проявляється у забезпеченні гідних умов праці та соціальних гарантій для працівників. Підприємства, які ефективно організовують свою діяльність, мають змогу інвестувати в підвищення кваліфікації персоналу, створювати безпечне робоче середовище і підтримувати баланс між роботою та особистим життям співробітників. Це підвищує мотивацію, продуктивність і лояльність працівників, що, у свою чергу, позитивно впливає на загальну ефективність діяльності. Крім внутрішніх соціальних аспектів, ефективна діяльність

підприємства сприяє розвитку громад, у яких воно функціонує. Надходження податків, благодійна та спонсорська підтримка, участь у місцевих проектах дозволяють підприємствам формувати позитивний соціальний імідж та зміцнювати відносини з населенням і місцевою владою. Таким чином, економічна ефективність підприємства взаємопов'язана із соціальною відповідальністю та стійким розвитком регіонів. Соціально-економічний вимір ефективності також передбачає вплив підприємства на розвиток ринку праці та економічну активність населення. Ефективні підприємства стимулюють появу нових робочих місць, сприяють розвитку суміжних галузей та підвищують загальний рівень економічної стабільності в регіоні. Це забезпечує зростання доходів громадян, підвищує їх купівельну спроможність і стимулює подальший розвиток малого та середнього бізнесу.

Отже, соціально-економічний вимір ефективності підприємства підкреслює важливість взаємозв'язку між прибутковістю бізнесу та благополуччям суспільства. Підприємства, що досягають високого рівня ефективності, не лише зміцнюють свої фінансові позиції, а й сприяють розвитку соціальної сфери.

Узагальнюючи, ефективність підприємницької діяльності є ключовим чинником, що визначає довгостроковий успіх будь-якого підприємства. Вона відображає не лише рівень отриманого прибутку, а й здатність компанії раціонально використовувати ресурси, оптимізувати виробничі процеси та досягати поставлених цілей. Високий рівень ефективності дозволяє підприємству зміцнювати свої позиції на ринку та забезпечує стабільність його діяльності навіть в умовах змінної економічної кон'юнктури. Крім фінансових показників, ефективність підприємницької діяльності визначає конкурентоспроможність підприємства. Ефективна організація бізнес-процесів, оптимізація витрат, впровадження сучасних технологій і підвищення якості продукції чи послуг створюють переваги перед конкурентами та забезпечують лояльність споживачів. Це дає змогу не лише утримувати ринок, а й розширювати його, відкривати нові сегменти та географічні напрями діяльності.

Отже, ефективність підприємницької діяльності формує базу для стабільного та перспективного розвитку підприємства. Вона забезпечує фінансову стійкість, підвищує здатність до адаптації і інновацій, зміцнює конкурентні позиції та створює умови для довгострокового успіху діяльності гарантує стійке зростання та розвиток бізнесу в майбутньому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ПРИВАТБУДСЕРВІС» М. СУМИ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі обрано невелике будівельне підприємство ПП «Приватбудсервіс», розташоване в місті Суми. Діяльність підприємства здійснюється відповідно до положень Цивільного та Господарського кодексів України, а також на основі власного Статуту. Підприємство володіє усіма отриманими доходами та майном, набутими в результаті здійснення фінансово-господарської діяльності як на території України, так і за її межами, а також будь-яким іншим майном, право власності на яке набуто у спосіб, що не суперечить чинному законодавству. Підприємство самостійно несе відповідальність за ризик випадкової втрати чи пошкодження належного йому майна. Товариство здійснює володіння, користування та розпорядження своїми активами відповідно до встановлених цілей, видів діяльності та функціонального призначення майна. Крім того, підприємство розробляє й реалізує заходи, спрямовані на правовий захист своїх інтересів, забезпечення фінансової, господарської та інформаційної безпеки, а також охорону свого майна і грошових ресурсів.

Аналіз структури будівельних робіт, що виконуються підприємством (табл. 2.1), дає можливість визначити його основні напрями діяльності, рівень спеціалізації та потенційні можливості розвитку. Отримані дані свідчать, що

підприємство орієнтоване переважно на загально-будівельні та оздоблювальні види робіт- 80 %. Така структура демонструє високий рівень універсальності та можливість підприємства забезпечувати комплексне виконання будівельних проєктів різної складності. Ключове місце серед загально-будівельних робіт займає укладання тротуарної плитки (40 %), що становить майже половину.

Це свідчить про чітку спеціалізацію підприємства у сфері благоустрою територій, ремонту та будівництва пішохідних зон, дворів, майданчиків та інших інфраструктурних об'єктів. Підприємство, очевидно, має конкурентні переваги у цьому напрямі, що може бути пов'язано з наявністю відповідного обладнання, досвіду персоналу, сформованої репутації та стабільного попиту на такі послуги.

Таблиця 2.1 - Структура будівельних робіт за видами які виконує підприємство, %

Види робіт	Питома вага
1. Загально - будівельні :	80,0
штукатурні роботи	7,0
облицювальні роботи	8,0
настилення підлоги	8,0
укладка тротуарної плитки	40,0
теслярські роботи	2,0
фасадні роботи	15,0
2. Транспортні роботи	5,0
перевезення буд. матеріалів	5,0
3. Вантажно-розвантажувальні роботи	15,0
ручні роботи з підймання та переміщення вантажу;	12,0
підймання та перевезення вантажу за допомогою механічних пристосувань	3,0
4. Всього робіт	100,0

**Джерело: розрахунок здійснено автором*

Значна частка фасадних робіт (15 %) та оздоблювальних процесів, таких як штукатурні та облицювальні роботи, а також настилення підлоги (разом 23 %), свідчить про здатність підприємства виконувати повний цикл робіт із завершення будівництва та реконструкції об'єктів. Це важливо з позиції конкурентоспроможності, оскільки замовники віддають перевагу виконавцям, які можуть надавати комплексні послуги «під ключ». Наявність таких компетенцій дозволяє підприємству ефективно працювати на ринку житлового будівництва, ремонту приміщень, комерційної нерухомості та інших об'єктів.

Транспортні роботи займають лише 5 % у загальному обсязі робіт. Така частка вказує на їх допоміжний характер підприємство забезпечує доставку матеріалів, необхідних для виконання основних видів діяльності, але не розглядає транспортні послуги як окремий, самостійний напрям бізнесу. Це цілком логічно для будівельної сфери, де основна цінність створюється саме у процесі будівельно-оздоблювальних робіт.

Вантажно-розвантажувальні роботи становлять 15 %, і їх структура свідчить про наявність значного ручного компонента: 12 % робіт виконуються вручну та лише 3 % із застосуванням механічних пристроїв. Така пропорція може бути ознакою недостатнього рівня механізації, що, у свою чергу, впливає на продуктивність праці, трудомісткість робіт та навіть рівень професійних ризиків для працівників. Впровадження більшої кількості механізованих засобів для переміщення вантажів може значно підвищити ефективність роботи підприємства, скоротити час виконання завдань та зменшити навантаження на персонал.

У підсумку можна зазначити, що структура робіт підприємства є загалом збалансованою та свідчить про його здатність виконувати широкий спектр будівельних завдань. Водночас аналіз показує і потенційні напрями розвитку: підвищення рівня механізації вантажно-розвантажувальних робіт, диверсифікація послуг, розширення транспортного напрямку, а також подальше зміцнення компетенцій у галузі благоустрою територій. Реалізація цих напрямів сприятиме підвищенню продуктивності, конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємства.

Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) виступає головним фінансовим джерелом для покриття витрат на їх виробництво, а також для формування грошових фондів підприємства. Її регулярне та своєчасне надходження забезпечує безперервність обороту коштів і стабільність операційної діяльності. Затримки у надходженні виручки призводять до збоїв у роботі підприємства, скорочення прибутку, невиконання договірних зобов'язань і застосування штрафних санкцій. Підприємство спрямовує отриману виручку на

покриття матеріальних витрат, зокрема на закупівлю сировини, матеріалів, палива, електроенергії та інших ресурсів, а також на оплату отриманих послуг. Наступний етап розподілу виручки пов'язаний із нарахуванням амортизаційних відрахувань, що є джерелом оновлення основних засобів і нематеріальних активів. Частина виручки, що залишається після покриття витрат, формує валовий дохід або новостворену вартість, яка використовується для оплати праці та отримання прибутку підприємством. У таблиці 2.2 магістерської роботи представлено аналіз величини виручки, отриманої підприємством.

Таблиця 2.2 – Динаміка та структура отриманої підприємством виручки

Види робіт	2022 рік		2023 рік		2024 рік	
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%
1. Загально - будівельні :	22335,2	80,0	50292,2	80,0	44438,4	80,0
штукатурні роботи	1954,3	7,0	4657,8	7,0	3998,2	7,0
облицювальні роботи	2233,5	8,0	5029,2	8,0	4443,8	8,0
настилення підлоги	2233,5	8,0	5029,2	8,0	4443,8	8,0
укладка тротуарної плитки	11167,6	40,0	25146,0	40,0	22219,2	40,0
теслярські роботи	558,8	2,0	1000,3	2,0	1001,2	2,0
фасадні роботи	4187,5	15,0	9429,7	15,0	8332,2	15,0
2. Транспортні роботи	1396,0	5,0	3143,3	5,0	2777,5	5,0
перевезення буд. матеріалів	1396,0	5,0	3143,3	5,0	2777,5	5,0
3. Вантажно-розвантажувальні роботи	4187,5	15,0	9429,7	15,0	8332,2	15,0
ручні роботи з підймання та переміщення вантажу;	3350,3	12,0	7543,8	12,0	6665,8	12,0
підймання та перевезення вантажу за допомогою механічних пристосувань	837,2	3,0	1885,9	3,0	1666,4	3,0
4. Всього робіт	27 918,7	100,0	62 865,2	100,0	55 548,1	100,0

**Джерело: розрахунок здійснено автором*

Дані таблиці 2.2 свідчать про стабільну структуру виручки підприємства за видами робіт у 2022–2024 роках. Основну частку доходу постійно формують загально-будівельні роботи (80 %). У межах цієї категорії найвагомим видом є укладання тротуарної плитки (40 %), що демонструє спеціалізацію підприємства у сфері благоустрою територій. Водночас значну частку займають фасадні роботи (15 %) та оздоблювальні роботи (штукатурні, облицювальні та

настилання підлоги сумарно 23 %), що свідчить про можливість надавати комплексні будівельно-оздоблювальні послуги. Транспортні роботи формують невелику частку 5 % виручки, що вказує на їх допоміжний характер і забезпечує логістику матеріалів для основних робіт. Вантажно-розвантажувальні роботи займають 15 %, при цьому переважають ручні роботи (12 %) над механізованими (3 %), що може впливати на трудомісткість та продуктивність праці.

За абсолютними значеннями виручка демонструє коливання: у 2022 році вона становила 27 918,7 тис. грн, у 2023 зросла до 62 865,2 тис. грн, а у 2024 році скоротилася до 55 548,1 тис. грн. Така динаміка може бути пов'язана із сезонністю замовлень, змінами ринкової кон'юнктури або масштабом виконаних робіт.

Отже, підприємство характеризується стабільною структурою доходів із чіткою спеціалізацією на загально-будівельних та оздоблювальних роботах. Разом із тим, існують потенційні напрямки підвищення ефективності: механізація вантажно-розвантажувальних процесів, оптимізація трудових ресурсів і стабілізація загального обсягу виручки. Реалізація цих заходів сприятиме зростанню продуктивності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

Трудові ресурси є однією з ключових складових будь-якого підприємства, оскільки без людського потенціалу неможлива реалізація виробничих процесів та досягнення стратегічних цілей організації. Кваліфікований персонал забезпечує виконання виробничих завдань у строк і з необхідною якістю, впливає на ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів, а також на конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Ефективне управління трудовими ресурсами дозволяє оптимізувати процеси планування, організації та контролю діяльності підприємства. Це включає підбір персоналу відповідно до професійних компетенцій, забезпечення їх професійного розвитку та мотивації. Високий рівень кваліфікації та професіоналізму працівників безпосередньо впливає на продуктивність, якість виконання робіт і здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього

середовища. Трудові ресурси також відіграють важливу роль у формуванні корпоративної культури та соціальної стабільності всередині організації. Взаємодія між працівниками, їхня здатність до командної роботи, інноваційність і ініціативність визначають ефективність реалізації виробничих і управлінських процесів. Підприємства, які інвестують у розвиток людського капіталу, отримують конкурентну перевагу за рахунок більшої продуктивності та здатності швидше реагувати на зміни ринку.

Крім того, трудові ресурси виступають основним фактором інноваційного розвитку підприємства. Працівники з високим рівнем компетентності та творчим підходом здатні пропонувати нові рішення, оптимізувати процеси та впроваджувати інновації у виробництво. Це особливо важливо для підприємств, які прагнуть до стабільного зростання та лідерства на ринку.

Слід також зазначити, що ефективність використання трудових ресурсів залежить від правильного поєднання кількісних і якісних характеристик персоналу. Надлишок персоналу може призводити до невиправданих витрат, а нестача кваліфікованих кадрів до зниження продуктивності та якості виконання робіт. Тому системи планування і управління трудовими ресурсами повинні враховувати як потреби підприємства, так і потенціал працівників.

Отже, трудові ресурси є фундаментом діяльності будь-якого підприємства, забезпечуючи виконання виробничих завдань, підвищення продуктивності, розвиток інновацій та соціальну стабільність організації. Раціональне управління людським капіталом є запорукою фінансової ефективності, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства.

