

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА
Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»
Кафедра управління та адміністрування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
бакалавра
на тему: «**Шляхи підвищення прибутку підприємства**»

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

Богдан ЛЕВЧЕНКО



Керівник: д.е.н., проф. Оксана ПОРТНА



Рецензент: к.е.н., доц. Євген СТРОКОВ

Харків – 2025

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

_____ Вікторія ТРЕТЯК
підпис ім'я, ПРІЗВИЩЕ

“16” вересня 2024 року

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

_____ Левченка Богдана Ростиславовича
(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи Шляхи підвищення прибутку підприємства _____

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

затверджені наказом по університету від 26 лютого 2025 року № 4501-5/652

2. Строк подання студентом роботи 15 травня 2025 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити

1. Теоретичні аспекти підвищення прибутку підприємства _____

2. Аналіз прибутку та розробка шляхів його підвищення на підприємстві

ПрАТ «АКТА» _____

Висновки _____

4. План роботи

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

5. Дата видачі завдання «16» вересня 2024 року

Студент



підпис

Богдан ЛЕВЧЕНКО

ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи



підпис

Оксана ПОРТНА

ім'я, ПРІЗВИЩЕ

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Поняття, сутність, функції та види прибутку підприємства.....	7
1.2 Значення прибутку та чинники, що впливають на рівень прибутковості підприємства	14
1.3 Методи оцінки ефективності та прибутковості підприємства.....	20
Висновки за розділом 1	26
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРАТ «АКТА».....	28
2.1 Аналіз ринку будівництва нерухомості в Україні.....	28
2.2 Аналіз позиції ПрАТ «АКТА» на ринку нерухомості	38
2.3 Аналіз прибутку ПрАТ «АКТА».....	46
2.4 Напрями та інструменти підвищення прибутку підприємства ПрАТ «АКТА».....	54
Висновки за розділом 2	62
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68
ДОДАТКИ.....	75

ВСТУП

У сучасних умовах невизначеності, економічної нестабільності, посиленої конкуренції та змін у споживчих вподобаннях питання підвищення прибутковості підприємств стає надзвичайно актуальним та набуває особливої важливості. Процес глобалізації ринків та посилення міжнародної конкуренції змушують підприємства шукати нові підходи до підвищення ефективності бізнес-процесів. Інтеграція підприємств до цифрових технологій вимагають адаптації до нових умов ведення бізнесу та впровадження інноваційних рішень для підтримки конкурентоспроможності.

Виходячи з вищезазначеного, пошук оптимальних шляхів підвищення прибутковості стає не просто актуальним завданням, а стратегічною необхідністю. Саме прибуток виступає основним джерелом інвестування у розвиток підприємства, модернізацію виробництва та впровадження інноваційних технологій..

Особливого значення рівень прибутку підприємств набуває в умовах післявоєнного відновлення економіки, коли необхідність у фінансових ресурсах для модернізації, відбудови інфраструктури стрімко зростає.

Гіпотеза. Прибутковість підприємства можна суттєво підвищити за рахунок оптимізації витрат, диверсифікації джерел доходів тощо.

Мета: проаналізувати прибуток та запропонувати практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства, яке функціонує на ринку будівництва нерухомого майна.

Для досягнення цілей поставлено наступні завдання:

- дослідити поняття прибутку, його сутність, функції, види;
- розкрити значення прибутку та основних чинників, що впливають на рівень прибутковості підприємств;
- розглянути методи оцінки ефективності та прибутковості підприємств;
- оцінити загальний стан ринку нерухомості в Україні;

- визначити позиції ПрАТ «АКТА» на ринку;
- проаналізувати прибуток ПрАТ «АКТА»;
- розробити напрями та інструменти щодо підвищення прибутковості обраного підприємства.

Об'єкт дослідження: прибуток підприємства ПрАТ «АКТА», яке працює у сфері нерухомого будівництва.

Предмет дослідження: методи та шляхи підвищення прибутковості підприємства на ринку нерухомості.

Методи дослідження. При виконанні поставлених завдань використовував наступні методи: аналіз (для визначення теоретичних засад), синтез (для узагальнення та формування рекомендацій), порівняння (для виявлення розбіжностей та спільних рис) , визначення динаміки та структури у часі (для аналізу тенденцій) , SWOT та PEST аналіз (для дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища), графічний метод (для побудови графіків та діаграм), комплексна оцінка чинників впливу (для оцінки впливу ключових факторів на рівень прибутку підприємства).

Інформаційна база. За інформаційну базу було використано підручники, наукові статті, аналітичні звіти, законодавчі акти України, статистичні дані Державної служби статистики, а також внутрішня звітність за останні 4 роки ПрАТ «АКТА».

Практичне значення. Результати дослідження можуть бути використані для оптимізації витрат, збільшення доходів, виявлення внутрішніх резервів та підвищення загального рівня прибутковості підприємства ПрАТ «АКТА».

Апробація дослідження. Результати дослідження були апробовані через публікацію тез доповіді на II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Проблеми та перспективи забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку територій», що відбулася 1 листопада 2024 року в м. Харків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття, сутність, функції та види прибутку підприємства

Отримання прибутку – основна мета підприємницької діяльності. Розмір прибутку є одним із основних показником ефективності діяльності підприємства. Саме прибуток дозволяє здійснювати інвестиції, забезпечує фінансову стабільність, надає можливість інновацій і розвитку та можливість експериментувати задля підтримки життєздатності та конкурентоспроможності підприємства [17], [22].

Високий рівень прибутку свідчить про успішність, актуальність та правильність управлінських рішень. Рівень прибутковості є показником наскільки підприємство ефективно використовує фінансові, людські, матеріальні та інші види ресурсів. Так, Лауреат Нобелівської премії економіст Мілтон Фрідман вважав, що єдина соціальна відповідальність бізнесу – максимізувати свій прибуток максимально можливими засобами [4].

Прибуток відіграє роль основного джерела фінансування нових ідей та амбіцій суб'єктів господарювання. Кожен етап діяльності підприємства розглядається з боку максимізації його фінансових результатів [17], [22].

Тому, рівень прибутковості є одним з ключових показників ефективності підприємства, що відображає його здатність створювати додану вартість та генерувати кошти для власників, інвесторів і розвитку бізнесу. Складно уявити, що підприємство зможе реінвестувати кошти, виплачувати дивіденди, формувати резерви та залишатися конкурентоспроможною у довготривалій перспективі, якщо вона не є прибутковою. [17], [22]

В українському законодавстві поняття прибутку визначається у різних нормативно-правових актах, зокрема в Податковому кодексі України та Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Ці документи встановлюють основні принципи формування, обліку та оподаткування прибутку, що дозволяє систематизувати інформацію для суб'єктів господарювання.

Податковий кодекс України визначає прибуток як об'єкт оподаткування для підприємств, натомість Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» доповнює визначення .[5], [27]

Зокрема, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку встановлюють чіткі правила та принципи ведення бухгалтерського обліку, включаючи визнання доходів, витрат та прибутку. Згідно даних стандартів прибуток визначаємо як різницю між доходами та витратами. [27]

Важливість отримання прибутку підприємствами є не тільки інтересом суб'єктів господарювання, а й інтересом держави, оскільки прибуток підприємств безпосередньо впливає на економічну стабільність країни та її розвиток. Підприємства, які отримують прибуток, забезпечують не лише свою фінансову стійкість, а й створюють основу для розвитку економіки в цілому.

Держава має великий інтерес у створенні сприятливих умов для розвитку підприємництва, оскільки успішні компанії генерують прибуток, а значить, сплачують податки, які є важливим елементом для стабільного функціонування країни. [3], [35]

Згідно інформації Мінфіну, якщо розглянути доходи державного бюджету України за статтями доходів в 2024 р., то на 01.01.2025, то податок на прибуток підприємств становить 271 137,4 млн грн та приносить 8,7% загальних доходів бюджету [8]

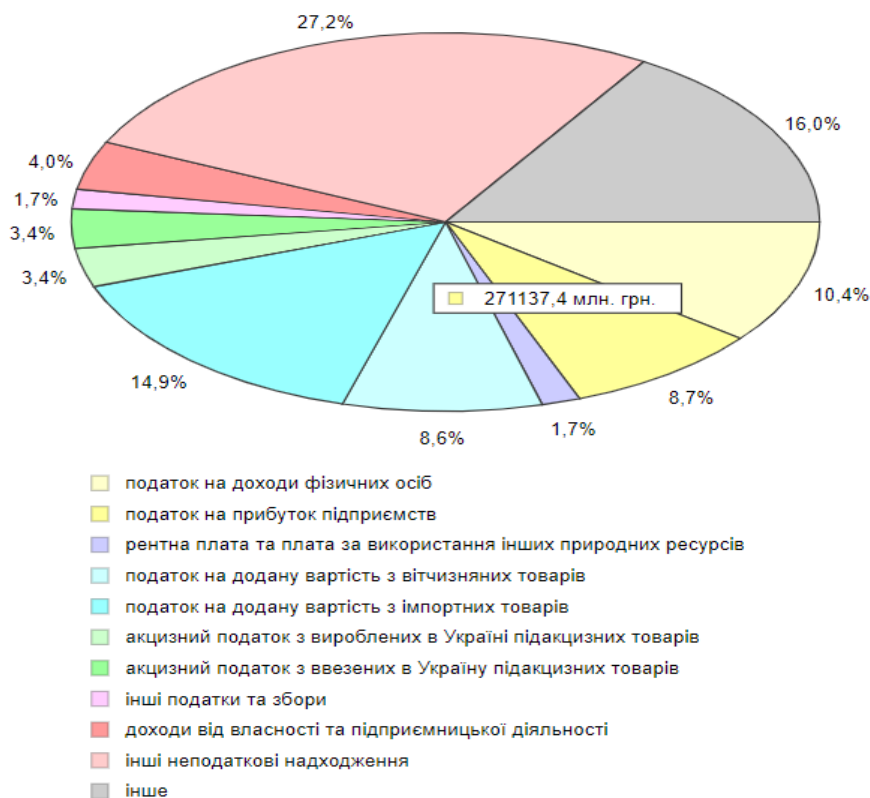


Рисунок 1.1 – Структура доходів Державного бюджету України на 1.01.2025
за найбільш вагомими показниками

Джерело: [8]

Якщо підприємства мають стабільний прибуток, це означає, що економіка працює ефективно, а бюджет отримує стабільні доходи для фінансування державних програм, соціальної сфери та інфраструктурних проєктів. Також прибутковий бізнес не лише сплачує податки, а й створює робочі місця, збільшує рівень зарплат, що позитивно впливає на споживчий попит.

Розглянемо зміну податку на прибуток в загальних доходах бюджету України за останні 5 років

Таблиця 1.1 – Надходження податку на прибуток до бюджету (2021–2024)

Рік	Частка від загальних доходів бюджету, %	Усього за рік, млн. грн	Абсолютні зміни, млн грн
2021	11,39	147 752	39 057
2022	6,55	117 050	-30 702
2023	5,38	143 837	26 787
2024	8,70	271 137	127 300

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Тобто, рівень прибутку підприємств має важливе значення не лише для їхнього фінансового стану, а й для економіки в цілому, оскільки значно впливає на державні доходи.

Розуміючи важливість поняття «прибуток», слід розділити його на різні види залежно від контексту та мети аналізу. В міжнародній практиці виділяють 3 основні види прибутку: валовий прибуток (Gross profit), операційний прибуток (Operating profit) та частий прибуток (Net profit)[50]

Валовий прибуток (Gross profit) визначаємо як різницю між доходами від реалізації товарів чи послуг і собівартістю цих товарів чи послуг (тобто без урахування інших витрат, таких як адміністративні, маркетингові витрати тощо). Розраховуємо показник за формулою:[48]

$$GP = \text{Revenue} - \text{COGS}, \quad (1.1)$$

де Revenue – загальний дохід підприємства від продажу товарів/послуг;

COGS - це витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом або придбанням товарів чи послуг, які були продані.

Тобто валовий прибуток показує, скільки підприємство заробляє від своєї основної діяльності після покриття безпосередніх витрат на виробництво або закупівлю товарів. Це дає чітке уявлення про те, наскільки ефективно організовано виробництво продукції. Рівень валового прибутку свідчить про те, наскільки доцільною є основна діяльність підприємства.

Також використовується відсотковий показник, що демонструє, який відсоток від доходів від продажу залишає підприємство після покриття безпосередніх витрат на виробництво товарів або послуг. Чим вище значення даного показника, тим ефективніше підприємство здатне утримувати частку доходу після покриття прямих витрат на виробництво товарів чи послуг. Цей показник можна зустріти під назвою маржа валового прибутку (gross profit margin) [45]

Розраховуємо даний показник за формулою:

$$\text{GPM}(\%) = \left(\frac{\text{Revenue} - \text{COGS}}{\text{Revenue}} \right) \cdot 100, \quad (1.2)$$

де доходи (Revenue) - це загальний дохід підприємства від продажу товарів чи послуг;

COGS - це витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом або придбанням товарів чи послуг, які були продані.

Операційний прибуток (Operating profit) – прибуток підприємства від основного виду діяльності з вирахуванням операційних витрат. До операційних витрат відносимо всі ті витрати, що пов'язані з виробництвом товарів та потрібні для постійного функціонування підприємства.[51]

До прикладу операційних витрат відносимо оренду приміщення, комунальні послуги на утримання та підтримання робочого стану підприємства, витрати на маркетинг тощо. [51]

Для розрахунку операційного прибутку, також відомого як ЕВІТ(earnings before interest and taxes) потрібно скористатися наступною формулою :

$$\text{OP} = \text{GP} - \text{OpEx}, \quad (1.3)$$

де OP (operating profit)- операційний прибуток;

GP (gross profit) – валовий прибуток;

OpEx (operating expenses) – операційні витрати.

При розрахуванні операційного прибутку часто звертають увагу на такий показник як коефіцієнт рентабельності операційного прибутку (Operating Margin). Даний фінансовий показник відображає частку операційного прибутку в доходах підприємства, тобто показує, яку частину доходу підприємство отримує після покриття своїх операційних витрат, але до врахування податків та витрат на фінансування.[49]

Інакше кажучи, показує, скільки прибутку підприємство робить на долар продажів після покриття своїх операційних витрат, але до вирахування податків і витрат на фінансування (відсотки по кредитах). Розраховуємо даний показник за наступною формулою:

$$OM = \frac{OP}{Revenue} * 100 \%, \quad (1.4)$$

де: OP(operating profit) – операційний прибуток;

Revenue – загальних дохід від від продажу товарів чи послуг.

Аналізуючи операційний прибуток, наступним кроком є врахування фінансових витрат та податкових зобов'язань, що дозволяє визначити кінцевий фінансовий результат підприємства. Тільки після вирахування всіх витрат, включаючи відсотки за боргами і податки, можна отримати чистий прибуток, що відображає реальну фінансову ситуацію підприємства.[50]

Чистий прибуток (Net Profit) - фінальний показник ефективності, який враховує всі види витрат, які має підприємство, та які не враховувалися до того. Наприклад, податки, платежі по кредитах та всі інші види витрат, які не входять в собівартість та операційні витрати. Розраховуємо чистий прибуток наступним чином:

$$NP = OP - AE, \quad (1.5)$$

де NP – чистий прибуток;

OP або EBIT - операційний прибуток;

AE (additional expenses) – всі витрати, які не є собівартістю та операційними (податки, відсотки по кредитах, штрафи та інші).

Розуміючи, що на кожному етапі розрахунку різних видів прибутку підприємство зазнає відрахувань у вигляді витрат, можна простежити, як формується кінцевий фінансовий результат. Від валового прибутку

віднімаються операційні витрати, що дає операційний прибуток. Далі враховуються фінансові витрати та інші доходи, що формує прибуток до оподаткування. Після відрахування податків отримуємо чистий прибуток.

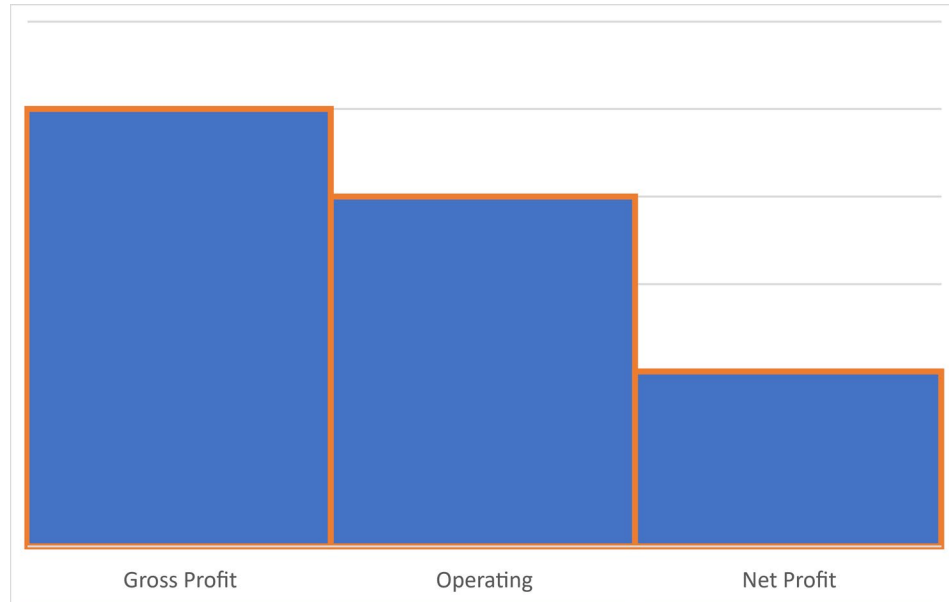


Рисунок 1.2 –Динаміка прибутку залежно від способу розрахунку

Джерело: розроблено автором на основі [49]

Згідно з діаграмою, зрозуміло, що валовий прибуток є найбільшим, оскільки він відображає різницю між доходами від продажу продукції та витратами на її виробництво, не враховуючи інших операційних витрат та податків.

Операційний прибуток, у свою чергу, є меншим за валовий, оскільки враховує витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства, але не включає фінансові витрати та податки. Чистий прибуток є найменшим, але найбажанішим, оскільки враховує всі витрати, включаючи адміністративні, фінансові витрати та податки. Таким чином, чистий прибуток відображає реальний фінансовий результат підприємства після всіх витрат та зобов'язань.