Таблиця 2.3 - Трудові ресурси та продуктивність праці підприємства, що аналізується

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р	Відхилення у % 2024 р до 2022р.
Виручка за виконані роботи, тис. грн.	27 918,7	62 865,2	55 548,1	198,9
Середньорічна чисельність працівників, ос.	62	49	40	64,5
Відпрацьовано в середньому 1 прац. за рік, днів	267	290	310	116,1
Тривалість робочого дня, год	9,0	9,0	10,0	111,1
Величина фонду робочого часу	148986	127890	124000	83,2
Продуктивність праці	0,18	0,51	0,45	2,5

**Джерело: розрахунок здійснено автором*

Таблиця 2.3 демонструє динаміку основних показників трудових ресурсів і продуктивності праці підприємства за 2022–2024 роки. У цей період загальна виручка за виконані роботи зросла майже вдвічі, з 27 918,7 тис. грн у 2022 році до 55 548,1 тис. грн у 2024 році, що свідчить про активне розширення обсягів діяльності та збільшення ринкових замовлень.

Середньорічна чисельність працівників за три роки зменшилась з 62 осіб до 40 осіб, тобто на 36 %. Це вказує на оптимізацію кадрового складу та скорочення персоналу, що не вплинуло на обсяг виробленої продукції. Навпаки, відпрацьовані дні на одного працівника збільшились із 267 до 310 днів, а тривалість робочого дня зросла з 9 до 10 годин, що призвело до підвищення фонду робочого часу на одного працівника.

Величина загального фонду робочого часу знизилась із 148 986 до 124 000 годин, що пояснюється зменшенням чисельності працівників. Проте продуктивність праці (виручка на 1 годину робочого часу) зросла майже в 2,5 рази із 0,18 тис. грн у 2022 році до 0,45 тис. грн у 2024 році. Такий приріст демонструє ефективне використання людських ресурсів та підвищення економічної ефективності підприємства.

Таким чином, підприємство забезпечило зростання обсягів виручки при скороченні чисельності персоналу, що свідчить про високий рівень організації робочого процесу, оптимізацію трудових ресурсів та ефективне поєднання кількісних і якісних характеристик кадрів. Це підтверджує стратегічну роль трудових ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Підвищення продуктивності праці стало результатом раціонального управління трудовими ресурсами, збалансованого розподілу робочого часу та підвищення інтенсивності праці. Підприємство має потенціал для подальшого підвищення ефективності через автоматизацію процесів, навчання персоналу та покращення умов праці.

Фінансові результати діяльності підприємства є ключовим показником ефективності його господарської діяльності та важливим інструментом

прийняття управлінських рішень. Вони відображають співвідношення між отриманими доходами та понесеними витратами і дозволяють оцінити здатність підприємства створювати прибуток, забезпечувати ліквідність та фінансову стійкість. Прибуток, як основний фінансовий результат, виконує не лише економічну функцію, а й стратегічну, оскільки визначає можливості для розвитку підприємства. Залучення частини прибутку у фінансування інвестиційних проектів, модернізацію виробництва та розвиток інновацій сприяє підвищенню конкурентоспроможності на ринку та довгостроковій стабільності підприємства. Фінансові результати також виконують соціальну функцію, оскільки забезпечують виплату заробітної плати працівникам, формування соціальних фондів та виконання зобов'язань перед державою. Стабільні фінансові результати сприяють зміцненню довіри з боку інвесторів, кредиторів та партнерів, що, у свою чергу, підвищує інвестиційну привабливість підприємства.

Аналіз фінансових результатів дозволяє керівництву виявляти проблемні зони в діяльності підприємства, оцінювати ефективність використання ресурсів, планувати бюджет та приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації витрат. Це сприяє підвищенню операційної ефективності та зменшенню ризиків, пов'язаних з фінансовою нестабільністю.

Особливу роль фінансові результати відіграють у стратегічному управлінні підприємством. Вони дозволяють прогнозувати перспективи розвитку, визначати рентабельність окремих напрямів діяльності та приймати рішення щодо розширення або оптимізації виробничих процесів. На основі фінансових результатів формується загальна політика підприємства щодо інвестицій, розподілу прибутку та управління капіталом.

Таблиця 2.4 демонструє динаміку фінансових результатів підприємства за період 2022–2024 років. Загальний чистий дохід від реалізації продукції зріс із 27 918,7 тис. грн у 2022 році до 55 548,1 тис. грн у 2024 році, що відповідає збільшенню на 98 % порівняно з 2022 роком. Такий ріст свідчить про активне розширення обсягів діяльності підприємства та підвищення ефективності

продажів. Разом доходи підприємства за три роки зросли з 29 028,3 тис. грн до 55 560,8 тис. грн, що підтверджує позитивну динаміку фінансових потоків. Водночас зростання витрат підприємства відбувалося дещо повільніше: собівартість реалізованої продукції збільшилася з 25 807,5 тис. грн до 46 393,0 тис. грн, інші операційні витрати зросли з 2 738,2 тис. грн до 4 165,1 тис. грн, а інші витрати скоротилися з 397,1 тис. грн до 213,9 тис. грн. Загалом разом витрати зросли на 75 %, що менше, ніж темпи зростання доходів.

Таблиця 2.4 - Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства в динаміці, тис. грн

Показники	Роки			Відхилення у % 2024 р до 2022р.
	2022	2023	2024	
Чистий дохід від реалізації продукції	27 918,7	62 865,2	55 548,1	198,0
Інші операційні доходи	1109,6	0,5	12,6	-
Інші доходи	-	-	0,1	-
Разом доходи	29028,3	62865,7	55560,8	191,0
Собівартість реалізованої продукції	25807,5	56989,3	46393,0	180,0
Інші операційні витрати	2738,2	4276,6	4165,1	152,0
Інші витрати	397,1	544,4	213,9	54,0
Разом витрати	28942,8	61810,3	50722,0	175,0
Фінансовий результат до оподаткування	85,5	1055,4	4788,8	55 р
Податок на прибуток	15,4	190,0	875,4	58 р
Чистий прибуток	70,1	865,4	3913,4	55 р

**Джерело: розрахунок здійснено автором*

Як результат, фінансовий результат до оподаткування виріс із 85,5 тис. грн у 2022 році до 4 788,8 тис. грн у 2024 році, а чистий прибуток збільшився з 70,1 тис. грн до 3 913,4 тис. грн, що свідчить про значне підвищення рентабельності діяльності підприємства. Позитивна динаміка прибутку вказує на ефективне управління витратами та доходами, оптимізацію виробничих процесів і використання ресурсів. Варто зазначити, що підприємство зуміло досягти зростання фінансових результатів при відносному зменшенні темпів приросту витрат, що свідчить про підвищення економічної ефективності та фінансової стійкості. Це дозволяє забезпечити формування резервів для розвитку підприємства.

Отже, фінансові результати підприємства виконують важливу роль у стратегічному управлінні та плануванні, забезпечують основу для подальшого розвитку та створюють передумови для стабільного зростання. Рациональне поєднання контролю витрат і росту доходів дозволяє підприємству зміцнювати свої позиції на ринку та забезпечувати довгострокову фінансову ефективність.

2.2 Аналіз динаміки прибутку, витрат та платоспроможності

Аналіз динаміки прибутку, витрат і платоспроможності підприємства є ключовою складовою оцінювання фінансового стану та результативності його діяльності. Прибуток виступає основним узагальнювальним показником ефективності господарювання, оскільки відображає здатність підприємства формувати додану вартість і забезпечувати власний розвиток. Дослідження динаміки прибутку дозволяє визначити тенденції змін результатів діяльності, фактори їх формування, а також оцінити вплив зовнішніх і внутрішніх умов на фінансову стійкість підприємства.

Платоспроможність підприємства характеризує його здатність вчасно виконувати свої короткострокові та довгострокові зобов'язання. Її аналіз ґрунтується на оцінці ліквідності активів, достатності власного капіталу та наявності грошових ресурсів для забезпечення стабільної діяльності. Покращення платоспроможності зазвичай пов'язане зі зростанням прибутку, підвищенням ефективності використання активів і збільшенням обсягів власних фінансових ресурсів. Натомість зниження платоспроможності може вказувати на надмірні витрати, недостатню генерацію доходів або нераціональну кредитну політику.

У взаємозв'язку прибуток, витрати і платоспроможність формують комплексну характеристику фінансового стану підприємства. Зростання прибутку при стабільному або уповільненому зростанні витрат позитивно впливає на ліквідність і фінансову стійкість. За таких умов підприємство отримує можливість створювати резерви, інвестувати в розвиток, оновлювати основні засоби та підвищувати свою конкурентну позицію. Навпаки, збільшення витрат

без відповідного збільшення доходів призводить до падіння рентабельності та ризику зниження платоспроможності.

Таким чином, теоретичний аналіз динаміки зазначених показників дає змогу комплексно оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, визначити сильні та слабкі місця управління та сформулювати рекомендації щодо підвищення результативності. Розуміння взаємозв'язку між витратами, прибутком та платоспроможністю дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни економічного середовища та забезпечувати стабільність функціонування у довгостроковій перспективі.

Таблиця 2.5 – Горизонтальний аналіз підприємницької діяльності, тис. грн

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення 2024 р до 2022 р, тис. грн.	Відносне відхилення відхилення 2024 р до 2022 р %
Дохід від реалізації продукції	27 918,7	62 865,2	55 548,1	+27629,4	198,0
Собівартість реалізованої продукції	25807,5	56989,3	46393,0	+20585,5	182,0
Інші управлінські витрати	2738,2	4276,6	4165,1	+1426,9	152,0
Чистий прибуток	70,1	865,4	3913,4	+323,3	55 р
Прибуток (збиток) до оподаткування	85,5	1055,4	4788,8	+4703,3	55 р

**Джерело: розрахунок здійснено автором*

Горизонтальний аналіз підприємницької діяльності дозволяє оцінити зміни основних фінансових показників у динаміці за 2022–2024 роки та визначити тенденції розвитку підприємства. Отримані результати свідчать про суттєве зростання доходу від реалізації продукції: за два роки він збільшився на 27 629,4 тис. грн, що становить 198 % до рівня 2022 року. Це може бути наслідком розширення обсягів наданих послуг, підвищення цін, збільшення кількості замовлень або освоєння нових напрямів діяльності. Разом із тим у 2024 році спостерігається певне зниження доходу порівняно з 2023 роком, що може свідчити про нестабільність ринку або сезонні коливання попиту.

Собівартість реалізованої продукції зросла також значними темпами на 20 585,5 тис. грн, або 182 %. Зростання витрат дещо відстає від темпів збільшення

доходів, що є позитивною ознакою, адже це створює передумови для формування більшого фінансового результату. Проте високі темпи збільшення собівартості можуть свідчити про подорожчання матеріалів, збільшення витрат на оплату праці чи підвищення енергоємності будівельних робіт. У перспективі це потребує контролю за витратами та оптимізації ресурсів. Інші управлінські витрати за період також зросли, але помірніше — на 1 426,9 тис. грн, або 152 % до рівня 2022 року. Це свідчить про стабільність адміністративної діяльності та ефективне управління витратами, оскільки їх приріст є нижчим, ніж темпи зростання доходів та собівартості. У структурі витрат такий показник зазвичай не є критичним, проте його динаміка повинна бути контрольованою, щоб уникнути необґрунтованого збільшення адміністративного навантаження.

Динаміка прибутку підприємства протягом аналізованого періоду характеризується стійкою позитивною тенденцією. Спостерігається зростання обсягів прибутку, що свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності та покращення фінансових результатів. Така динаміка формує передумови для зміцнення фінансової стійкості та подальшого розвитку підприємства.

Особливу увагу привертає динаміка фінансових результатів. Прибуток до оподаткування зріс на 4 703,3 тис. грн, що майже у 55 разів перевищує рівень 2022 року. Аналогічна тенденція спостерігається і для чистого прибутку, який зріс у рази, що свідчить про суттєве підвищення ефективності господарської діяльності. Поліпшення фінансового результату може бути наслідком оптимізації витрат.

Додатково зростання прибутку вказує на більш раціональне використання ресурсів і оптимізацію витратної структури. Підприємство демонструє здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища та ефективно реагувати на ринкові виклики. У перспективі це створює можливості для реінвестування прибутку, впровадження інновацій. Такі тенденції формують фінансову основу для сталого розвитку та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

У поєднанні з активною управлінською політикою це може забезпечити довгострокове зростання

Загалом горизонтальний аналіз демонструє позитивну динаміку розвитку підприємства, підвищення прибутковості та укріплення фінансової стійкості. Незважаючи на певне зниження доходів у 2024 році, підприємство зберігає високу результативність та здатність формувати значний фінансовий результат.

Це створює передумови для подальших інвестицій, модернізації діяльності і зміцнення конкурентних позицій.

Витрати підприємства є важливим елементом, який визначає рівень рентабельності та конкурентоспроможності. Аналіз структури та динаміки витрат дає змогу встановити, наскільки ефективно використовуються ресурси, чи існують можливості для їх оптимізації та зниження собівартості продукції. Зростання витрат при стабільних доходах може свідчити про погіршення організації виробництва та управління, тоді як контрольований рівень витрат є передумовою для підвищення прибутковості підприємства. Важливим аспектом є співвідношення темпів зміни витрат і доходів, оскільки саме воно визначає кінцевий фінансовий результат.