1.2 Значення прибутку та чинники, що впливають на рівень прибутковості підприємства

Розглядаючи прибуток, як ключовий індикатор ефективності діяльності підприємства в будь-якій галузі, слід особливо підкреслити важливість забезпечення максимальної прибутковості. Це не лише дозволяє зберігати фінансову стабільність, але й створює умови для її подальшого розвитку, інвестування в інновації та забезпечення конкурентоспроможності на ринку. Розглянемо кожен з аспектів важливості забезпечення максимальної прибутковості окремо. [17]

По-перше, прибуток підприємства є основним джерелом фінансування інновацій. Довготривалі інвестиції у дослідження та розробки неможливі, якщо підприємство збиткове. Відповідно, прибуток дозволяє фірмі витратити більше на технології, які стають конкурентною перевагою в майбутньому.[11]

Ринок постійно змінюється, тому адаптація за допомогою застарілих технологій стає значно складнішою. Використання новітніх інновацій та технологічних рішень є необхідною умовою для збереження ефективності підприємства в умовах динамічних змін. [55]

Термін «динамічна ефективність» відображає ідею, що впровадження новітніх технологій не лише покращує поточні процеси, але й дозволяє підприємствам адаптуватися до змін, вдосконалюючи свою продукцію та послуги впродовж часу, що забезпечує стійкий розвиток і лідерство на ринку.[54]

Так, у 1923 році автомобільний завод Генрі Форда був одним із найефективніших у світі, завдяки передовому використанню конвеєрного виробництва. Однак до 1950–1960-х років його конкурентна перевага почала зменшуватися, оскільки японські автовиробники впроваджували інноваційні підходи та вдосконалювали якість складання автомобілів. [54]

Тобто, можна стверджувати, що після 1960-х років ХХ століття підприємство Генрі Форда втратило динамічну ефективність, оскільки не змогла своєчасно адаптуватися до технологічних змін, що призвело до значного зниження прибутковості, втрати ринкової частки та зростання конкуренції з боку японських автовиробників, які активно реінвестували прибуток в інновації та підвищували якість продукції.[54]

Графічно динамічну ефективність зображуємо наступним чином:

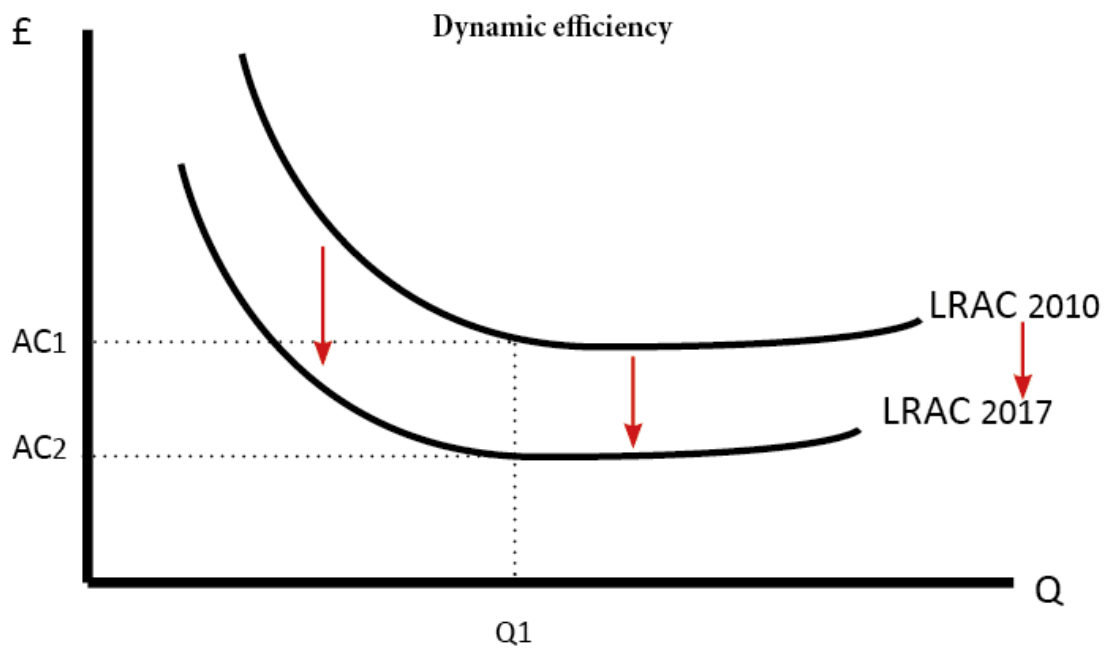


Рисунок 1.3 – концепція динамічної ефективності

Джерело: за інформацією [54]

де LRAC 2010 та LRAC 2017 (The long-run average cost) - криві середніх довгострокових витрат у двох різних періодах часу;

Q1 – обсяг випуску продукції, який є незмінним для обох періодів;

AC1 та AC2 – рівні середніх витрат на одиницю продукції.

Тобто, на графіку зображено що підприємства, які інвестують у новітні технології та підвищують ефективність виробництва, можуть досягти

зниження довгострокових витрат, що сприяє підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності.

Тобто, без реінвестування прибутку масштабування виробництва та підвищення ефективності неможливе. Якщо підприємство не спрямовує частину прибутку на розвиток, вона ризикує втратити ринкову частку, оскільки конкуренти, які інвестують у вдосконалення, зможуть виробляти продукцію з меншими витратами та вищою якістю.

Наступним важливим аспектом, який підкреслює значення прибутку та його рівня, є мотивація. Висока прибутковість не лише стимулює власників і керівництво підприємства до розвитку, інвестування в інновації та розширення ринків, а й виступає привабливим фактором для нових підприємств, які прагнуть увійти в галузь. Водночас стабільний прибуток є мотивацією для вже існуючих фірм продовжувати свою діяльність, вдосконалювати процеси та утримувати конкурентні позиції. Крім того, прибутковий бізнес забезпечує кращі умови для працівників, сприяючи підвищенню продуктивності та лояльності персоналу.[18]

Чим вищий рівень ризику в певному виді діяльності, тим більший потенційний прибуток він може приносити. Це пояснюється тим, що ризикові галузі вимагають значних інвестицій, інноваційних підходів та часто працюють в умовах високої невизначеності, що обмежує конкуренцію. Високі бар'єри входу та ризику втрат змушують підприємства встановлювати підвищену норму прибутку, щоб компенсувати можливі невдачі та залучати капітал.[18]

Виходячи з вищезазначеного, можна сформулювати основні функції прибутку, які визначають його роль у забезпеченні стабільності та розвитку підприємства.

Окрім розподільчої та мотивуючої виділяємо також оцінювальну функцію прибутку для підприємств. [18]

Оцінювальна функція прибутку означає, що прибуток виступає головним показником ефективності діяльності підприємства. Його розмір і динаміка

дозволяють оцінити раціональність використання ресурсів, конкурентоспроможність продукції чи послуг, а також загальний фінансовий стан підприємства. [18]

Якщо підприємство постійно зазнає збитків, йому потрібно або залишити ринок, або змінити напрям діяльності. Процес оцінює та сприяє усуненню неефективних чи застарілих організацій, забезпечуючи перерозподіл ресурсів у більш продуктивні.

Будь-яка система управління діяльністю підприємства повинна мати систему контролю прибутку. Систематичний контроль фінансових результатів та факторів, що впливають на них, є ключовим елементом ефективного управління прибутком, оскільки дозволяє вчасно виявляти проблемні зони та приймати коригувальні рішення. [17]

Система управління прибутком формується на підприємстві, отримуючи свої специфічні зміни. Це, у свою чергу, впливає на ефективність функціонування підприємства, та дозволяє забезпечувати плановий ріст. [10], [17]

Оскільки управління є невід'ємною складовою успішності організації, то важливо не лише розуміти сутність цього процесу, але й усвідомлювати його функції. Саме функції прибутку та його управління є ключовими аспектами практичного застосування. [18]

Виходячи з вищезазначеного, розуміння функцій управління прибутком є критично важливим для успішного керування підприємством. Основні функції управління прибутком підприємства наведені на рисунку 1.4

Дана схема демонструє основні аспекти, які необхідно контролювати для ефективного управління фінансовими результатами підприємства.