Таблиця 2.6 – Аналіз структури витрат на виробництво, тис грн

Показники	Значення показника тис. грн.			Абсолютне відхилення 2024 р до 2022 р, тис. грн.	Відносне відхилення 2024 р до 2022 р %
	2022 р	2023 р	2024 р		
Матеріальні витрати	14193,8	31343,9	25516,1	11322,3	180,0
Витрати на оплату праці	4645,3	10258,0	8350,7	3705,4	180,0
Соціальні потреби	1290,3	2849,4	2319,6	1029,3	180,0
Амортизація	5161,5	11397,8	9278,6	4117,1	180,0
Інші витрати	516,6	1140,2	928,0	411,4	180,0
Всього	25807,5	56989,3	46393,0	+20585,5	182,0

**Джерело: сформовано автором*

Аналіз структури витрат на виробництво підприємства за 2022–2024 роки дає змогу оцінити динаміку формування собівартості та визначити ключові чинники, що впливають на фінансовий результат діяльності. Загальні витрати за період зросли на 20 585,5 тис. грн або на 182 %, що свідчить про значне

розширення обсягів виробництва та збільшення потреби в ресурсах. При цьому у 2024 році витрати зменшилися порівняно з 2023 роком, що може бути наслідком оптимізації виробничих процесів або коливання обсягів виконаних робіт. Найбільшу частку в структурі витрат традиційно займають матеріальні витрати, які у 2024 році становили 25 516,1 тис. грн, що на 11 322,3 тис. грн більше, ніж у 2022 році. Зростання матеріальних витрат на 80 % зумовлене підвищенням вартості будівельних матеріалів, зростанням обсягів робіт або використанням більш ресурсомістких технологій. Водночас зменшення цього показника у 2024 році проти 2023 року може свідчити про удосконалення матеріального забезпечення.

Витрати на оплату праці та соціальні потреби також демонструють зростання на рівні 180 %, що пов'язано із збільшенням фонду заробітної плати, актуалізацією ринку праці та необхідністю утримання висококваліфікованих працівників. Підвищення гарантій соціального захисту, воєнні ризики та інфляція також могли стати чинниками приросту цих витрат. Зменшення витрат у 2024 році порівняно з попереднім роком, ймовірно, пов'язане зі скороченням чисельності персоналу або зміною структури робіт. Суттєве збільшення амортизаційних відрахувань — на 4 117,1 тис. грн, або також на 80 %, свідчить про оновлення та розширення виробничої бази. Активніше використання техніки підвищує продуктивність, але одночасно збільшує амортизаційне навантаження. Це є нормальним для будівельних підприємств, які працюють із технічно складними засобами механізації. Інші виробничі витрати зросли на 411,4 тис. грн, що також відповідає тенденції загального зростання витрат. Їх динаміка менш різка, що свідчить про стабільність у використанні допоміжних ресурсів, послуг або накладних витрат, необхідних для забезпечення виробничого процесу.

Узагальнюючи, слід зазначити, що структура витрат підприємства є в цілому збалансованою, найбільші зміни характерні для матеріальних витрат і витрат на персонал. Зростання витрат супроводжувалося збільшенням обсягів діяльності та фінансового результату, що свідчить про ефективність

використання ресурсів. У перспективі підприємству варто зосередитися на оптимізації матеріальних витрат і контролі за фондом заробітної плати для підвищення рентабельності та забезпечення стабільного розвитку.

Активи є однією з ключових складових економічного потенціалу підприємства та визначають його здатність здійснювати виробничо-господарську діяльність. Саме активи формують матеріальну, фінансову та інтелектуальну базу, необхідну для створення продукції, надання послуг, отримання доходів і забезпечення конкурентоспроможності на ринку. Наявність достатнього обсягу активів та їх раціональна структура дозволяють підприємству ефективно організовувати виробничі процеси, нарощувати обсяги діяльності та адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Важливою роллю активів є забезпечення безперервності операційного циклу. Основні засоби -будівлі, споруди, машини, обладнання створюють матеріальну базу виробництва, тоді як оборотні активи (запаси, кошти, дебіторська заборгованість) гарантують своєчасне забезпечення ресурсами, оплату поточних зобов'язань і підтримання ліквідності. Ефективне управління цими ресурсами сприяє зменшенню витрат, підвищенню швидкості оборотності та зміцненню фінансової стійкості.

Крім виробничої функції, активи відіграють інвестиційну роль. Підприємство може використовувати вільні фінансові ресурси для інвестування у розвиток, модернізацію обладнання, впровадження інновацій або розширення ринків збуту. Така інвестиційна активність сприяє підвищенню прибутковості у довгостроковій перспективі, укріплює позиції підприємства та підвищує його ринкову вартість. Активи також виконують функцію забезпечення фінансових зобов'язань. У разі необхідності їх можуть використовувати як заставу при отриманні кредитів або інших фінансових інструментів. Це підвищує довіру кредиторів та дозволяє залучати додаткові ресурси для розвитку підприємства. Якісна структура активів, з достатньою часткою високоліквідних ресурсів, забезпечує фінансову гнучкість та оперативну реакцію на ризики.

Таким чином, активи є фундаментом підприємницької діяльності,

визначають можливості розвитку, забезпечують стабільність та конкурентні переваги. Від ефективності управління активами залежить фінансовий результат підприємства, його платоспроможність та здатність до стратегічного зростання.

Групування активів за ступенем їх ліквідності дає можливість оцінити здатність підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання та визначити рівень фінансової стійкості. Дані таблиці 2.5 свідчать про загальну тенденцію до скорочення обсягу активів у 2022–2024 рр., що може бути наслідком зменшення масштабів діяльності або оптимізації ресурсів.

Таблиця 2.7 – Групування активів підприємства, тис. грн

Група	2022 р	2023 р	2024 р	Група	2022 р	2023 р	2024 р
А 1	219,8	216,1	135,8	П 1	33421,8	20803,1	13076,9
А 2	5277,1	3512,2	2207,8	П 2	879,5	1080,6	679,3
А3	29024,2	18101,1	11548,4	П3	0	135,1	84,9
А 4	9765,0	5187,2	3090,7	П 4	9675,0	4997,8	3141,6
Баланс	43976,3	27016,6	16982,7	Баланс	43976,3	27016,6	16982,7

**Джерело: сформовано автором*

Найбільш ліквідні активи (А1) упродовж аналізованого періоду демонструють значне зниження: з 219,8 тис. грн у 2022 р. до 135,8 тис. грн у 2024 р. Це може свідчити про зниження залишків грошових коштів та короткострокових фінансових інструментів, що зменшує можливості підприємства оперативно реагувати на поточні фінансові потреби. Аналогічна динаміка спостерігається у групі А2 (швидко реалізовувані активи), що зменшилися більш ніж удвічі з 5277,1 до 2207,8 тис. грн, що вказує на зниження дебіторської заборгованості або її якісне скорочення. Найбільші зміни відбулися у групі повільно реалізовуваних активів (А3), обсяг яких зменшився з 29024,2 тис. грн у 2022 р. до 11548,4 тис. грн у 2024 р. Така динаміка може бути наслідком зменшення запасів або оптимізації виробничого циклу. Активи групи А4 (важкореалізовувані) також скоротилися більш ніж утричі з 9765,0 до 3090,7 тис. грн, що свідчить або про вибуття частини основних засобів, або про переоцінку довгострокових активів.

Аналіз пасивів підприємства також демонструє зниження зобов'язань. Найбільш термінові зобов'язання (П1) суттєво скоротилися з 33421,8 тис. грн у 2022 р. до 13076,9 тис. грн у 2024 р., що позитивно характеризує платоспроможність підприємства. Зобов'язання групи П2 та П3 зменшилися пропорційно, а П4 (власний капітал та довгострокові ресурси) знизилися з 9675,0 до 3141,6 тис. грн, що свідчить про ослаблення фінансової стабільності в довгостроковому аспекті. У цілому структура балансу демонструє тенденцію до скорочення активів і пасивів, що може бути ознакою зменшення операційної діяльності або переходу підприємства до більш компактної моделі функціонування. Водночас співвідношення ліквідних груп дає можливість оцінити поточний рівень фінансової рівноваги та можливості підприємства забезпечувати платоспроможність.

Таблиця 2.8 – Співвідношення статей активу і пасиву балансу

2022 рік	2023 рік	2024 рік
A 1 < П1	A 1 < П1	A 1 < П1
A 2 > П2	A 2 > П2	A 2 > П2
A 3 > П3	A3 > П3	A 3 > П3
A 4 < П4	A 4 < П4	A 4 < П4

**Джерело: сформовано автором*

Дані таблиці 2.8 демонструють співвідношення ліквідності активів і терміновості зобов'язань, що дозволяє оцінити здатність підприємства своєчасно погашати борги та підтримувати поточну фінансову рівновагу. У всі аналізовані роки спостерігається ситуація $A1 < П1$, що означає недостатність найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань. Це свідчить про певні труднощі з оперативною платоспроможністю та необхідність залучення додаткових джерел коштів для виконання короткострокових фінансових зобов'язань.

Разом з тим відзначається стабільна перевага $A2 > П2$, тобто швидко реалізовувані активи перевищують короткострокові пасиви з середніми строками погашення. Така тенденція має позитивний характер і свідчить про достатній обсяг дебіторської заборгованості та інших оборотних ресурсів, які

можуть бути трансформовані у грошові кошти протягом відносно короткого періоду.

Показник $A3 > ПЗ$ упродовж 2022–2024 рр. підтверджує, що повільно реалізовувані активи повністю перекривають відповідні довгострокові зобов'язання. Це свідчить про відносну фінансову стійкість підприємства у середньостроковій перспективі, а також про правильне формування джерел фінансування запасів і довгострокових проєктів. Співвідношення $A4 < П4$ в усі роки означає, що важкореалізовувані активи (довгострокові) покриваються власним капіталом і стабільними джерелами фінансування, що є позитивним фактором. Це свідчить про раціональну структуру балансу, оскільки власний капітал спрямовано на фінансування необоротних активів, що забезпечує стабільність та інвестиційну привабливість підприємства.

Таблиця 2.9- Аналіз показників ліквідності

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,00	1,01	1,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,16	0,17	0,17
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,01	0,01

**Джерело: сформовано автором*

Динаміка активів і пасивів підприємства за 2022–2024 роки свідчить про тенденцію до зменшення обсягів як ліквідних активів, так і короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності у всі роки утримувався на рівні близькому до одиниці (1,00–1,01), що означає мінімальне покриття поточних зобов'язань поточними активами. Така ситуація свідчить про граничну здатність підприємства забезпечувати своєчасне погашення боргів, але одночасно вказує на ризик фінансової напруженості у випадку зростання заборгованості чи затримки надходжень коштів. Коефіцієнт швидкої ліквідності, який враховує лише найбільш ліквідні активи (грошові кошти та дебіторську заборгованість), залишався низьким 0,16–0,17. Це свідчить про значну залежність підприємства від оборотності запасів і наявності дебіторської заборгованості для покриття короткострокових зобов'язань. Низький рівень швидкої ліквідності підкреслює

потенційну вразливість підприємства до затримки платежів від контрагентів або непередбачених фінансових витрат. Абсолютна ліквідність, що відображає співвідношення грошових коштів до поточних зобов'язань, була критично низькою від 0,006 у 2022 році до 0,01 у 2024 році. Це означає, що підприємство практично не має резерву готівкових коштів для негайного погашення боргів, і навіть невелика затримка надходжень або непередбачені витрати можуть створити критичну ситуацію з платоспроможністю. Разом з тим позитивним є те, що зменшення короткострокових зобов'язань у 2024 році частково компенсувало дефіцит ліквідних активів, що дозволило підтримати коефіцієнт поточної ліквідності на рівні одиниці. Однак для зміцнення фінансової стабільності підприємству слід зосередитися на збільшенні обсягу ліквідних активів, оптимізації дебіторської заборгованості та забезпеченні достатнього резерву грошових коштів.

Отже, аналіз показників ліквідності демонструє, що підприємство перебуває на межі фінансової стійкості: поточні активи лише покривають поточні зобов'язання, а критично низький рівень готівкових коштів підвищує ризик платіжних проблем. Для підвищення фінансової надійності необхідно планувати стратегію управління активами та пасивами з акцентом на ліквідність та фінансову подушку безпеки.

2.3 Аналіз показників рентабельності та ділової активності

Ефективність підприємницької діяльності характеризує результативність використання ресурсів підприємства з метою отримання прибутку та забезпечення стійкого розвитку. Вона визначає, наскільки раціонально підприємство застосовує трудові, матеріальні, фінансові й інноваційні ресурси, а також наскільки успішною є його ринкова стратегія.

Однією з ключових груп показників, що дозволяють оцінити ефективність діяльності підприємства, є показники рентабельності. Показники рентабельності є ключовими індикаторами фінансової стійкості та конкурентоспроможності

підприємства, адже вони дозволяють визначити його здатність генерувати прибуток із наявних ресурсів. Високе значення ROA та ROE свідчить про ефективне управління активами та капіталом, а рентабельність продажу демонструє рівень операційної ефективності й контроль витрат. Сукупність цих показників формує комплексне уявлення про економічний стан підприємства.

Аналіз показників рентабельності підприємства за період 2022–2024 рр. свідчить про суттєве підвищення ефективності його діяльності. Валовий прибуток зростає стабільно, збільшившись із 2 111,2 тис. грн у 2022 році до 9 155,1 тис. грн у 2024 році. Це зростання підтверджує підвищення прибутковості операційної діяльності та ефективне управління витратами на виробництво продукції, робіт і послуг.

Таблиця 2.10 – Показники рентабельності підприємства за 2022- 2024 роки

Показники	Роки			Відносне відхилення відхилення 2024 до 2022 р %
	2022	2023	2024	
Валовий прибуток , тис. грн	2111,2	5875,9	9155,1	4,3 р.
Валовий маржинальний відсоток, %	7,56	9,35	16,48	2,3 р.
Чистий прибуток, тис. грн	70,1	865,4	3913,4	55 р.
Чистий маржинальний відсоток, %	0,25	1,38	7,05	28 р.
ROA (рентабельність активів), %	0,16	3,20	23,04	143 р.
ROE (рентабельність власного капіталу), %	0,72	17,31	124,57	172 р.
Оборотність активів, рази	0,63	2,33	3,27	5 р.

**Джерело: розраховано автором*

Валовий маржинальний відсоток підвищився з 7,56 % у 2022 році до 16,48 % у 2024 році. Така позитивна динаміка свідчить про оптимізацію структури витрат та здатність підприємства отримувати більший прибуток від кожної гривні виручки. Підвищення валової рентабельності забезпечує фінансову стабільність і створює основу для подальшого розвитку. Чистий прибуток підприємства за три роки збільшився більш ніж у 55 разів, а чистий маржинальний відсоток з 0,25 % до 7,05 %. Це свідчить про суттєве покращення фінансового результату, зниження собівартості продукції та ефективне використання ресурсів. Позитивна динаміка чистого прибутку підтверджує

високий потенціал підприємства до генерації грошових потоків та забезпечення фінансової стійкості.

Рентабельність активів (ROA) зросла з 0,16 % у 2022 році до 23,04 % у 2024 році, а рентабельність власного капіталу (ROE) — із 0,72 % до 124,57 %. Це свідчить про високу ефективність використання ресурсів та власного капіталу для отримання прибутку. Таке зростання показників рентабельності демонструє здатність підприємства до максимізації доходів за мінімальних вкладень. Загалом, аналіз рентабельності підприємства підтверджує високий рівень фінансової ефективності та успішність господарської діяльності. Підприємство демонструє стабільне зростання прибутковості, ефективне використання активів та власного капіталу, що створює підґрунтя для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Таблиця 2.11 - Аналіз ділової активності підприємства за 2022- 2024 роки

Показники	Роки			Відносне відхилення відхилення 2024 до 2022 р %
	2022	2023	2024	
Загальна оборотність активів	0,63	2,33	3,27	5 р.
Оборотність дебіторської заборгованості	19,7	142,8	284,8	14 р.
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	18	3	1	18 р.
Оборотність кредиторської заборгованості	7	105	22	3 р.
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	52	3	16	31,0
Оборотність матеріально- виробничих запасів	0,69	1,54	2,1	3 р.
Тривалість обороту матеріально- виробничих запасів	528	237	174	33,0
Оборотність власних коштів	3,6	8,0	6,3	175,0
Фондовіддача основних засобів	3,2	8,9	11,2	3,5 р.

**Джерело: розраховано автором*

Аналіз ділової активності підприємства за 2022–2024 роки свідчить про значне покращення ефективності використання його активів. Загальна оборотність активів зросла з 0,63 рази у 2022 році до 3,27 рази у 2024 році, що свідчить про більш інтенсивне використання ресурсів підприємства для

отримання доходу. Одночасно відбувся істотний приріст оборотності дебіторської заборгованості з 19,7 до 284,8 рази, а тривалість її обороту скоротилася з 18 до 1 дня, що говорить про швидке отримання коштів від клієнтів та покращення ліквідності.

Оборотність кредиторської заборгованості демонструє нестійку динаміку: у 2023 році вона досягла 105 разів, а у 2024 році знизилася до 22 разів, що свідчить про зміни у політиці погашення боргових зобов'язань. Водночас тривалість обороту кредиторської заборгованості коливалася та становила 16 днів у 2024 році, що потребує подальшого контролю для оптимізації грошових потоків. Ефективність використання матеріально-виробничих запасів також покращилася: оборотність зросла з 0,69 до 2,1 рази, а тривалість обороту скоротилася з 528 до 174 днів, що свідчить про більш оперативне використання запасів у виробничому процесі та зниження ризиків їх застарівання. Оборотність власних коштів підприємства підвищилася з 3,6 до 6,3 рази у 2024 році, що свідчить про ефективне використання власного капіталу для отримання доходу. Показник фондівдачі основних засобів також зростає з 3,2 до 11,2, що підтверджує підвищення продуктивності основних фондів та їх вкладення у виробничу діяльність.

Загалом, ділова активність підприємства демонструє позитивну тенденцію, що свідчить про підвищення ефективності використання всіх основних ресурсів активів, капіталу та матеріальних запасів. Це створює основу для зміцнення фінансової стійкості та забезпечення зростання прибутковості в подальшому.

Оцінка ефективності підприємницької діяльності повинна проводитися з урахуванням широкого кола фінансових та операційних показників. Продуктивність праці, оборотність активів, фондівдача та рівень собівартості виступають важливими характеристиками ресурсної ефективності. Їх динаміка дозволяє виявити сильні та слабкі сторони, визначити потенціал підвищення ефективності роботи та напрямки оптимізації бізнес-процесів. Поєднання аналізу рентабельності та операційної ефективності забезпечує комплексну

оцінку результативності підприємства та формує основу для управлінських рішень і стратегічного планування.

Ефективність підприємницької діяльності це багатокомпонентна категорія, яка охоплює фінансові результати, операційну продуктивність, якість управління, інноваційний потенціал і стійкість до зовнішніх впливів. Висока ефективність є передумовою розвитку підприємства, підвищення його ринкової вартості та забезпечення довготривалої конкурентоспроможності. Саме тому системний аналіз ефективності та впровадження заходів для її підвищення є ключовими складовими стратегічного управління сучасним бізнесом. У період з 2022 по 2024 роки підприємство демонструвало суттєву динаміку розвитку, що проявилось у майже трикратному зростанні доходу від реалізації продукції. Дохід збільшився на 98 %, що свідчить про активізацію виробничої діяльності, розширення обсягів робіт або підвищення цін на виконані послуги.

Таблиця 2.-12 Загальний аналіз показників ефективності підприємницької діяльності підприємства

Показники	Роки			Відносне відхилення відхилення 2024 до 2022 р %
	2022	2023	2024	
Дохід від реалізації продукції, тис. грн	27918,7	62865,2	55548,1	198,0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	25807,5	56989,3	46293,0	179,0
Валовий прибуток , тис. грн	2111,2	5875,9	9155,1	4,3 р.
Валовий маржинальний відсоток, %	7,56	9,35	16,48	2,3 р.
Чистий прибуток, тис. грн	70,1	865,4	3913,4	55 р.
Чистий маржинальний відсоток, %	0,25	1,38	7,05	28 р.
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	85,5	1055,4	4788,8	55 р.
Активи, тис. грн	43976,3	27016,6	16982,7	38,0
Власний капітал, тис. грн	9675,0	4997,8	3141,6	32,0
ROA (рентабельність активів), %	0,16	3,20	23,04	143 р.
ROE (рентабельність власного капіталу), %	0,72	17,31	124,57	172 р.
Оборотність активів, рази	0,63	2,33	3,27	5 р.
Середньорічна чисельність працівників, осіб	62	49	40	64,0
Виручка на 1 працівника, тис. грн	450,30	1283,98	1388,70	3 р.
Фонд робочого часу, год	148986	127890	124000	84,0
Виручка на 1 годину роботи, тис. грн	0,19	0,49	0,45	2 р.

**Джерело: розраховано автором*

Паралельно із зростанням доходу спостерігалось зростання собівартості на 79 %, проте темп збільшення валового прибутку значно випереджав динаміку витрат. Це вказує на ефективніше управління витратами та збільшення частки маржинального доходу.

Важливим позитивним результатом є зростання валового прибутку у 4,3 раза та підвищення валового маржинального відсотка до 16,48 %. Такі зміни демонструють суттєве зміцнення прибутковості операційної діяльності, а також оптимізацію структури витрат. Чистий прибуток збільшився у 55 разів, що є результатом не лише зростання доходів, а й загального підвищення операційної та фінансової ефективності. Чистий маржинальний відсоток збільшився до 7,05 %, що свідчить про покращення здатності підприємства генерувати чистий фінансовий результат з кожної гривні виручки.

Поряд із покращенням прибутковості спостерігається скорочення активів підприємства на 62 %, що свідчить про можливе зменшення інвестицій, продаж або зношення основних засобів, а також зменшення обсягу оборотних активів. Водночас рентабельність активів (ROA) зросла у 143 рази, а рентабельність власного капіталу (ROE) у 172 рази, що підтверджує ефективніше використання ресурсів та зростання прибутковості на кожну одиницю активів і власного капіталу. Зростання оборотності активів з 0,63 до 3,27 раза додатково підтверджує інтенсифікацію діяльності та покращення управління ресурсами.

Показники продуктивності праці також демонструють позитивну тенденцію. Хоч чисельність працівників скоротилася з 62 до 40 осіб, виручка на одного працівника зросла більш ніж утричі, що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Разом із цим зросли показники виручки на одну годину роботи, що підтверджує збільшення фактичної продуктивності праці та оптимізацію робочого часу.

У цілому, підприємство у 2022–2024 роках значно покращило фінансові результати та ефективність операційної діяльності, незважаючи на зменшення обсягу активів та трудових ресурсів. Це свідчить про перехід до інтенсивного типу розвитку, підвищення результативності управління, раціональність

використання виробничих і трудових ресурсів, а також зміцнення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 3

ЦИФРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Вплив BIM на ефективність підприємницької діяльності

Цифрове моделювання в будівництві, яке реалізується за допомогою технології BIM (Building Information Modeling), є сучасним інструментом планування, проектування та управління будівельними об'єктами.

Використання цифрових моделей дозволяє створювати точні тривимірні зображення будівель та інженерних систем, що значно зменшує ризик помилок на етапі проектування і скорочує потребу у переробках під час будівництва. Завдяки інтеграції всіх учасників процесу архітекторів, інженерів, підрядників і замовників цифрове моделювання забезпечує прозору координацію та ефективний обмін інформацією.

Однією з ключових переваг цифрового моделювання є оптимізація ресурсів та фінансових витрат. Технологія дозволяє точно визначати потребу в матеріалах, обладнанні та трудових ресурсах, планувати графік постачання та виконання робіт. Це дозволяє зменшити перевитрати матеріалів, уникнути простоїв через відсутність обладнання чи персоналу та забезпечує більш ефективне управління бюджетом проекту. Цифрове моделювання також сприяє управлінню ризиками та прогнозуванню проблемних ситуацій. За допомогою BIM можна виявляти колізії конструкцій і потенційні помилки ще на етапі проектування, оцінювати можливі ризики та розробляти заходи для їх мінімізації. Такий підхід не лише підвищує якість будівництва, але й дозволяє зберегти фінансові та часові ресурси. Впровадження цифрового моделювання в будівельну практику значно підвищує ефективність роботи підприємств а

кінцевий продукт більш якісним .У сучасних умовах цифрове моделювання стає невід’ємним інструментом розвитку будівельної галузі та підвищення продуктивності підприємств.

Таблиця 3.1- Вплив ВІМ на ефективність підприємницької діяльності

Ключовий аспект	Опис	Приклад	Переваги	Вплив на діяльність
Оптимізація проектування та будівництва	Створення точних тривимірних моделей будівель зменшує ризик помилок та потребу у переробках.	3D-моделювання конструкцій, перевірка сумісності інженерних систем	Скорочення часу проектування, підвищення точності робіт	Зниження витрат на переробки, прискорення реалізації проекту
Зниження витрат і економія ресурсів	Точний розрахунок матеріалів дозволяє раціонально використовувати бюджет і ресурси.	Автоматичний облік матеріалів, планування постачання	Економія матеріалів, оптимізація бюджету	Зменшення витрат на матеріали та логістику, підвищення маржинальності проектів
Підвищення продуктивності та координації	Забезпечують прозору взаємодію між архітекторами, інженерами, підрядниками та замовниками.	Спільна робота над моделлю в хмарі, контроль виконання завдань	Зменшення помилок у комунікації, підвищення продуктивності команд	Зниження витрат від простоїв, економія на координації та управлінні проектом
Управління ризиками та прогнозування	Дозволяє передбачати проблеми на етапі проектування, оцінювати ризики	Аналіз колізій конструкцій, моделювання сценаріїв будівництва	Зниження ризику аварій, своєчасне прийняття рішень	Мінімізація фінансових втрат, стабільність бюджету проекту
Підвищення якості та конкурентоспроможності	Точне моделювання та контроль за виконанням робіт	Контроль якості матеріалів і робіт	Підвищення якості об’єктів, покращення репутації	Зростання попиту на послуги,

**Джерело: сформовано автором*

BIM (Building Information Modeling) стрімко впроваджується у будівельній галузі по всьому світу. За даними міжнародних досліджень, понад

70% великих компаній у Європі та США вже використовують BIM у своїх проектах. Особливо активно технологія застосовується у Великобританії, Німеччині та США, де існують обов'язкові державні стандарти для будівництва державних об'єктів. Річне зростання ринку BIM у світі складає близько 15–20%, що свідчить про його стабільну популярність та економічну ефективність: впровадження BIM дозволяє скорочувати витрати на 20–30% та зменшувати потребу у переробках до 40%.

В Україні впровадження BIM поки що перебуває на початковому етапі, проте поступово набирає обертів. За оцінками, близько 15–20% будівельних компаній у великих містах, таких як Київ, Харків і Львів, вже використовують цю технологію. Основна сфера застосування в Україні - архітектура та інженерні мережі, тоді як комплексне використання на етапі будівництва поки що обмежене. Річне зростання ринку BIM у країні оцінюється приблизно у 10–12%. Попри це, локальні проекти показують економію коштів на рівні 10–15%, що свідчить про поступове підвищення ефективності та перспективність технології для українських підприємств. Завдяки міжнародному досвіду та поступовому впровадженню стандартів, Україна має потенціал для значного розширення використання BIM у найближчі роки, що дозволить підвищити якість проектування, скоротити витрати та підвищити конкурентоспроможність будівельних компаній на національному та міжнародному ринках.

Програмне забезпечення для BIM (Building Information Modeling) є основним інструментом, що забезпечує створення, редагування та управління цифровими моделями будівельних об'єктів. Воно дозволяє об'єднати архітектурні, інженерні та технологічні рішення в єдиному інформаційному середовищі, що значно спрощує координацію між учасниками будівельного процесу. Завдяки таким програмам проєктувальники можуть швидко вносити зміни, автоматично оновлюючи пов'язані параметри, креслення та кошторисну документацію.