Контроль за формуванням та використанням прибутку допомагає моніторити основний показник ефективності таким чином, щоб максимізувати потенціал. Контроль за рівнем кінцевого фінансового результату може допомогти визначити, чи перевищують витрати компанії її дохід, і допомогти у розробці стратегій для вирішення потенційних проблем. Також допомагає

розумінню, чи може підприємство отримати вигоду від зміни умов оплати праці, скорочення логістичних витрат або чи є раціональним збільшення загальних продажів продукції.[40]

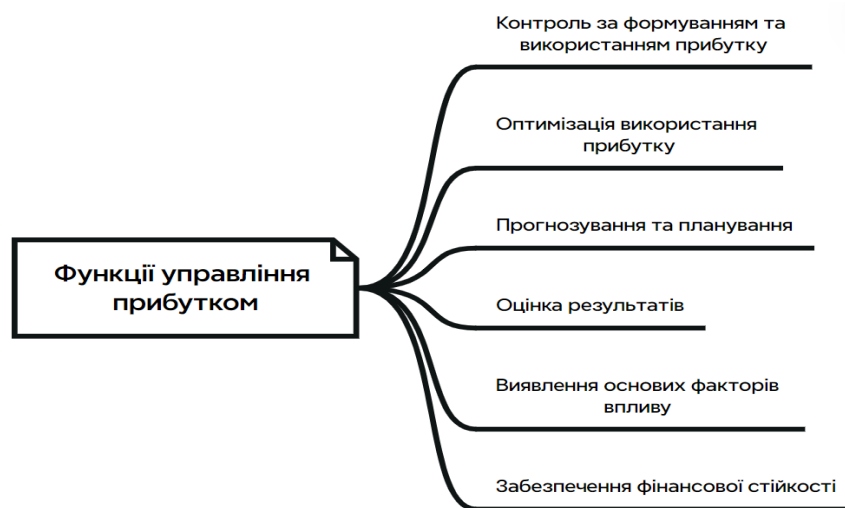


Рисунок 1.4– Функції управління прибутком

Джерело: за інформацією [17]

Такі функції управління, як планування, оцінка, забезпечення фінансової стійкості, сприяють прийняттю обґрунтованих рішень, оскільки кожна з них допомагає формувати стратегічний курс і оптимізувати ресурси підприємства. Планування дозволяє визначити чіткі цілі та стратегії для досягнення бажаних результатів, враховуючи можливі ризики та можливості. Забезпечення фінансової стійкості дає змогу підприємству адаптуватися до змін на ринку та зберігати стабільність, що критично важливо для підтримки прибутковості на довгострокову перспективу. Ці функції взаємно доповнюють одна одну, дозволяючи приймати рішення, які забезпечують ефективне та стійке зростання підприємства. [40]

Виявлення основних факторів впливу на прибуток, також є функцією управління. Виявлення та аналіз таких факторів дозволяє не тільки зрозуміти, що саме впливає на фінансові результати підприємства.

Чинники, що визначають рівень прибутковості підприємства поділяються на інтенсивні та екстенсивні. Екстенсивні чинники пов'язані з розширенням масштабів діяльності підприємства, зокрема збільшенням обсягу виробництва, залученням додаткових трудових і матеріальних ресурсів, розширенням присутності на різних ринках збуту. [34]

Тобто екстенсивні чинники впливають на рівень прибутку через кількісні показники.

Інтенсивні чинники зосереджені на підвищенні ефективності використання вже наявних ресурсів. До них належать впровадження новітніх технологій, підвищення продуктивності праці, удосконалення управлінських процесів, оптимізація логістики та покращення якості товарів і послуг. [34]

Також доцільно розділити фактори, що впливають на прибуток на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносимо ті, що не залежать від діяльності підприємства, проте мають значний вплив на його прибутковість. Яскравим прикладом може слугувати стан економіки держави в якій діє підприємство, правове та податкове регулювання, рівень попиту та купівельної спроможності. [34]

Важливість зовнішніх факторів, які впливають на прибуток, обумовлена їхнім безпосереднім впливом на умови ведення бізнесу, конкурентоспроможність та фінансову стабільність підприємства. Саме економічні умови впливають на потенційний рівень попиту на продукцію, яку реалізує підприємство. Політична стабільність та регулювання галузі впливають на рівень ризиків, які суб'єкт господарювання повинен оцінити при формуванні особистої стратегії розвитку. [34]

Внутрішні фактори, в свою чергу, залежать від тих рішень, які приймаються управлінцями та бенефіціарами певного підприємства, і безпосередньо впливають на ефективність його діяльності та рівень прибутковості. До них належать оптимізація витрат, продуктивність праці, ефективність управлінських процесів, якість та конкурентоспроможність

продукції, стратегія ціноутворення, маркетингова політика , кількість інновацій тощо. [34]

Важливість внутрішніх факторів обумовлена тим, що підприємство може та повинно мати чіткий , якісний контроль над цими факторами. На відміну від зовнішніх умов, які неможливо змінити, внутрішні фактори залежать від тих управлінських рішень, які приймають керівники та власники підприємства, і безпосередньо визначають його ефективність та прибутковість. Саме вони контролюють фінансову політику, оптимізують виробничі процеси, формують стратегію розвитку на певний період, адаптують її, визначають кадрову політику та впроваджують новітні ідеї. [34]

Оцінка факторів, що впливають на прибутковість підприємства, допомагає визначити їхню значущість та вплив на загальні фінансові результати. Використовують велику кількість методів, так як підприємства працюють у різних галузях, які вимагають індивідуального підходу. [6]

До основних методів оцінки внутрішніх чинників відносимо факторний аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів (рентабельності, ліквідності, оборотності), оцінка резервів, структурний аналіз, визначення динаміки тощо. Для визначення зовнішніх чинників використовуємо PEST-аналіз, метод п'яти сил Портера аналіз макроекономічних показників, аналіз ринкових тенденцій, аналіз нормативно-правового поля. [6], [17]

1.3 Методи оцінки ефективності та прибутковості підприємства

Оцінка ефективності та прибутковості підприємства є одним із ключових аспектів аналізу його фінансово-господарської діяльності. Вона дозволяє не лише визначити поточний стан підприємства, а й оцінити його здатність до зростання, інвестування та адаптації до змін ринкового середовища. [19]

Проте, сама по собі оцінка ефективності не є кінцевою метою аналізу. Вона повинна стати основою для діагностики потенційних ризиків, виявлення слабких місць у фінансовій структурі підприємства та розробки стратегій підвищення його прибутковості. [19]

Коефіцієнти ефективності є важливими показниками, що дозволяють оцінити, наскільки раціонально підприємство використовує свої ресурси для досягнення фінансових результатів. Акціонери дивляться ці коефіцієнти, щоб оцінити, наскільки ефективно використовуються їхні інвестиції.

У процесі оцінки ефективності діяльності підприємства використовується велика кількість коефіцієнтів, що зумовлено різноманіттям підходів до аналізу та специфікою різних напрямів діяльності організації. Різноманіття цих коефіцієнтів пояснюється тим, що кожен підхід до аналізу враховує певні аспекти діяльності підприємства. [19]

Коли ми говоримо про оцінку інвестиційної привабливості та раціональності інвестування, автоматично маємо на увазі шляхи підвищення коефіцієнтів рентабельності. Рентабельність показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку.

Як і сам прибуток, ці показники можуть мати різні форми, зокрема: рентабельність виробництва, рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій тощо. [19]

Рентабельність визначає співвідношення між прибутком та витратами, що дає змогу зрозуміти, скільки прибутку приносить кожна витрачена гривня на діяльність, рентабельність якої ми оцінюємо. Розглянемо основні показники.

Коефіцієнт ефективності операційних витрат визначаємо як відношення операційного прибутку до операційних витрат. Чим більший показник рентабельність операційних витрат, тим раціональніше підприємство використовує свої витрати для генерування прибутку від основної діяльності.

Таблиця 1.2 – Рівень рентабельності (збитковості) операційної/всієї діяльності підприємств, %

Показники	2021	2022	2023	2024
Операційної діяльності	14,9	3,1	9,0	10,4
Всієї діяльності підприємств	11,4	-5,0	5,7	5,8

Джерело: за даними [33]

Згідно даних Держстату рівень рентабельності операційної діяльності підприємств за січень-березень 2024 року склав 10,4%, тоді як рівень рентабельності всієї діяльності склав 5,8% [33].

Іншим показником рентабельності, який доцільно розглядати при аналізі ефективності господарської діяльності підприємства, є рентабельність сукупних витрат. [19]

Він включає не тільки витрати на виробництво, тобто собівартість, але й адміністративні, комерційні та фінансові витрати. Рентабельність сукупних витрат є важливим для визначення загальної ефективності управлінських рішень і стратегії витрат підприємства. Розраховуємо даний показник за формулою:

$$TCP = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Costs}} * 100, \quad (1.6)$$

де TCP (Total Cost Profitability) – рентабельність сукупних витрат;

Net Profit – чистий прибуток;;

Total Costs – сукупні витрати.

Для оцінки прибутковості та ефективності використання власного капіталу підприємства важливо визначити рентабельність власного капіталу. До власного капіталу відносимо статутний капітал, додатковий капітал, резерви, нерозподілений прибуток тощо. [41]

Показник рентабельність власного капіталу (ROE) корисний для порівняння прибутковості підприємства з часом або з конкурентами у тій же галузі. Визначаємо даний коефіцієнт за формулою

$$ROE = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Equity}} * 100, \quad (1.7)$$

де ROE (Return on Equity) – рентабельність власного капіталу;

Net Profit – чистий прибуток;

Equity – власний капітал.

Так само визначаємо рентабельність активів для того, для того, щоб оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку. Низька рентабельність активів може вказувати на те, що підприємство не використовує свої ресурси на максимальну користь або має надлишкові активи, які не приносять доходу. [43]

$$ROA = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Average Assets}} * 100, \quad (1.8)$$

де ROA (Return of Assets) - рентабельність активів;

Net Profit – чистий прибуток;

Average Assets – середня вартість активів.

$$\text{Average Assets} = \frac{\text{STA-ETA}}{2}, \quad (1.9)$$

де STA – вартість активів на початок звітного періоду;

ETA – вартість активів на кінець звітного періоду.