Сучасні BIM-платформи такі як Autodesk Revit, Archicad, Tekla Structures, Bentley Systems, Allplan дозволяють моделювати об'єкти з високим рівнем

деталізації, формувати специфікації, аналізувати колізії та проводити структурні розрахунки. Вони забезпечують можливість створення 3D-, 4D- (час), 5D- (фінанси) та навіть 6D-моделей (експлуатація та енергоефективність), що перетворює цифрову модель на повноцінний інструмент управління життєвим циклом будівлі.

Особливу роль відіграють програми для аналізу колізій та планування будівельних робіт, такі як Navisworks, Solibri Model Checker, Synchro. Вони дозволяють перевіряти відповідність моделі нормам, знаходити конфлікти між інженерними системами, візуалізувати послідовність робіт та оптимізувати графіки будівництва. Це допомагає значно зменшити кількість помилок, трудовитрат і витрат на переробки.

Важливим компонентом BIM-екосистеми є хмарні платформи (Autodesk BIM 360, Trimble Connect, BIMcloud), що забезпечують спільну роботу над моделлю в реальному часі. Вони дають змогу зберігати документи, відстежувати зміни та організовувати взаємодію між усіма учасниками проєкту. Таке середовище підвищує прозорість процесів, покращує управління даними.

Таблиця 3.2 – Програмні продукти, які застосовувало підприємство у 2022–2024 роках.

Пакетність	Програмні продукти	Вартість ліцензування, тис. грн.	Термін	Відшкодування витрат, днів
Моделювання	3ds Max	170,0	36 міс.	22
	SketchUp (Studio)	84,0	36 міс.	15
	Rhinoceros 3D (Commercial Corporative)	145,0	36 міс.	18
Візуалізація	Lumion (Professional)	115,0	Постійно	16
	Unreal Engine (Professional)	15,0	36 міс.	6
	Corona Render (Professional)	72,0	36 міс.	13
Архів моделей	ArchiVOL 1.5	27,0	Постійно	10
	ArchiVOL 1.7	25,0	Постійно	9
Всього: 653,0 тис. грн				

**Джерело: сформовано автором*

З аналізу таблиці 3.2 можна зробити висновок, що програмне забезпечення підприємства здебільшого складається з інструментів для моделювання, візуалізації та постпродакшену. Крім того, компанія має значний обсяг архівних матеріалів моделей, текстур, HDRI-карт та інших ресурсів. Увесь програмний комплекс активно використовується фахівцями: стандартне навантаження становить 5 робочих днів на тиждень по 8 годин щодня. Водночас 3ds Max, Unreal Engine та Corona Render залучаються для рендерингу та обробки в неробочий час, що збільшує загальний час їх використання до 18–20 годин на добу.

Загальні витрати на ліцензування програмного забезпечення становлять 628 тис. грн. Підприємство застосовує наступні програми: 3ds Max із ліцензією «Commercial Corporative» для створення інтер'єрних та екстер'єрних моделей; SketchUp з пакетом «SketchUp Studio» для аналогічних завдань; Lumion із ліцензією «Professional» для високоякісної візуалізації; Unreal Engine («Professional») для розробки 3D-турів; Rhinoceros 3D («Commercial Corporative») для створення параметричних та фасадних моделей; Corona Render («Professional») для рендерингу та постпродакшену; ArchiVOL з ліцензією «Standart» для експорту моделей у проектну документацію.

Таблиця 3.3 – Фінансові ресурси, потрібні для введення в дію

Програмні продукти	Строк дії ліцензії, місяці	Технологічне впровадження, місяці	Кількість одночасних працівників	Додаткові витрати, тис. грн.
1. Adobe Illustration	36	1-2	6	35.0
2. Grasshopper	36	1-2	6	15.0
3. Corona Render	12	3	15	17.0
4. Photoshop	36	2-3	15	24.0
5. Forest Pack	12	1	12	15.0
6. ArchiVOL City	Постійно	1	9	20.0

**Джерело: сформовано автором*

Запропоноване перспективне програмне забезпечення здебільшого виконує роль додаткового інструментарію, який дозволяє підвищити якість та деталізацію архітектурних візуалізацій. Зокрема, Adobe Illustrator має потенціал для ширшого застосування під час створення архітектурних концепцій. Незважаючи на те, що концептуальні проєкти становлять лише 5,8 % від загального обсягу послуг, їхнє впровадження є важливим для розширення та диверсифікації пакетних пропозицій компанії. Forest Pack та ArchiVOL City використовуються переважно для оптимізації та пришвидшення виробничих процесів. Ці бібліотеки створені спеціалізованими компаніями, які займаються професійною розробкою високоякісних моделей і текстур. Оптимізація досягається завдяки використанню готових об'єктів, уніфікованих текстур і стандартизованих підходів до моделювання.

Процес установаження програмного забезпечення забезпечується сертифікованими спеціалістами Autodesk та Adobe, які виконують монтаж, налаштування та подальший технічний супровід.

Таблиця 3.4— Перспективні програмні рішення підприємства

Пакетність	Програмне забезпечення	Вартість ліцензування	Строк дії, місяців	Окупність, термін, днів
2024-2027				
Моделювання	Adobe Illustration	295,0	36 міс.	28
	Grasshopper	109,0	36 міс.	14
Візуалізація	Corona Render	152,0	Безстрокова	13
	Photoshop	69,0	36 міс.	4
Архів моделей	Forest Pack	72,0	Безстрокова	2
	ArchiVOL City	75,0	Безстрокова	6
Всього: 772,0				

**Джерело: сформовано автором*

Представлена у таблиці 3.4 інформація відображає перспективні програмні рішення, заплановані до впровадження підприємством у 2024–2027 рр. До переліку увійшли програмні продукти для моделювання, візуалізації та роботи з архівами моделей, що мають підвищити продуктивність, оптимізувати виробничі процеси та збільшити якість кінцевого продукту. У таблиці наведено

орієнтовну вартість ліцензування, строк дії кожної ліцензії та прогнозований термін окупності, що дозволяє оцінити економічну доцільність їх впровадження. Загальна сума інвестицій у дане програмне забезпечення становить 772,0 тис. грн. Такі програмні рішення, як Forest Pack та ArchiVOL City, мають безстрокові ліцензії та демонструють найкоротший період окупності, що робить їх особливо ефективними для довготривалого використання. Інші програми, зокрема Adobe Illustration, Grasshopper, Photoshop та Corona Render, забезпечують широкий спектр функцій і сприяють вдосконаленню процесів моделювання та візуалізації.

Обраний перелік програм сформовано з урахуванням аналізу конкурентного середовища, професійних рекомендацій та попереднього досвіду компанії. Попередні розрахунки свідчать, що всі програмні продукти планується задіяти максимально ефективно, із повним завантаженням фахівців протягом п'яти робочих днів на тиждень по вісім годин щоденно.

Таблиця 3.5 – Оцінка економічної доцільності придбання програмних продуктів

Пакетність	Програмні продукти	Інвестиції, тис. грн.	Середня вартість послуги, тис. грн.	Прогнозований прибуток, тис.грн.	Рентабельність вкладень, %
2024-2025					
Моделювання	Adobe Illustration	295,0	16,9	1100,0	81,4
	Grasshopper	109,0	2,8	152,0	34,9
2025-2026					
Візуалізація	Corona Render	152,0	50,5	840,0	84,3
	Photoshop	69,0	29,7	350,0	88,9
2026-2027					
Архів моделей	Forest Pack	72,0	29,7	780,0	94,7
	ArchiVOL City	75,0	16,9	650,0	93,1
Всього: 772,0 тис.грн					

**Джерело: сформовано автором*

Таблиця 3.5 відображає економічну доцільність інвестицій у придбання програмних продуктів для підприємства на період 2024–2027 років. До аналізу включено програмне забезпечення для моделювання, візуалізації та роботи з архівами моделей, що використовуються для підвищення продуктивності та якості послуг. У таблиці наведено розмір інвестицій у кожен програмний продукт, середню вартість послуги, прогнозований прибуток та розраховану рентабельність вкладень у відсотках. Такий підхід дозволяє оцінити економічну ефективність і доцільність впровадження кожної програми.

Загальні інвестиції у перспективний набір програмного забезпечення складають 772,0 тис. грн. Найвищий рівень рентабельності демонструють програми для роботи з архівами моделей (Forest Pack та ArchiVOL City), що робить їх особливо вигідними для тривалого використання та оптимізації виробничих процесів. Програми для візуалізації та моделювання також показують високу економічну ефективність, забезпечуючи суттєве збільшення прогнозованого прибутку підприємства.

Відношення інвестицій до прибутку є важливим показником, який характеризує ефективність вкладених коштів і швидкість їх окупності. Зростання цього показника свідчить про активізацію інвестиційної діяльності підприємства та його орієнтацію на розвиток і модернізацію. Водночас надто високе співвідношення інвестицій до прибутку може означати підвищене фінансове навантаження в короткостроковому періоді. Зниження показника, навпаки, вказує на зростання прибутковості або більш раціональне використання інвестиційних ресурсів. Аналіз динаміки цього співвідношення дозволяє оцінити збалансованість між поточними фінансовими результатами та довгостроковими цілями розвитку. Важливо враховувати галузеву специфіку, оскільки в капіталомістких сферах високий рівень інвестицій є об'єктивно необхідним. Оптимальне відношення інвестицій до прибутку свідчить про ефективну інвестиційну стратегію та виважене управління ризиками.

Оцінка ефективності інвестицій у програмне забезпечення здійснюється шляхом визначення необхідних фінансових витрат та вартості послуг,

прогнозованої кількості використань кожної програми та кількості працівників, які працюють із відповідним програмним продуктом.

Прогнозована кількість використань програм у рік коливається від 420 до 2700 разів, що відображає різну потребу у застосуванні конкретних програмних продуктів. Найменше навантаження має програма Grasshopper, яка використовується приблизно 420 разів на рік, тоді як Forest Pack демонструє найбільшу активність близько 2700 використань на рік. Такий підхід дозволяє оцінити не лише фінансову доцільність впровадження кожного програмного продукту, а й ефективність його використання в роботі підприємства.

Необхідні інвестиції для пакету «Моделювання» становлять 304 тис. грн із урахуванням додаткових витрат на обслуговування. Для пакету «Візуалізація» передбачено інвестиції в розмірі 171 тис. грн, включно з витратами на підтримку та сервіс. Пакет «Архів моделей» потребує 87 тис. грн інвестицій із врахуванням додаткових витрат на обслуговування.

Терміни окупності програм коливаються від 2 до 28 днів, після чого вони починають приносити чистий прибуток. Найбільш затребуваними є Adobe Illustration, Corona Render та Photoshop, оскільки ці програми безпосередньо задіяні у виробничому процесі. Forest Pack та ArchiVOL City застосовуються переважно для оптимізації та спрощення виробництва, що дозволяє підвищити ефективність робочих процесів.

3.2 Маркетингова роль BIM-технологій у діяльності підприємства

У сучасних умовах конкуренції та цифрової трансформації маркетингова складова розвитку підприємства набуває особливої значущості. Саме маркетинг формує попит на послуги компанії, визначає її позиціонування на ринку, сприяє розширенню цільової аудиторії та створює додану цінність для замовника. У будівельній галузі, де рішення клієнтів залежать від наочності, точності та інформативності проєктів, ефективна маркетингова стратегія є критично важливою для підтримання конкурентоспроможності. Використання сучасних

цифрових інструментів дозволяє представити проєкти більш переконливо, скоротити час прийняття рішень і забезпечити прозорість усіх етапів роботи.

Ефективність підприємства сьогодні оцінюється не лише за традиційними фінансово-економічними показниками, але й за здатністю адаптуватися до інноваційних технологій, оптимізувати виробничі процеси та працювати з мінімальними витратами. Значну роль у цьому відіграє цифровізація, автоматизація та використання високоточної проєктної документації. Підприємства, які впроваджують інноваційні рішення, отримують переваги у швидкості реалізації проєктів, якості результату, ефективності комунікацій та управлінні ризиками. Усе це безпосередньо впливає на рівень рентабельності, репутацію та можливість залучення нових клієнтів.

З маркетингової точки зору BIM відкриває нові можливості для презентації проєктів клієнтам. Високоякісні візуалізації, 3D-тури, інтерактивні моделі та можливість миттєвого внесення змін роблять процес комунікації значно ефективнішим. Замовники отримують чітке уявлення про кінцевий результат, можуть вибирати з кількох варіантів, оцінювати дизайн і функціональність ще до початку будівництва. Це підвищує рівень довіри та сприяє збільшенню кількості укладених контрактів.

З точки зору ефективності, BIM забезпечує точні розрахунки обсягів робіт і матеріалів, мінімізує кількість помилок і переробок, скорочує строки будівництва та знижує витрати підприємства. Цифрова координація між архітекторами, інженерами, проєктувальниками та підрядниками дозволяє уникнути конфліктів між різними частинами проєкту, що значно підвищує продуктивність роботи. Впровадження BIM також сприяє ефективному плануванню ресурсів, управлінню ризиками та контролю якості.

Тому формування маркетингової стратегії зазвичай доручають кваліфікованим інтернет-маркетологам, що дає можливість швидше досягти запланованих результатів і водночас оптимізувати витрати. Для проведення глибшого аналізу необхідно дослідити рівень організації маркетингової діяльності в компанії, зокрема роботу маркетингової служби, ефективність

маркетингової інформаційної системи та повноту виконання основних маркетингових функцій.

Маркетингова активність підприємства базується передусім на наявній клієнтській базі, офіційному сайті, а також на створених акаунтах у LinkedIn, Instagram і Facebook, доповнених виконанням частини робіт на аутсорсі. Основний фокус компанії спрямований на внутрішній ринок. Підприємство не використовує постійну таргетовану рекламу в соціальних мережах та не залучає фахівців із SEO чи SMM.

Таблиця 3.6 – Поточний стан маркетингової активності компанії

Соціальна мережа	Діяльність	Бюджет, тис. грн./місяць	Строки виконання, роки	Виконавці, осіб
Власний сайт	• робота офіційного вебсайту • публікація спеціалізованого контенту • оновлення та розширення портфоліо	60.0	з 2015	2
Акаунт у LinkedIn	• підтримання комунікації з клієнтами • надання професійних консультацій • використання персональних профілів працівників	40.0	з 2014	1
Акаунт у Instagram	• розміщення виконаних візуалізаційних проєктів • взаємодія з потенційними клієнтами • оприлюднення контенту на професійні теми	60.0	з 2016	1
Акаунт у Facebook	- • демонстрація готових проєктів з візуалізації • комунікація з можливими замовниками • публікація матеріалів професійного спрямування	40.0	з 2016	1

**Джерело: офіційні дані підприємства*

Таблиця 3.6 відображає поточний стан маркетингової активності компанії через різні цифрові канали. До аналізу включено діяльність на власному сайті

та в соціальних мережах LinkedIn, Instagram і Facebook. Наведено види виконуваних завдань, місячний бюджет, строки використання каналів та кількість залучених співробітників.

На власному сайті компанія здійснює роботу офіційного ресурсу, публікує спеціалізований контент і регулярно оновлює портфоліо. У LinkedIn активність спрямована на підтримання комунікації з клієнтами, надання консультацій та використання персональних профілів співробітників. У Instagram і Facebook реалізується демонстрація візуалізаційних проєктів, взаємодія з потенційними клієнтами та публікація тематичного професійного контенту. Використання цих каналів відбувається протягом кількох років із залученням від одного до двох співробітників, при цьому місячний бюджет варіюється від 40 до 60 тис. грн. Така організація маркетингової діяльності дозволяє підприємству підтримувати присутність у цифровому просторі.

Таблиця 3.7- Потенційні підприємства для співпраці

Напрямок діяльності	Підприємство	Що пропонує
---------------------	--------------	-------------

Архітектурно - візуалізаційні послуги	Suburbia	українська 3D-студія архітектурної візуалізації, яка створює CGI-рендери, анімації, VR-тури та 3D-моделі для архітекторів, девелоперів і дизайнерів по всьому світу.
	3Dmaket	київська студія, що спеціалізується на виготовленні архітектурних макетів, 3D-моделюванні та візуалізації. Працює з нерухомістю, архітекторами та девелоперами, охоплюючи всю територію України та Європи.
	CG ART	професійна 3D-студія, яка здійснює архітектурну візуалізацію, рендеринг та 3D-послуги під замовлення з урахуванням індивідуальних вимог клієнтів.
Візуалізація інтер'єрів	VZL Studio	3D-візуалізація інтер'єрів, 3D-плани поверхів, "виртуальне меблювання" приміщень від житлових до комерційних.
	MOLOT Studio	3D візуалізація інтер'єрів та екстер'єрів, повний CG-сервіс, рендеринг, створення маркетингових матеріалів
	3D- Viz Art	3D-візуалізація інтер'єрів на замовлення — квартири, приватні будинки, офіси; підходить для презентації проєктів або реклами нерухомості
3D тур	Travelbox VR	Створення віртуальних 3D-турів, 360°-панорам і аеропанорам для музеїв, виставок, об'єктів нерухомості та інших просторів.
	Matterport 3D Scan	3D-сканування приміщень + створення віртуальних турів з високою точністю, зручне представлення об'єкта онлайн, підходить для архітектури.
	CGI- Studio	Архітектурна 3D-візуалізація, інтер'єрні та екстер'єрні 3D-тури, 3D floor-plan, анімація — для нерухомості, дизайну, архітектури.

**Джерело: офіційні дані підприємства*

Таблиця 3.7 демонструє потенційних партнерів підприємства у сфері архітектурно-візуалізаційних послуг, візуалізації інтер'єрів та створення 3D-турів. Аналіз показує, що компанія має широкий спектр можливих напрямів співпраці, що охоплює як комплексні студії для великих проєктів, так і спеціалізовані компанії для вузьких завдань. У сфері архітектурно-візуалізаційних послуг представлені студії Suburbia, 3Dmaket та CG ART, які пропонують повний цикл послуг від моделювання та CGI-рендерів до анімацій і VR-турів. Ці компанії здатні забезпечити високий рівень деталізації та фотореалізму для масштабних архітектурних проєктів.

У напрямку візуалізації інтер'єрів представлені VZL Studio, MOLOT Studio та 3D-Viz Art. Вони спеціалізуються на створенні 3D-планів, візуалізації житлових та комерційних приміщень, а також на віртуальному меблюванні. Такий вибір дозволяє підприємству забезпечити ефективну презентацію проєктів для замовників та інвесторів.

Щодо 3D-турів, компанії Travelbox VR, Matterport 3D Scan та CGI-Studio надають можливість створювати інтерактивні віртуальні прогулянки, 360°-панорами та аеропанорами. Це особливо важливо для демонстрації об'єктів нерухомості та архітектурних проєктів клієнтам на відстані.

Таблиця 3.8 – Орієнтовна ціна на послуги

Компанія / студія / сервіс	Послуга	Орієнтовна ціна / тариф
VZL Studio	3D-візуалізація інтер'єру (рендери)	400 грн/м ²
Emotion	3D-візуалізація інтер'єру квартири / кімнати	400 грн/м²
Studio360	3D-тури / віртуальні тури (панорами)	Від ~ 2 999 грн за тур або ~ 600–800 грн за 1 панораму (залежно від пакета)
OnlinePro	3D-тур / віртуальні панорами	300 грн за одну панораму

**Джерело: сформовано автором*

Ось таблиця з реальними прикладами цін від компаній в Україні, які надають 3D-візуалізацію, інтер'єрну візуалізацію або 3D-тури. Це дає уявлення про ринкові орієнтири хоча в кожному конкретному проєкті остаточну вартість треба уточнювати. Більшість компаній, зокрема Emotion, пропонують широкий спектр послуг. Основні сервіси, які надають усі студії, включають архітектурну візуалізацію, створення 3D-турів, 360° панорами, візуалізацію інтер'єрів, анімацію будівельних процесів та 3D-ілюстрації для сайтів і рекламних матеріалів. При цьому кожна компанія має власний стиль виконання робіт, індивідуальний підхід до клієнтів, намагається виділятися ціновими перевагами та пропонує 2–3 ексклюзивні послуги, яких немає у конкурентів. Усі підприємства стабільно прибуткові та ефективно організовані.

Маркетингова діяльність компаній проявляється через активність у соціальних мережах, зокрема ведення блогів та публікацію власних робіт.

Кожна компанія має персональний вебсайт, який регулярно оновлюється та підтримується в актуальному стані.

План маркетингу поділяється на три часові горизонти: короткострокові цілі до 1 року, середньострокові від 1 до 3 років, та довгострокові понад 3 роки. Для аналізованої компанії основні цілі та завдання визначені таким чином:

1. Ринкові цілі (зовнішні): збільшити частку клієнтів із 72,5% до 85% у довгостроковій перспективі (до 2027 року); підвищити обсяг продажів послуг до 10 млн грн на рік до 2027 року.

2. Організаційні цілі: прийняти на роботу трьох маркетологів до 2025 року; підвищити середній рівень зарплати співробітників до 1000 \$.

3. Популяційні цілі: підвищити впізнаваність бренду у країнах Центральної Європи з 2% до 5–6% до 2025 року; збільшити активність компанії у соціальних мережах, включно з повним оновленням сайту до 2025 року та створенням профілю у Behance до 2023 року; відкрити філію компанії в одній із європейських країн до 2026 року.

Для досягнення поставлених цілей необхідно застосовувати інструменти стратегічного маркетингу. Такий маркетинг пропонує широкий спектр засобів впливу на споживачів та стимулювання продажів. У даному випадку запропоновані наступні заходи: створення рекламного відеоролика тривалістю 3 хвилини; організація показу відео протягом жовтня на білбордах у містах Київ, Львів, Харків та Суми ; інтегрована реклама в Instagram; таргетована реклама у Facebook. Цей комплекс послуг обрано з урахуванням сильних та слабких сторін компанії, її стратегічних цілей і завдань.

Таблиця 3.9– Перелік послуг стратегічного маркетингу

№ з/п	Перелік послуг	Одиниці виміру	Ціна без ПДВ, тис. грн.	Ціна з ПДВ, тис. грн.	Очікуваний внесок у досягнення цілей, %
1	Розробка рекламного відео довжиною 3 хвилини	шт.	1000,00	1400,00	30,0

2	Організація трансляції відео на білбордах у Києві, Львові, Харкові та Сумах протягом місяця	послуга	2000,00	2600,00	40,0
3	Інтегрована реклама в Instagram	6 міс.	50,00	70,00	10,0
4	Таргетована реклама в Facebook	6 міс	20,00	24,00	5,0
5	Оновлення сайту	послуга	500,00	700,00	15,
Разом 4794,00					
у т.ч. ПДВ 1224,00					

**Джерело: сформовано автором*

Таблиця 3.9 демонструє структуру та вартість послуг стратегічного маркетингу, запланованих для компанії. Загальні витрати на реалізацію маркетингового пакета становлять 4 794 тис. грн, із яких 1 224 тис. грн припадає на ПДВ. Найбільшу частку бюджету займають заходи з просування відео: створення рекламного ролика (1 400 тис. грн з ПДВ) та його трансляція на білбордах у чотирьох містах (2 600 тис. грн з ПДВ). Це свідчить про пріоритетність візуальної комунікації та масштабного охоплення аудиторії у зовнішньому маркетингу. Інтегрована реклама в Instagram та таргетована реклама у Facebook мають порівняно невеликі витрати (70 тис. грн та 24 тис. грн з ПДВ відповідно), але вони забезпечують регулярну присутність компанії в соціальних мережах та взаємодію з цільовою аудиторією протягом 6 місяців. Оновлення та підтримка вебсайту (700 тис. грн з ПДВ) дозволяє забезпечити актуальність контенту, підтримку портфоліо та інформаційної бази для потенційних клієнтів.

Подальше просування бренду та активна присутність компанії у соціальних мережах здійснюватиметься за рахунок наявної клієнтської бази та залучених працівників, які сформують маркетинговий відділ. Цей відділ відповідатиме за залучення нової цільової аудиторії та регулярне оновлення сайту й соціальних мереж шляхом використання E-mail маркетингу, пошукової оптимізації (SEO), реклами та просування у соціальних мережах, а також контекстної реклами.

При формуванні рекламного бюджету застосовуються ті ж підходи, що і в загальній маркетинговій діяльності. До них належать метод фінансування за можливостями, метод фіксованої ставки, метод порівняння з конкурентом, метод максимального значення, метод «мета–місія», метод граничного доходу та метод врахування програми маркетингу.

Таблиця 3.10 – Розподіл бюджету для маркетингових заходів

Перелік послуг	2025-2026	% від прибутку	2026-2027	% від прибутку	2027-2028	% від прибутку	Ціна з ПДВ, тис. грн.
Розробка рекламного відео довжиною 3 хвилини	480,0	6,8	460,0	6,2	460,0	5,4	1400,00
Організація трансляції відео на білбордах у Києві, Львові, Харкові та Сумах протягом місяця	865,0	12,2	865,0	11,5	870,0	10,4	2600,00
Інтегрована реклама в	24,0	0,5	23,0	0,4	23,0	0,3	70,00
Таргетована реклама в Facebook	80,0	1,0	80,0	0,9	80,0	1,0	240,00
Оновлення сайту	235,0	3,5	235,0	3,0	235,0	2,9	700,00
	Всього: 1684,0	Всього: 24%	Всього : 1684,0	Всього: 22%	Всього: 1668,0	Всього: 20%	Всього: 4794,0

**Джерело: сформовано автором*

Аналіз таблиці показує, що загальний маркетинговий бюджет компанії протягом трьох років залишається відносно стабільним і складає приблизно 4 794 тис. грн із ПДВ. Відношення витрат до прибутку з часом поступово зменшується: з 24% у 2025–2026 роках до 20% у 2027–2028 роках, що свідчить про оптимізацію витрат та підвищення рентабельності маркетингових заходів. Найбільші інвестиції спрямовані на відеомаркетинг: створення ролика та його трансляція на білбордах займають понад 75% всього бюджету. Це підтверджує пріоритет компанії на масове охоплення аудиторії та підвищення впізнаваності

бренду. Менші витрати відведено на цифрові канали рекламу в Instagram та Facebook, а також оновлення сайту. Хоч ці інструменти менш витратні, вони забезпечують регулярну взаємодію з цільовою аудиторією, підтримку актуальності контенту та розвиток онлайн-присутності.

Загалом, запропонований бюджет демонструє збалансований підхід: значні ресурси вкладено у зовнішню рекламу для масового охоплення, а цифрові канали використовуються для утримання та залучення нових клієнтів.

Вибір рекламних каналів визначає застосування методу розрахунку бюджету за припустимими витратами. У цьому випадку встановлюється певний грошовий ліміт на маркетингову кампанію. Для строку у 3 роки загальний бюджет становить близько 5–6 млн грн. Також застосовується метод розрахунку бюджету на основі частки виторгу. Запланований виторг на 2025–2028 роки становить 48–50 млн грн, що відповідає 8–10 %.

Фінансування здійснюватиметься за рахунок власних ресурсів підприємства, без залучення коштів інвесторів. Надходження коштів буде поетапним один раз на рік одним траншем.