Для оцінювання ефективності використання залучених коштів (наприклад, кредитів) використовують коефіцієнт рентабельності позикового капіталу . Показник між власними та залученими капіталом допомагає досліджувати рівень залежності підприємства від залучених коштів і

встановлює, наскільки ефективно підприємство уможливило використання як власних, так і залучених коштів для отримання прибутку. [42]

$$\text{ROD} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{SD} + \text{LD}} * 100, \quad (1.10)$$

де Net Profit – чистий прибуток;

SD – короткостроковий позиковий капітал;

LD – довгостроковий позиковий капітал.

Аналіз фінансової стійкості є важливим при оцінці прибутковості підприємства, оскільки він дозволяє зрозуміти, наскільки стабільним є бізнес у довгостроковій перспективі та чи зможе він ефективно генерувати прибуток у майбутньому.

Такі показники, як коефіцієнти ліквідності, фінансової автономії, фінансовий важіль, маневреність обігових коштів та інші, допомагають оцінити фінансову стійкість підприємства, його здатність виконувати зобов'язання та ефективно управляти ресурсами. [38]

Коефіцієнти ліквідності визначають, наскільки швидко підприємство може покрити свої поточні борги за рахунок оборотних активів. Коефіцієнт поточної та абсолютної ліквідності доповнюють даний показник, додаючи специфічні характеристики оцінки платоспроможності підприємства. [38]

Показник фінансової незалежності дозволяють оцінити ступінь незалежності підприємства від позикового капіталу та, відповідно, здатність суб'єкта господарювання існувати за рахунок власних фінансових ресурсів. [38]

Фінансовий важіль доповнює показник автономії показуючи відношення позикового капіталу до власного. Чим вищий цей показник, тим вище вірогідність настання ситуації, що підприємство в певний момент не зможе сплатити по % за позики. [47]

Тобто механізм дії фінансового важеля полягає в тому, що з одного боку він дозволяє підприємству збільшувати рентабельність власного капіталу за рахунок залучення додаткових позикових коштів, особливо коли вартість боргу нижча за прибутковість інвестиційних проектів. Проте з іншого боку, надмірне використання кредитних ресурсів створює значне фінансове навантаження у вигляді обов'язкових відсоткових платежів, які необхідно здійснювати незалежно від фінансових результатів діяльності підприємства.

Навіть найбільші інвестиційні гіганти, такі як BlackRock, активно використовують фінансовий важіль у своїх стратегіях, хоча й із суттєвими відмінностями порівняно зі звичайними підприємствами. Для таких інвестиційних фондів леверидж (або фінансовий важіль) – це не просто інструмент фінансування, а значний та потужний механізм підвищення прибутковості активів під управлінням.[47]

The following section summarizes insights on BlackRock Inc's Financial Leverage:

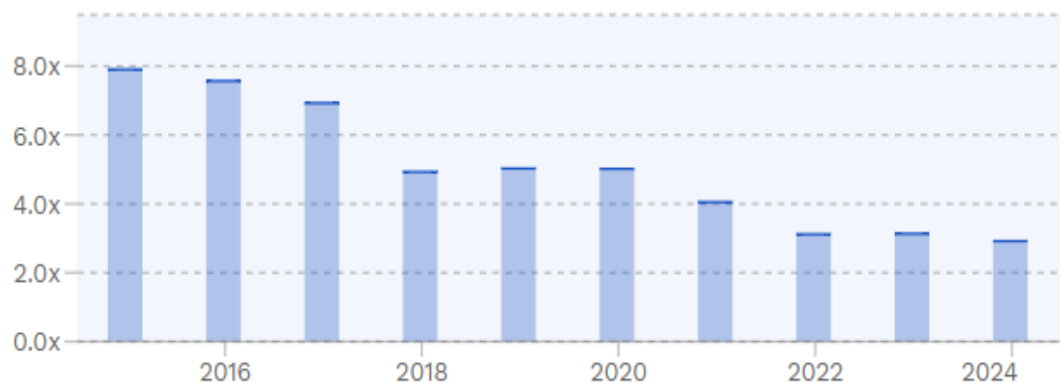


Рисунок 1.5– Фінансовий важіль BlackRock Inc.

Джерело: за інформацією [41]

Згідно даних від FinBox фінансовий леверидж BlackRock за фінансові роки з 2020 по 2024 рік, становив у середньому 3,6х. Інакше кажучи, що на кожен 1 долар власного капіталу BlackRock використовував 3,6 долара загальних активів, що включає як власні, так і позикові кошти.

Для оцінки ефективності та прибутковості об'єкта нерухомості доцільно використовувати такі показники як період окупності, чистий приведений дохід та аналіз грошових потоків .

Період окупності розраховуємо для того, щоб зрозуміти через скільки часу ми повернемо наші інвестиції в конкретний проект. Альтернативна вартість часу є одним із ключових показників при ухваленні рішення про інвестиції.

Висновки за розділом 1

Отже, важливість прибутку та його максимізації обумовлена його роллю у забезпеченні конкурентоспроможності, стійкості, стабільності та фінансової незалежності підприємства. Саме прибуток виступає джерелом фінансування ідей та інноваційних проєктів, підприємства.

Обґрунтовано важливість прибутку не тільки для підприємств, а й для економіки країни в цілому, оскільки саме прибуток сприяє зростанню бюджетних надходжень, створенню нових робочих місць та підвищенню рівня зайнятості населення.

Визначено, що поняття прибутку набуває різних форм залежно від цілей підприємства та методу розрахунків. Валовий, операційний, чистий та інші види характеризують фінансовий результат підприємства з різних сторін. Різноманітність підходів до трактування обумовлює необхідність комплексного підходу до оцінки ефективності господарської діяльності.

Виокремлено сутність поняття динамічної ефективності підприємства, Саме динамічна ефективність визначає здатність забезпечувати довгострокове зростання за рахунок постійного вдосконалення виробничих процесів. Вдосконалення, розвиток, нові технологічні рішення є неможливими, якщо підприємство збиткове.

Проаналізовано, що мотиваційна, стимулююча, оцінювальна, розподільча та контрольна функції прибутку визначають важливість прибутку у системі управління підприємством. Розуміння функцій та методів управління прибутком дозволяє підприємству ефективно планувати свою діяльність на різний період. Окрім планування, підприємство, яке правильно працює з прибутком, здатне оптимізувати свої витрати, раціонально використовувати ресурси та своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Зазначено важливість правильної оцінки ефективності та прибутковості підприємства, оскільки вона забезпечує не лише точне відображення поточного стану підприємства та її результатів, але й створює основу для прийняття обґрунтованих стратегічних, тактичних та операційних рішень в майбутньому.

Для оцінки прибутковості та інвестиційної привабливості запропоновано визначати різні показники рентабельності, такі як рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, рентабельність продукції та рентабельність продажів. Вищезазначені показники дозволяють суб'єктам господарювання правильно оцінити ефективність використання ресурсів підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПрАТ «АКТА»

2.1 Аналіз ринку будівництва нерухомості в Україні

Ринок нерухомості є однією з ключових складових економіки будь-якої країни, оскільки він безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток, рівень інвестиційної привабливості та життєві умови населення.

Сучасний український ринок нерухомості переживає глибокі трансформації, спричинені економічними, соціальними та політичними чинниками. Вони впливають на структуру попиту та пропозиції, ціни, правове середовище тощо. Дослідження ринку нерухомості є актуальними не лише з теоретичної точки зору, але й мають значне практичне значення для інвесторів, забудовників, державних установ та громадян, які стикаються з необхідністю придбати, продати чи орендувати житлову чи комерційну нерухомість.

Нерухомість, у контексті будівництва, поділяємо на житлову, нежитлову та інженерні споруди. [15]

Житлова нерухомість включає квартири, приватні будинки, котеджі, таунхауси, дачі, гуртожитки та апартаменти. Тобто призначені для постійного або тимчасового проживання людей, а також може включати соціальне житло для малозабезпечених верств населення. [15]

Нежитлова нерухомість охоплює офіси, торгові центри, ресторани, готелі, склади, заводи, лікарні, школи, вокзали та інші об'єкти, що використовуються для бізнесу, промисловості, освіти чи розваг, але не для проживання. [15]

Інженерні споруди – це інфраструктурні об'єкти, такі як мости, дороги, дамби, трубопроводи, електромережі, каналізаційні та водопостачальні системи, які забезпечують життєдіяльність міст і промислових зон.



Рисунок 2.1– Види нерухомості (будівлі)

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Згідно з даними Держстату обсяг виробленої будівельної продукції за видами у 2019-2023 роках має наступну статистику

Таблиця 2.1 – Обсяг виробленої будівельної продукції за видами (2019–2023), млн.грн

Тип продукції	2019	2020	2021	2022	2023
Будівництво	181697,9	202 080,8	258 073,6	114 943,8	165 818,2
Житлові споруди	33 208,8	29 083,6	39 147,9	20 072,2	22 906,6
Нежитлові споруди	50 380,5	51 542,0	63 746,4	30 100,3	42 604,9
Інженерні споруди	98 108,6	121 455,2	155 179,3	64 771,3	100 306,7

Джерело: розроблено автором на основі [36]

У 2022 році спостерігалось різке падіння обсягів будівництва на 55% порівняно з 2021 роком, що було викликано повномасштабним російським вторгненням, руйнуваннями інфраструктури, економічною кризою та міграційними процесами. Найбільше постраждали інженерні споруди (-58%),

що пов'язано з припиненням великих інфраструктурних проектів у прифронтових регіонах.

Розглянемо структуру та динаміку змін обсягу будівельної продукції.

Таблиця 2.2 – Структура обсягу виробленої будівельної продукції за видами (2019–2023), %

Тип продукції	2019	2020	2021	2022	2023
Будівництво	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
житлові	18,3	14,4	15,2	17,5	13,8
нежитлові	27,7	25,5	24,7	26,2	25,7
Інженерні споруди	54,0	60,1	60,1	56,4	60,5

Джерело: розроблено автором на основі [36]

Згідно структури можна зазначити, що житлове будівництво має тенденцію до зниження своєї частки, особливо в 2023 році, що може свідчити про кризу в секторі.

Нежитлове будівництво залишається відносно стабільним, з незначними коливаннями.

Інженерні споруди займають найбільшу частку у структурі будівництва і демонструють зростання, що може бути пов'язано з продовженням будівництва інфраструктури .

Таблиця 2.3 – Динаміка обсягу виробленої будівельної продукції за видами (2019–2023), %

Тип продукції	2020	2021	2022	2023
Будівництво	111,2	127,7	44,5	144,3
житлові	87,6	134,6	51,3	114,1
нежитлові	102,3	123,7	47,2	141,5
Інженерні споруди	123,8	127,8	41,7	154,9

Джерело: розроблено автором на основі [36]

Динаміка, зображена у таблиці 2.3, вказує, що 2021 рік став піковим за темпами зростання в усіх сегментах. 2022 рік показав дуже значне падіння через війну, інженерні споруди постраждали найбільше. 2023 рік демонструє

відновлення, особливо в сегменті інженерних споруд, що підтверджує фокус на інфраструктурних проєктах. Нежитлове будівництво також відновлюється швидше за житлове, що може вказувати на відновлення бізнес-активності.

Для того, щоб дізнатися тенденції обсягу виконаних робіт з будівництва нерухомості за певний період, використовують індекс будівельної продукції. Він дозволяє оцінити зміни у будівельній галузі, визначити етапи її зростання або спаду, а також спрогнозувати подальший розвиток ринку. [12]

Таблиця 2.4 – Індеси будівельної продукції у 2019-2024 роках, %

Періоди	2019	2020	2021	2022	2023	2024
січень	115,0	104,6	88,1	103,8	54,4	118,1
лютий	122,6	100,0	89,5	89,5	62,0	119,5
березень	129,0	95,5	90,2	62,9	89,8	140,3
квітень	131,8	92,4	97,4	49,8	106,3	143,8
травень	130,0	94,0	96,5	44,3	116,8	142,4
червень	125,3	95,7	102,9	38,5	122,2	137,1
липень	124,8	97,2	102,9	37,2	122,1	133,4
серпень	123,7	99,4	104,6	36,6	123,2	127,2
вересень	123,5	101,7	106,0	35,1	124,0	123,8
жовтень	123,4	103,3	103,6	35,9	122,5	124,9
листопад	124,1	104,3	103,4	36,0	122,0	121,8
грудень	123,6	105,6	106,8	35,2	125,0	115,5

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Можна зазначити, що будівництву різних об'єктів нерухомості притаманна сезонність. Індекс будівництва зростає протягом усього року, але з червня темпи поступово знижуються. Найнижчі темпи зростання наприкінці року та взимку.

Для прийняття стратегічних рішень у сфері нерухомості, важливо оцінити загальні площі житлових та нежитлових будинків. Цей показник допомагає визначити основні тенденції у будівельній сфері. Наприклад якщо площа житлових будинків суттєво зростає, це може свідчити про активний розвиток житлового сектору, тоді як збільшення нежитлових площ вказує на зростаючий попит на комерційну нерухомість.

Таблиця 2.5– Загальна площа житлових будинків на початок будівництва за видами (2019-2024), м²

Роки	Загальна площа житлових будинків на початок будівництва, м ²	У тому числі		
		одноквартирні житлові будинки	з двома та більше квартирами	для колективного проживання
2019	14 700 707	290 183	14 362 898	47 626
2020	7 514 310	384 138	7 120 737	9 435
2021	12 714 908	356 542	12 340 397	17 969
2022	6 668 984	130 065	6 528 517	10 402
2023	4 205 318	164 599	4 033 659	7060
2024	3 903 400	196 556	3 684 172	22 672

Джерело: розроблено автором на основі [36]

Тобто виходячи з даних Держстату у 2019 році загальна площа житлових будинків на початок будівництва становила 14,7 млн м², але вже у 2020 році різко скоротилася майже вдвічі – до 7,5 млн м². У 2021 році спостерігається тимчасове відновлення до 12,7 млн м², однак із 2022 року будівництво знову падає, досягнувши 3,9 млн м² у 2024 році.

Багатоквартирне житло є основним напрямком будівництва, однак зазнало найбільшого скорочення. Житло для колективного проживання традиційно має незначну частку, але у 2024 році його площа зросла майже втричі порівняно з 2023 роком.

Щодо нежитлової нерухомості, то у 2020 році спостерігався суттєвий спад площі нежитлових будівель, що, ймовірно, було обумовлено пандемією COVID-19 та економічними обмеженнями, коли багато нежитлових будівель, таких як торговельні центри, або офіси, не використовувалися або залишалися незавершеними. Проте вже у 2021 році ринок почав відновлюватися, що відображено у зростанні площі до понад 6 млн м². Після цього в 2022 році знову спостерігається падіння через повномасштабне вторгнення. Протягом 2023 та 2024 років ринок демонструє позитивну динаміку зростання, що свідчить про поступове стабілізування і відновлення в секторі будівництва.

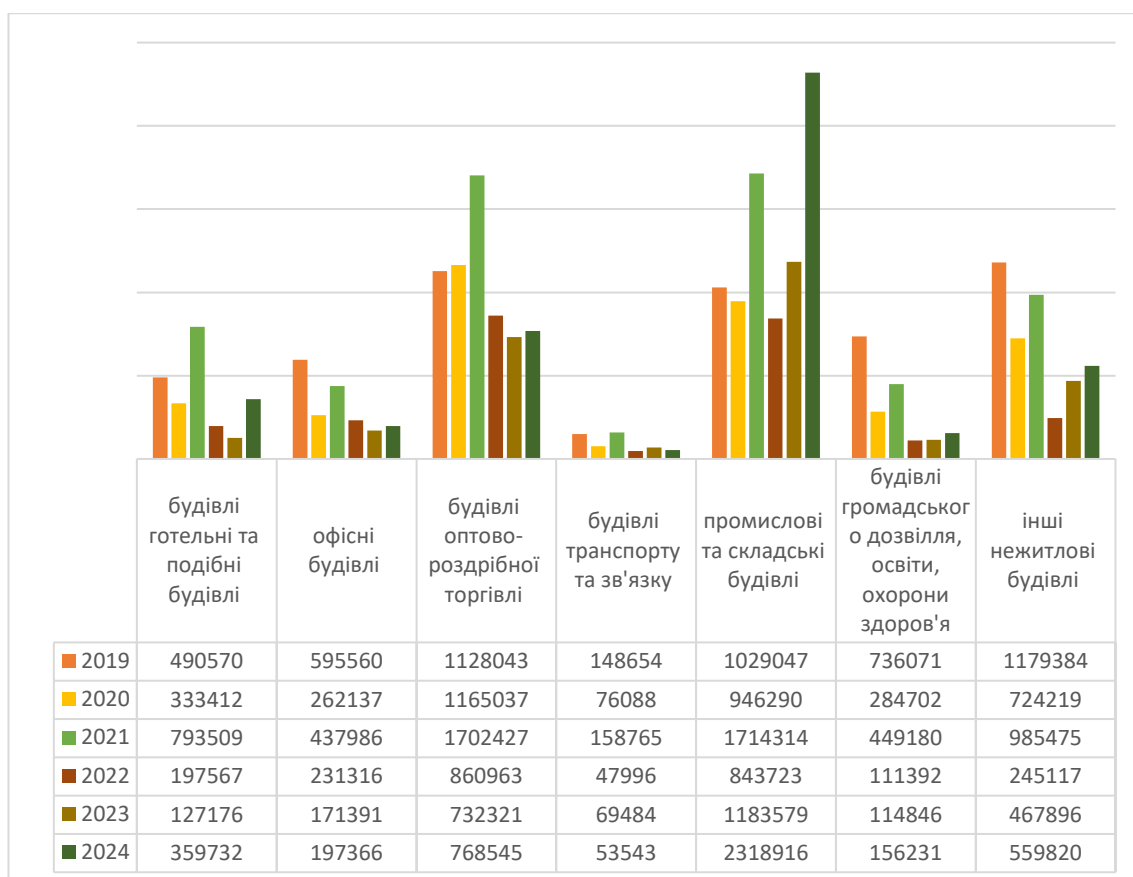


Рисунок 2.1– Загальна площа нежитлових будинків на початок будівництва за видами (2019-2024), м²

Джерело: розроблено автором на основі [36]

Динаміку зміни ціни на житлову нерухомість з часом можна проаналізувати використовуючи індекс цін на житло. Аналізуючи динаміку індексу, можна виявити ключові тенденції ринку, такі як зростання або падіння цін, вплив макроекономічних факторів або інших чинків зовнішнього середовища. [14]