Таблиця 3.11 – Ефективність інвестицій у маркетингові послуги

Перелік послуг	Ціна, тис. грн.	Розрахунок рентабельності %	Додатковий прибуток, тис. грн.	Економічний ефект рекламування	Охоплена аудиторія, тис. осіб	Термін окупності, днів
Розробка рекламного відео довжиною 3 хвилини	1400,0	17,1	200-270,0	0,10	-	71
Організація трансляції відео на білбордах у Києві, Львові, Харкові та Сумах протягом місяця	2600,0	15,3	350-450,0	0,08	50-100,0	131
Інтегрована реклама в Instagram	70,0	74,3	120-240,0	0,12	50-70,0	4
Таргетована реклама в Facebook	24,0	75,0	140-180,0	0,14	20-35,0	2
Оновлення сайту	700,0	28,6	500-600,0	0,15	10-15,0	36

**Джерело: сформовано автором*

Аналіз таблиці 3.11 показує, що найвищу рентабельність мають цифрові канали реклами: таргетована реклама у Facebook (75%) та інтегрована реклама в Instagram (74,3%). Вони також мають найкоротший термін окупності — 2–4 дні, що робить їх надзвичайно ефективними для швидкого залучення клієнтів і підвищення прибутку. Створення рекламного відео та трансляція на білбордах демонструють меншу рентабельність (17,1% та 15,3% відповідно) та довший термін окупності (71 і 131 день), проте забезпечують масове охоплення аудиторії та підвищення впізнаваності бренду. Вони є стратегічно важливими для формування іміджу компанії на ринку. Оновлення та підтримка сайту має середню рентабельність (28,6%) і термін окупності 36 днів, що свідчить про необхідність регулярних вкладень для підтримки актуальності контенту та забезпечення економічного ефекту від постійного залучення клієнтів.

Таким чином, поєднання швидкоокупних цифрових каналів та масштабних медіаакцій дозволяє збалансовано підходити до маркетингових інвестицій: цифрові інструменти забезпечують швидкий прибуток, а відео та зовнішня реклама сприяють довгостроковому підвищенню впізнаваності та конкурентоспроможності бренду.

Отже, поєднання маркетингових підходів, управління ефективністю та впровадження ВІМ-технологій формує сучасну модель розвитку будівельного підприємства. Це дозволяє не лише отримувати кращі фінансові результати, але й забезпечує стратегічну перевагу на ринку завдяки інноваційності, високій точності, швидкості прийняття рішень та зростанню задоволеності клієнтів. У перспективі ВІМ стає фундаментом цифрової трансформації галузі, що створює нові можливості для масштабування бізнесу та розширення ринків збуту.

3. 3 Розвиток підприємства через відкриття нової філії

У зв'язку зі зростанням податкового навантаження на українські компанії та зниженням дерегуляції, багато підприємців почали активно розглядати можливість реєстрації своїх підприємств за кордоном у країнах із низьким або

відсутнім оподаткуванням, а також у державах із спрощеною та сприятливою для бізнесу правовою базою та оптимальною системою оподаткування.

Найбільший інтерес для українських компаній представляють такі країни, як Естонія, Польща, Литва, Латвія, Словаччина, Чехія та Угорщина.

Найбільшу прибутковість для іноземних компаній забезпечує оптимізація оподаткування, зокрема: зменшення податкової бази через використання іноземної компанії як посередника у збуті; виведення прибутку з країн із високим оподаткуванням у юрисдикції з низьким або нульовим оподаткуванням; придбання активів на ім'я іноземної компанії, що дозволяє суттєво заощадити на податках на прибуток і капітал; а також захист активів завдяки правовій структурі компаній з обмеженою відповідальністю.

Таким чином, підприємство не несе відповідальності своїм майном за зобов'язаннями власників. Це дозволяє власнику бути впевненим у збереженні свого майна при його вивезенні за кордон. Крім того, конфіденційність забезпечується завдяки системі розкриття інформації про власників або акціонерів іноземної компанії, яка зазвичай захищена надійніше, ніж в Україні, оскільки така інформація може бути надана лише за рішенням міжнародного або місцевого суду. Отримати дані про фактичних власників іноземної компанії вкрай складно.

Слід зазначити, що процес реєстрації іноземної компанії має численні нюанси. Вони стосуються визначення власника компанії, вибору організаційно-правової форми, видів діяльності, мети створення підприємства, забезпечення безпеки, організації робочих процесів (офіс, банківські рахунки, бухгалтерський облік, юридичний супровід, звітність тощо) та багатьох інших аспектів, що виникають під час заснування компанії.

Ринок України з надання послуг із реєстрації компаній у закордонних юрисдикціях характеризується великою кількістю пропозицій щодо створення офшорних та інших іноземних підприємств. Проте перед поданням заявки важливо визначитися з вибором юрисдикції, для чого слід оцінити її податкові

переваги та особливості. Найбільш привабливими для українських компаній є Естонія, Польща, Литва, Латвія, Словаччина, Чехія та Угорщина.

Кожна компанія може бути зареєстрована в одній із чотирьох форм: фізична особа-підприємець (ФОП), товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), акціонерне товариство або філія. Для започаткування власного бізнесу необхідно обрати форму власності. Кожне підприємство, окрім ФОП, повинно мати статутний капітал, який визначається у розмірі декількох мінімальних заробітних плат у відповідній країні.

Компанія може мати одного або двох засновників (ФОП) або більшу кількість (ТОВ та акціонерне товариство). Відповідальність власників може бути повною (ФОП), частковою (ТОВ) або передбачати відповідальність фізичної особи всім своїм майном. Філії можуть відкриватися іноземцями, які мають право створювати підрозділи, філії або представництва. Головний офіс іноземної компанії несе відповідальність за зобов'язання відкритої філії чи представництва.

Обов'язковою умовою є наявність хоча б одного менеджера, який проживає у країні відкриття філії. Статутний капітал або мінімальний внесок у більшості країн відсутній або не обов'язковий. Також необхідно відкрити банківський рахунок для філії та прив'язати її до конкретної юридичної адреси.

Усі країни ЄС пропонують дві форми оподаткування: спрощену, коли сплачується лише єдиний податок, та загальну. У більшості країн податки становлять 15–25 % від прибутку. Для ТОВ та філій також обов'язковою є сплата ПДВ та інших податків. Зазвичай передбачена система квартальної та річної звітності, тоді як ФОП зобов'язані подавати лише річну фінансову звітність. Повний річний звіт включає: бухгалтерський баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про сукупний дохід, звіт про рух грошових коштів та звіт про зміни у капіталі. У деяких країнах існує ще більш спрощена система звітності, яка вимагає від підприємця подання лише річного балансу, звіту про прибутки та збитки та додаткових матеріалів, таких як звіт про рух грошових коштів, зміни у структурі активів і капіталу тощо.

Серед країн ЄС, які пропонують найбільш сприятливий бізнес-клімат для відкриття філій, виділяється Угорщина. Серед її переваг: доступна робоча сила та оренда, низькі податкові ставки порівняно з великими європейськими країнами, можливість виходу на європейський ринок, а також державна "політика чотирьох мов", що забезпечує комунікацію литовською, російською, англійською та часто польською. Крім того, держава надає підтримку іноземним підприємцям, допомагаючи у відкритті бізнесу та забезпечуючи зручні механізми для його функціонування: підтримка при відкритті бізнесу в Литві включає ефективний механізм взаємодії з державними органами. Литовський уряд оперативно реагує на потреби громадян, а більшість державних послуг доступні онлайн і користуються ними близько 99 % підприємців. Литва та Угорщина займають провідні позиції в Європі за використанням державних онлайн-сервісів, що забезпечує швидке вирішення питань. Тут доступний високошвидкісний інтернет та розвинені інформаційно-комунікаційні технології у всіх сферах. Ринок характеризується невеликою кількістю учасників, що дозволяє налагоджувати тісну взаємодію. Інформація про бенефіціара не розкривається в Реєстрі підприємств та стороннім особам. Обидві країни не включені до чорних списків ОЕСР, FATF та Мінфіну, створюють сприятливе середовище для малого бізнесу, дозволяють реєструвати малі підприємства з податком 9 % і мають вільні економічні зони.

У нашому випадку найбільш доцільним та вигідним є відкриття філії. Філію в Угорщині можуть заснувати іноземці. Обов'язковою вимогою є наявність хоча б одного менеджера, який проживає в країні розташування філії. Статутний капітал або мінімальний внесок зазвичай не потрібні. Також обов'язковим є відкриття власного банківського рахунку та прив'язка філії до конкретної адреси.

Одним із ключових аспектів ведення бізнесу є питання найму персоналу. Нижче наведено порівняльний аналіз положень Кодексу законів про працю Угорщини щодо укладення трудових договорів та норм Цивільного кодексу Угорщини щодо оформлення цивільно-правових договорів на виконання робіт

або надання послуг, а також розглянуто податкові аспекти трудових та цивільно-правових відносин. Залучення працівників можливо як на підставі трудового договору, так і цивільно-правового контракту. Основними перевагами трудового договору є можливість більш ретельного контролю за працівником, обов'язок останнього виконувати вказівки роботодавця та дотримуватися внутрішнього трудового розпорядку. Натомість цивільно-правовий договір забезпечує більшу гнучкість, меншу залежність від законодавчих норм та дає змогу врегулювати ключові умови договору безпосередньо між сторонами, зокрема розмір і порядок оплати, строки виконання, відповідальність, а також підстави та процедуру розірвання контракту.

При укладанні трудового договору роботодавець зобов'язаний виплачувати працівнику заробітну плату не меншу за мінімальний розмір, який щорічно визначається законом про Державний бюджет (у 2020 році мінімальна зарплата становила 487,10 EUR на місяць). Ця сума передбачена за умови роботи на повну ставку (40 годин на тиждень). У випадку неповного робочого часу мінімальна зарплата розраховується пропорційно мінімальній погодинній ставці, визначеній тим самим законом (у 2020 році вона складала 2,3 EUR за годину). У світовій практиці застосовуються різні типи організаційних структур управління. Залежно від характеру взаємозв'язків між елементами системи управління розрізняють лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, дивізіональну, матричну та інші організаційні структури.

Лінійна структура управління, яка базується на вертикальному розподілі повноважень та відповідальності у сфері прийняття рішень, вважається найбільш ефективною для компаній у галузі архітектурної візуалізації. Вона включає три рівні управління і забезпечує чітку ієрархію: керівник – заступник керівника – відділ або керівник філії – співробітники відділу. Функціональні підрозділи апарату управління виконують допоміжну роль, спрямовану на підтримку лінійних керівників у виконанні управлінських завдань. У лінійно-функціональній структурі лінійні керівники не підпорядковані керівникам

функціональних відділів, а безпосереднє управління здійснює супервайзер, тоді як функціональні відділи контролюють процеси взаємодії, а внутрішні операції підпорядковані лінійним керівникам. Незважаючи на безпосередній контроль та управління директором, відкрита філія повинна включати структурні підрозділи: виробничий відділ, бухгалтерію, маркетинговий відділ, відділ кадрів та інформаційно-технологічний відділ.

Для філії передбачені всі доступні механізми фінансування: статутний капітал, додаткові внески та акціонерні позики. При цьому фінансування філії здійснюється за рахунок коштів материнської компанії, які не розглядаються як позика.

Під час визначення бюджету на створення та відкриття філії було проаналізовано досвід існуючих компаній, їхні методи та інструменти виходу на іноземний ринок. Основними витратами при відкритті філії є оренда офісу та придбання меблів і обладнання. Значні кошти також необхідні для найму персоналу та забезпечення його заробітної плати.

Таблиця 3.12 – Фінансовий план створення філії

Перелік послуг	Інвестиції			% від резервних коштів	Ціна з ПДВ та додатковими витратами, тис. євро
	2025-2026, тис. євро	2026-2027, тис. євро	2027-2028, тис. євро		
Реєстрація	1,0	-	-	0,08	1,5
Послуги нотаріусу	1,5	-	-	0,12	1,5
Придбання технічного обладнання	10,0	10,0	10,0	0,8	32,0
Придбання меблів та облаштування офісу	2,0	2,0	2,0	0,16	7,0
Оренда приміщення та сплата страхових внесків	30,0	30,0	30,0	2,4	100,5
Заробітна плата співробітників	198,0	198,0	198,0	15,8	600,0
Ліцензування програм	12,5	12,5	12,5	1,0	39,5
Всього	255,0	252,5	252,5	21,08	782,0

**Джерело: сформовано автором*

Таблиця 3.12 демонструє планові фінансові показники щодо створення філії підприємства на період 2025–2028 років. Вона включає основні напрями витрат, обсяг інвестицій, частку витрат від резервних коштів та очікувану ціну послуг з урахуванням ПДВ та додаткових витрат. Аналіз показує, що найбільшу частку фінансування займають поточні витрати на оплату праці та оренду приміщень, що є характерним для підприємств із високим рівнем трудових ресурсів та операційних витрат. Зокрема, заробітна плата співробітників становить 198 тис. євро на рік і формує приблизно 15,8% від резервних коштів, що свідчить про значну роль людського капіталу у функціонуванні філії. Витрати на оренду приміщення та страхові внески, відповідно, складають 30 тис. євро на рік, що займає 2,4% від резервів і відображає потребу у стабільному фізичному ресурсі для діяльності філії.

Інвестиції у придбання технічного обладнання (10 тис. євро) та меблів (2 тис. євро) є разовими капітальними витратами, необхідними для організації ефективного робочого простору. Водночас реєстраційні послуги та нотаріальні послуги мають відносно невеликий фінансовий обсяг (1–1,5 тис. євро), що відображає адміністративні витрати, пов'язані з початковим етапом створення філії.

Ліцензування програмного забезпечення (12,5 тис. євро) є важливим компонентом витрат, оскільки забезпечує законність та функціональність IT-інфраструктури.

Загальна сума фінансових витрат на створення та підтримку філії у період 2025–2028 років становить 782 тис. євро, що демонструє планомірний розподіл інвестицій та поточних витрат у часі. Аналіз таблиці дозволяє зробити висновок про збалансованість фінансового плану та орієнтацію підприємства на довгострокове забезпечення ресурсами для стабільного функціонування філії.

Фінансування здійснюватиметься за рахунок власних коштів підприємства, без залучення інвестицій сторонніх інвесторів. Кошти

надходитимуть поетапно раз на рік одним траншем, з першим внеском у розмірі 255,0 тис. євро, що еквівалентно 11 475,0 тис. грн.