Крім того, індекс цін на житло дає змогу порівнювати динаміку на первинному та вторинному ринку. Індекси розраховуються окремо для новобудов та вторинного житла, оскільки ці сегменти ринку мають різну динаміку цін і фактори впливу. [14]

Таблиця 2.6– Загальний індекс цін на первинну та вторинну житлову нерухомість з 2019 по 2024 рр. (%)

Періоди	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	За рік
2019	102,3	102,0	100,3	103,1	107,9
2020	101,4	101,8	101,2	101,6	106,1
2021	104,9	104,6	102,5	103,8	116,7
2022	104,9	102,8	102,0	102,5	112,7
2023	102,2	104,7	104,5	102,5	114,6
2024	105,2	102,1	103,6	104	115,7
Вторинна житлова нерухомість					
2019	102,8	101,8	101,3	102,7	108,9
2020	103,6	101,5	102,4	101,9	109,7
2021	106,1	103,6	104,5	103,1	118,4
2022	102,0	101,1	105,5	102,4	111,4
2023	103,0	103,9	106,9	102,3	117
2024	106,0	99,7	102,5	103,3	111,9

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Ринок житла демонструє загальну тенденцію до зростання цін, з періодичними коливаннями. Найбільше прискорення спостерігалось у 2021 році, після чого темпи зростання дещо сповільнилися, але залишаються стабільними. Воєнні дії не зупинили зростання цін на первинну та вторинну житлову нерухомість.

Таблиця 2.7– Індекси цін у будівництві (інженерні споруди) до попереднього року (%)

2019	2020	2021	2022	2023
105,1	104,7	121,9	126,1	115,8

Джерело: розроблено автором на основі [37]

Так само як на житлове та нежитлове будівництво, індекси цін на інженерні споруди відображають динаміку зростання. Загальна тенденція свідчить про поступове подорожчання. Це відбувається через інфляційні процеси, ускладнення та подорожчання логістичних витрат, збільшення податкового навантаження.

Розглянемо динаміку вартості будівництва житла по регіонах України для того, щоб проаналізувати тенденції до змін та виявити регіональні особливості формування собівартості.

Таблиця 2.8 – Середня вартість будівництва житла в регіонах України (2024-2020), грн

Міста	2020	2021	2022	2023	2024
1. Вінницька	12 759	14 011	18 795	20 431	21 404
2. Волинська	12 719	13 967	18 737	20 367	21 338
3. Дніпропетровська	12 828	14 086	18 897	20 541	21 520
4. Донецька	13 898	15 261	20 473	22 255	23 315
5. Житомирська	11 631	12 772	17 133	18 625	19 512
6. Закарпатська	11 486	12 614	16 921	18 394	19 270
7. Запорізька	12 815	14 072	18 878	20 521	21 499
8. Івано-Франківська	11 898	13 065	17 527	19 052	19 960
9. Київська	13 215	14 511	19 467	21 161	22 170
10. Кіровоградська	11 246	12 349	16 566	18 008	18 866
11. Луганська	12 692	13 938	18 698	20 325	21 293
12. Львівська	13 160	14 451	19 386	21 073	22 077
13. Миколаївська	13 212	14 508	19 463	21 156	22 165
14. Одеська	12 676	13 920	18 673	20 298	21 265
15. Полтавська	11 765	12 920	17 331	18 840	19 737
16. Рівненська	12 996	14 271	19 144	20 811	21 802
17. Сумська	12 413	13 631	18 286	19 877	20 824
18. Тернопільська	12 403	13 620	18 270	19 861	20 807
19. Харківська	13 907	15 272	20 487	22 270	23 331
20. Херсонська	12 039	13 220	17 734	19 278	20 196
21. Хмельницька	12 734	13 984	18 759	20 391	21 363
22. Черкаська	13 032	14 311	19 198	20 869	21 863
23. Чернівецька	12 248	13 450	18 042	19 613	20 547
24. Чернігівська	13 248	14 548	19 516	21 214	22 225
25. м. Київ	15 465	16 982	22 781	24 764	25 944

Джерело: розроблено автором на основі [28-32]

Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури України затверджує показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами. Розглянемо динаміку для того, щоб оцінити зміни у вартості

будівництва житла в різних регіонах та визначити ключові фактори, що впливають на її зростання.

Згідно статистики майданчику для купівлі та оренди нерухомості України, з січня по грудень 2024 року в Україні було введено в експлуатацію 181 новобудов. Найбільше завершених об'єктів зосереджено в Київській області та у Львівській області. [1]

До найбільших девелоперів нерухомості в Україні у 2023-2024 роках відносяться [2]:

- «Інтергал-Буд» – Київ, Львів, Чернівці, Житомир;
- «PIEL» – Київ, Львів;
- «Blago» – Івано-Франківськ;
- Stolitsa Group – Київ;
- Трест Житлобуд-1 – Харків;
- IB Alliance – Київ;
- KAN Development – Київ.

Звіт про фінансову стабільність від Національного банку України, стверджує, що з січня по листопад 2024 року найбільше угод купівлі-продажу житла на вторинному ринку зафіксовано в Дніпропетровській області, майже 12%. Одеська – 9,2% та Київська області- 8,5%, Львівська - 7,5%. Інші регіони мають частку від 1% до 4%. Наприклад, на прифронтові Харківщину та Сумщину припадає лише 2% угод, тоді як Івано-Франківська область має 4%. [11]

За даними Нацбанку у 2024 році ринок житла активізувався. За 11 місяців угод стало на 14% більше, ніж у 2023-му. Близько 60% угод стосувалися квартир, 40% - будинків. [11]

Середня площа куплених квартир в Україні становить біля 50 квадратних метрів, тоді як будинків – трохи більше 70 квадратних метрів. Переважна більшість угод стосується житла старше 35 років.[11]

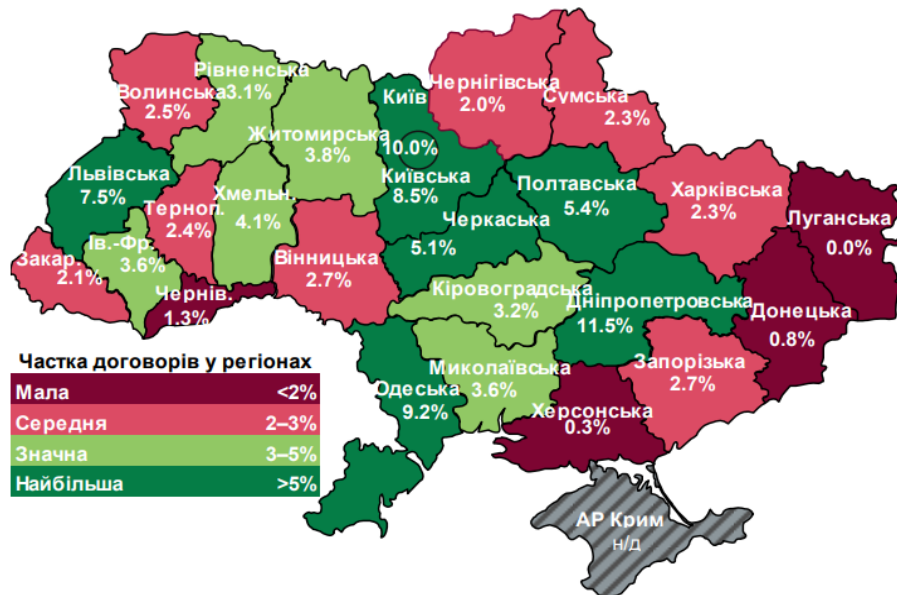


Рисунок 2.2 – Частка договорів купівлі-продажу житла за січень – листопад 2024 року за регіонами

Джерело: [11]

Процес будівництва нового житла розвивається досить повільно. В західних областях частіше розпочинаються нові проекти, в той час як у Києві та східних регіонах України здебільшого завершується будівництво вже розпочатих об'єктів нерухомості. [11]

Ринок торговельної нерухомості продовжує відновлюватися після Covid-19 та подій 2022 року. Відвідуваність торговельних центрів має динаміку до збільшення, особливо в столиці Київ, де показники вже досягли рівня до повномасштабної війни. [11]

Ситуація на ринку офісної нерухомості залишається складною. Велика кількість вільних площ, а орендні ставки значно нижчі порівняно з періодом до пандемії та війни. Орендарі мають змогу отримувати якісні приміщення за доступних умови, однак ризики невизначеності вносять свої корективи. Будівництво нових офісних приміщень значно загальмувало. [11]

2.2 Аналіз позиції ПрАТ «АКТА» на ринку нерухомості

Приватне акціонерне товариство «АКТА» виступає замовником в будівництві власного нерухомого майна та в подальшому, надає послуги здачі в оренду власної нерухомості (ділових та торгівельно-розважальних комплексів) та інших об'єктів нерухомості [25]

Підприємство зареєстровано 12.06.2001 року за адресою: місто Дніпро, вулиця Собінова, будинок 1.[26]

ПрАТ «Акта» здійснює комплексну діяльність у сфері управління об'єктами нерухомості, охоплюючи всі етапи життєвого циклу будівельного проекту. Починаючи від розробки, підприємство керує об'єктом до введення його в експлуатацію та подальшої реалізації. [25]

Також до основних напрямів діяльності підприємства ПрАТ «АКТА» включають організацію землевідведення під забудову, отримання всієї необхідної дозвільної документації, розробка архітектурної концепції проекту.