Таблиця 3.13 представляє оцінку економічної ефективності інвестицій у відкриття філії підприємства. Вона містить інформацію про вартість окремих видів послуг та витрат, розрахунок рентабельності, економічний ефект і термін окупності кожного елементу інвестицій. Аналіз показує, що найбільші вкладення припадають на заробітну плату співробітників (600 тис. євро) та оренду приміщення із страхуванням (100,5 тис. євро). Незважаючи на високий обсяг цих витрат, їх рентабельність складає лише 0,40%, а термін окупності є найдовшим – 372 та 122 дні відповідно, що свідчить про тривалий період повернення капіталу у сфері операційних витрат. Менші за обсягом інвестиції, такі як реєстраційні послуги (3 тис. євро) та придбання меблів (7 тис. євро), демонструють вищу рентабельність – 13,3% та 5,71% відповідно, з коротким терміном окупності (7 і 15 днів). Це свідчить про швидку віддачу від початкових адміністративних і капітальних витрат.

Технічне обладнання та ліцензування програмного забезпечення показують помірні значення рентабельності (1,25% та 1,01%) і терміну окупності (61 та 77 днів), що відображає середню ефективність цих інвестицій.

Таблиця 3.13 – Аналіз доцільності інвестицій у створення філії

Перелік послуг	Ціна з ПДВ та додатковими витратами, тис. євро	Розрахунок рентабельності, %	Економічний ефект	Термін окупності, днів
Реєстрація	3,0	13,3	0,12	7
Послуги нотаріусу				
Придбання технічного обладнання	32,0	1,25	0,07	61
Придбання меблів та облаштування офісу	7,0	5,71	0,10	15
Оренда приміщення та сплата страхових внесків	100,5	0,40	0,05	122
Заробітна плата співробітників	600,0	0,40	0,05	372

Ліцензування програм	39,5	1,01	0,07	77
Всього: 782,0				

**Джерело: сформовано автором*

Загальна сума інвестицій становить 782 тис. євро, що узагальнює витрати на створення філії та дозволяє оцінити комплексну економічну доцільність проекту. Таблиця підтверджує, що хоча деякі статті витрат повертаються швидко, основні поточні витрати вимагають тривалого періоду окупності.

ВИСНОВКИ

Ефективність підприємницької діяльності визначає здатність підприємства раціонально використовувати ресурси для досягнення запланованих результатів і отримання прибутку. Вона ґрунтується на аналізі співвідношення витрат та отриманих результатів, що дозволяє оцінити доцільність обраної стратегії, рівень конкурентоспроможності та стійкість бізнесу в динамічному ринковому середовищі.

Ключовими критеріями ефективності є рентабельність, продуктивність праці, оборотність капіталу, фінансова стійкість і здатність підприємства забезпечувати стабільний грошовий потік. Важливим показником є також інноваційна активність, адже впровадження нових технологій, продуктів чи бізнес-процесів сприяє підвищенню конкурентних переваг.

На рівень ефективності впливають внутрішні й зовнішні фактори: якість управління, кваліфікація персоналу, структура собівартості, ринкова кон'юнктура, державне регулювання та рівень конкуренції. Своєчасний аналіз цих факторів дозволяє підприємству адаптуватися до змін та забезпечити довгостроковий розвиток.

Узагальнюючи, ефективність підприємницької діяльності є фундаментальною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства. Її підвищення вимагає комплексного підходу, що включає оптимізацію витрат, розвиток персоналу, інновації та стратегічне планування.

Аналіз діяльності підприємства ПП «Приватбудсервс» показав:

1. Підприємство орієнтоване переважно на загально-будівельні та оздоблювальні види робіт, які формують найбільшу частину його виробничого навантаження - 80 %.

2. Основну частку доходу постійно формують загально-будівельні роботи (80 %). У межах цієї категорії найвагомим видом є укладання тротуарної плитки (40 %), що демонструє спеціалізацію підприємства у сфері благоустрою територій. За абсолютними значеннями виручка демонструє коливання: у 2022 році вона становила 27 918,7 тис. грн, у 2023 зросла до 62 865,2 тис. грн, а у 2024 році скоротилася до 55 548,1 тис. грн.

3. Середньорічна чисельність працівників за три роки зменшилась з 62 осіб до 40 осіб, тобто на 36 %. Проте продуктивність праці (виручка на 1 годину робочого часу) зросла майже в 2,5 рази із 0,18 тис. грн у 2022 році до 0,45 тис. грн у 2024 році.

4. Значне підвищення рентабельності діяльності підприємства. Позитивна динаміка прибутку вказує на ефективне управління витратами та доходами, оптимізацію виробничих процесів і використання ресурсів. Варто зазначити, що підприємство зуміло досягти зростання фінансових результатів при відносному зменшенні темпів приросту витрат, що свідчить про підвищення економічної ефективності та фінансової стійкості. Це дозволяє забезпечити формування резервів для розвитку підприємства.

5. Отримані результати свідчать про суттєве зростання доходу від реалізації продукції: за два роки він збільшився на 27 629,4 тис. грн, що становить 198 % до рівня 2022 року. Собівартість реалізованої продукції зросла також значними темпами на 20 585,5 тис. грн, або 182 %. Зростання витрат дещо відстає від темпів збільшення доходів, що є позитивною ознакою, адже це створює передумови для формування більшого фінансового результату.

6. Найбільш ліквідні активи (A1) упродовж аналізованого періоду демонструють значне зниження: з 219,8 тис. грн у 2022 р. до 135,8 тис. грн у 2024 р. Це може свідчити про зниження залишків грошових коштів та

короткострокових фінансових інструментів, що зменшує можливості підприємства оперативно реагувати на поточні фінансові потреби.

7. Аналіз пасивів підприємства також демонструє зниження зобов'язань. Найбільш термінові зобов'язання (П1) суттєво скоротилися з 33421,8 тис. грн у 2022 р. до 13076,9 тис. грн у 2024 р., що позитивно характеризує платоспроможність підприємства.

8. Аналіз показників ліквідності демонструє, що підприємство перебуває на межі фінансової стійкості: поточні активи лише покривають поточні зобов'язання, а критично низький рівень готівкових коштів підвищує ризик платіжних проблем. Для підвищення фінансової надійності необхідно планувати стратегію управління активами та пасивами з акцентом на ліквідність та фінансову подушку безпеки.

BIM виступає ефективним інструментом для підвищення продуктивності та оптимізації діяльності підприємства. Використання цієї технології дозволяє компаніям точніше планувати ресурси, координувати роботу різних відділів та зменшувати ризики під час реалізації проектів, що сприяє загальному зростанню ефективності підприємницької діяльності.

Поєднання маркетингових підходів, управління ефективністю та впровадження BIM-технологій формує сучасну модель розвитку будівельного підприємства. Це дозволяє не лише отримувати кращі фінансові результати, але й забезпечує стратегічну перевагу на ринку завдяки інноваційності, високій точності, швидкості прийняття рішень та зростанню задоволеності клієнтів. У перспективі BIM стає фундаментом цифрової трансформації галузі, що створює нові можливості для масштабування бізнесу та розширення ринків збуту.

Загальна сума фінансових витрат на створення та підтримку філії у період 2025–2028 років становить 782 тис. євро, що демонструє планомірний розподіл інвестицій та поточних витрат у часі. Аналіз таблиці дозволяє зробити висновок про збалансованість фінансового плану та орієнтацію підприємства на довгострокове забезпечення ресурсами для стабільного функціонування філії.

Фінансування здійснюватиметься за рахунок власних коштів підприємства, без залучення інвестицій сторонніх інвесторів. Кошти надходитимуть поетапно раз на рік одним траншем, з першим внеском у розмірі 255,0 тис. євро, що еквівалентно 11 475,0 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вдовичак Т. Сутність підприємництва та його роль у економічному розвитку держави. С. 60-62. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/38490/2/FMZKPNES_2022_Vdovychak_TThe_essence_of_entrepreneurship_60-62.pdf (дата звернення: 09.11.2025).
2. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75.
3. Гарафонова О. І., Онищенко О. С., Ященко І. В. Особливості управління розвитком бізнес-організацій в сучасних українських умовах. Scientific journal «DEVELOPMENT SERVICE INDUSTRY MANAGEMENT». URL: [https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3\(1\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3(1)) (дата звернення: 11.11.2025).
4. Долінін Г. Ключові фактори успіху підприємства. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/e101c8b1-3477-4d4a-810f03d6c20d1251/content> (дата звернення: 09.11.2025).
5. Даниліна С.О. Показники концентрації виробництва і капіталу в сучасних умовах. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 41. С. 3–9.
6. Ковальчук С. В., Купалова Г. І., Саух І. В. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум. Житомир: Житомирська політехніка, 2023. 280 с. URL: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/336404/mod_resource/content/0/Підприєм

мництво%20та%20основи%20бізнесу.%20Практикум%20%281%29.pdf (дата звернення: 08.11.2025).

7. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 4. С. 58-69.

8. Карпюк Г. І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021 р. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf> (дата звернення: 08.11.2025).

9. Карпова Т. С. Механізм ефективного функціонування підприємств: податковий аспект. Економіка і організація управління. 2020 р. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2020.3.11> (дата звернення: 11.11.2025).

10. Москаленко С. М. Важливість підприємництва в сучасній економіці. Миколаївський національний аграрний університет. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11253/1/zbirnyk-tez-05-11-21-249-251.pdf> (дата звернення: 09.11.2025).

11. Мельник Т. Український бізнес в умовах війни: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення. 2023 р. URL: <https://doi.org/10.51599/is.2023.07.03.07> (дата звернення: 12.11.2025).

12. Марценюк О., Давидюк В., Ружицька К. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. *Причорноморські економічні студії*. 2023. Вип. 81. С. 107–112. D

13. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення. *Механізм регулювання економіки*. 2021. № 3. С. 67-78.

14. Тарасова К. І. Класифікація ризикоутворюючих факторів в діяльності підприємства. Економічні науки URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2620/1/Класифікація%20ризи>

52 коутворюючих%20факторів%20в%20діяльності%20підприємства.pdf (дата звернення: 09.11.2025).

15. Терещенко С.І., Ломака Я.І. Визначення конкурентної позиції будівельного підприємства. *Матеріали XIII міжнародної науково-практ конференції*. Суми, Видавничий дім «Ельдорадо». 2021. с.164 – 166.

16. Терещенко С.І., Грек Є.В. Тенденції розвитку малого підприємництва. *Технології XXI сторіччя : Збірник тез за матер. міжнар. наук.-практ. конф.*, Суми, Одесса. 2021, Ч.2. с. 84 - 88.

17. Терещенко С.І. Умови функціонування малого бізнесу в Україні. *Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції: Підприємництво та логістика в умовах сучасних викликів*, Тернопіль, 2022. С. 98-103.

18. Терещенко С.І., Звоновський Р.А. Формування бізнес-середовища для функціонування суб'єктів малого підприємництва. *Підприємництво та інновації*. №25.2022. с.87 -93.

19. Терещенко С.І., Петухов А.Ю. Впровадження системи оперативного бюджетування на підприємствах середнього бізнесу. *Підприємництво та інновації*. № 30 .2024. с. 78-81.

20. Терещенко С.І., Сапич В.І. Бізнес-проектування на засадах кооперування як напрям подальшого економічного розвитку підприємства. *Інтернаука. Серія: «Економічні науки»*. 2024. № 9(89).

21. Терещенко С.І., Звоновський Р.А., Скубко В. Формування системи ризикозахищеності за умов ефективного використання потенціалу підприємства. *Підприємництво та інновації*. №25.2022. с. 82-87

22. Терещенко С.І., Сапич В.І. «Державні програми грантової підтримки малого і середнього бізнесу: аналіз стану та напрями вдосконалення». *«Публічне адміністрування та Національна безпека»*. 2025.№ 1(54).с.

23. Шоренко В.В. Діагностика операційної ефективності будівельного підприємства як основа підвищення результативності підприємницької діяльності. *II Міжнародна науково-практична конференція "SCIENCE AND*

EDUCATION: SYNERGY OF INNOVATION". 2025 Берлін, Німеччина. sci-conf.com.ua

24. Шоренко В.В. Впровадження системи бережливого будівництва (Lean construction) для підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства. *Міжнародна мультидисциплінарна наукова інтернет-конференція на тему: «Соті економіко-правові дискусії. Серія: Соціальні та гуманітарні науки»*. 2025 р. <http://www.spilnota.net.ua>

25. Циганчук В. Роль підприємницької діяльності в національній економіці України. С. 106-108. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45839/1/Вадим%20Циганчук.pdf> (дата звернення: 09.11.2025).

26. Kovalchuk, A. M. and Tsyhanii, S. V. (2021), "Economic diagnostics of strategic management of an enterprise's import activities as a condition for ensuring its competitiveness", *Economy and Society*, no. 34.

27. Buhai, V. Z. and Sydorenko, V. O. (2019), "Concept of Competitiveness of the Enterprise and Possibilities of its Increases", *Modern economics*, no. 14, pp. 33–38.

28. Chikov, I. A. (2018), "Factors of increasing competitiveness of agricultural enterprises on the basis of innovative transformations", *Scientific notes of Taurida National V.I. Vernadsky University, series "Economy and Management"*, vol. 29 (68), no. 5, pp. 113–117.

29. Okhota, Y., Chikov, I. and Bilokinna I. (2024), "Conceptual polycomponent model of an innovative mechanism for improving the competitiveness of agro-industrial complex enterprises", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 10, no. 2, pp. 196–210.

30. Sakhno, A. A. and Pavliuk, I. O. (2021), "Determination of efficiency of small agricultural enterprises economic activity by the analysis method of functioning environment", *Economy, finances, management: Topical issues of science and practical activity*, no. 2 (56), pp. 37–49.