У процесі реалізації будівництва ПрАТ «Акта» здійснює технічний нагляд, контролює якість і дотримання термінів виконання будівельно-монтажних робіт, організовує вибір підрядників та координує їх діяльність. Після завершення будівництва ПрАТ «АКТА» забезпечує безперебійну та ефективну експлуатацію об'єкта, що гарантує високий рівень надійності та якості реалізованих проектів. [20], [25]

Зважаючи на особливості діяльності ПрАТ «Акта» у сфері управління об'єктами нерухомості, важливим етапом аналізу підприємства є вивчення зовнішнього середовища, наприклад конкуренти, економічне становище в країні тощо. Тому подальший аналіз буде присвячений оцінці макросередовища та мікросередовища, з метою виявлення можливостей і загроз, що постають перед ПрАТ «АКТА» в сучасних умовах.

Значну роль в аналізі зовнішнього середовища треба приділити місту, де підприємство ПрАТ «АКТА» здійснює свою діяльність. Місто Дніпро є важливим промисловим центром України.

Дніпро відзначається добре розвиненою інфраструктурою та ефективним транспортним сполученням. У місті знаходяться значні виробничі підприємства та головні офіси відомих компаній, що створює високий попит на житло та комерційну нерухомість що відкриває численні можливості для будівельних підприємств.

Зростання попиту на житло та наявність значних промислових і комерційних ресурсів роблять Дніпро привабливим для інвестицій у сфері нерухомості. [9]

Ринок пропонує широкий вибір житлових об'єктів: від бюджетних квартир у старих багатоповерхівках до сучасних апартаментів у новобудовах. Особливий попит мають квартири в нових житлових комплексах із зручностями та інфраструктурою на території.[9]

Вартість житла варіюється залежно від розташування, якості будівництва та додаткових зручностей. Новобудови в центральних районах мають вищу ціну, ніж житло в передмістях або у старих будинках. В останні роки спостерігається тенденція до поступового зростання цін.[9]

Попит на офісні приміщення залишається невисоким, завдяки сповільненню розвитку бізнесу та неактивному відкриттю нових компаній. Важливим критерієм для орендарів є наявність сучасної інфраструктури та зручне розташування.

Серед основних забудовників міста Дніпро виділяємо :

- Артпроектбуд;
- Daytona Development Company;
- Добробут;
- DM GROUP.

Проаналізуємо основних конкурентів для того, щоб зрозуміти в якому середовищі існування працює ПРАТ «АКТА» [9]

1. DM GROUP – забудовник у місті Дніпро. Спеціалізується на будівництві житлових та офісних комплексів. Серед об'єктів над якими працює DM GROUP виділяємо ЖК «NEBO», ЖК "NEBOS'HILL", ЖК «CENTOWER» [9]

2. ТОВ "АРТПРОЕКТБУД". Основний вид діяльності- будівництво житлових і нежитлових будівель. Серед будівель, які вже введені в експлуатацію виділяємо: ЖК «Щасливий», ЖК «SokolovSky», ЖК «Сімейний». [9]

3. ТОВ "ДАЙТОНА ГРУП". Будує як комерційну так і житлову нерухомість. Серед об'єктів виділяємо ТК «Атріум», ТПК «PASSAGE», ЖК "Амстердам".[9]

4. ТОВ "ДОБРОБУТ-ДНІПРО". Серед об'єктів виділяємо: ЖК «Suncity», Житловий комплекс «Аржанова», ЖК «Затишний». [9]

Отже, ринок будівництва у Дніпрі є середньоконкурентним . Основні конкуренти ПРАТ «АКТА» мають різну спеціалізацію, що дозволяє уникати прямої конкуренції в певних сегментах. Конкуренти охоплюють широкий спектр цінкових сегментів від доступного житла до елітних комплексів, що вимагає від ПРАТ «АКТА» чіткого позиціонування своїх проектів.

Для сформування комплексної оцінки позицій підприємства на ринку та виявлення потенціалу для розвитку, а також оцінки зовнішні фактори, що можуть впливати на ефективність організації слід провести SWOT аналіз. Проведення аналізу допоможе створити основу для подальшого обґрунтування напрямів удосконалення діяльності підприємства. Розглянемо спочатку сильні, а потім слабкі.

Багаторічний досвід на ринку та добре зарекомендована репутація є дуже значною сильною стороною для організації, яка функціонує на ринку нерухомості.

Підприємство функціонує з 2001 року, натомість тривалий період діяльності на ринку свідчить про стабільність організації, її здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища та подолання кризових. В

совою чергу, репутація формує довіру з боку потенційних клієнтів. Також наявність позитивного іміджу дає можливість формувати базу постійних клієнтів.

Обслуговування та будівництва різноманітних об'єктів нерухомості, як комерційної так і житлової, є також суттєвою сильною стороною, оскільки забезпечує диверсифікацію діяльності та знижує залежність від коливань у конкретних сегментах ринку.

Наявність провідних фахівців у штаті підприємства є вагомою перевагою, оскільки саме людський капітал є ключовим ресурсом у сфері нерухомості, де якість, терміни та ефективність реалізації проектів значною мірою залежать від професіоналізму персоналу. Саме ефективне управління процесом будівництва, його облік та дотримання законодавчих вимог забезпечується завдяки наявності досвідчених інженерів, архітекторів, юристів та менеджерів проектів. Їхній високий рівень кваліфікації дозволяє оперативно вирішувати виробничі та організаційні питання, мінімізувати ризики затримок чи помилок

Комплексний підхід до реалізації проектів є також сильною стороною для ПрАТ «АКТА», оскільки дозволяє забезпечити цілісність та узгодженість усіх етапів будівництва. Для клієнтів, в свою чергу, це означає мінімізацію ризиків, так як усі процеси - від проектування до введення об'єкта в експлуатацію контролюються одним підприємством.

Серед слабких сторін виділяємо географічну обмеженість, тобто зосередженість діяльності підприємства переважно на ринку міста Дніпра. Це обмеження створює низку ризиків та проблем, які можуть значно впливати на довгострокову стійкість та прибутковість бізнесу. Насамперед, залежність від єдиного регіонального ринку робить компанію вразливою до місцевих економічних та політичних коливань, які можуть бути викликані як загальнодержавними кризами, так і специфічними факторами

Необхідність модернізації та капітальних ремонтів є слабкою стороною, оскільки частина об'єктів, що перебувають в експлуатації, з часом втрачають свою технічну та комерційну привабливість, що потребує оновлення

інженерних фасадів, реконструкції певних зон тощо. Тобто варто враховувати, що модернізація вимагає значних фінансових вкладень, які можуть бути розтягнуті в часі.

Можливості, які є потенціальними для підприємства, обумовлені як загальними тенденціями розвитку ринку нерухомості(впровадження новітніх технологій), так і специфічними факторами зовнішнього середовища. Зокрема, стабілізація економічної ситуації та відновлення ділової активності в регіоні створюють сприятливі умови для реалізації нових будівельних проєктів.

Основні загрози для ПрАТ «Акта» пов'язані з низкою зовнішніх факторів, які можуть суттєво вплинути на ефективність діяльності підприємства. Наприклад зміни в законодавчому полі становлять значний ризик, оскільки можуть ускладнити отримання дозвільних документів та призвести до зростання витрат на реалізацію проєктів.

Політична нестабільність також утруднює довгострокове планування, створюючи додаткову невизначеність. Також військові ризики залишаються критичним фактором, який може впливати на безпеку об'єктів, логістичні процеси та загальну інвестиційну привабливість регіону.

<p>Strengths</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Багаторічний досвід на ринку та добре зарекомендована репутація 2. Наявність досвідчених фахівців 3. Комплексний підхід до реалізації проєктів 	<p>Weaknesses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Географічна обмеженість 2. Необхідність модернізації та капітальних ремонтів 3. Значні витрати на утримання
<p>Opportunities</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток нових технологій 2. Розширення ринків збуту 3. Залучення додаткового капіталу 	<p>Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Негативні Зміни в законодавстві 2. Зростаюча конкуренція з боку інших компаній 3. Воєнні ризики

Рисунок 2.3 – Матриця SWOT-аналізу ПрАТ «АКТА»

Джерело: розроблено автором на основі [16],[20],[25]

Для аналізу зовнішнього середовища слід врахувати політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники. Вищезазначені складові допомагають передбачити зміни в попиті та пропозиції на різні види нерухомості, відповідно адаптувати бізнес-модель до змінних умов та виявити нові можливості та загрози.

Політична ситуація, зокрема воєнний стан, стабільність державного управління та законодавчі ініціативи у сфері будівництва, визначають рівень ризиків та можливостей для реалізації нових проєктів.

Економічні чинники, в свою чергу, формують загальні умови функціонування галузі. Соціальні аспекти, наприклад міграційні процеси, впливають на попит та тренди на ринку нерухомості. Технологічні чинники створюють додаткові можливості та конкурентні переваги для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

<p>Political</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Воєнний стан в Україні 2. Державне регулювання 3. Зміна податкової політики 	<p>Economic</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Інфляція та зростання цін на будівельні матеріали 2. Високі відсоткові ставки 3. Закриття або переїзд підприємств 4. Впровадження програм іпотеки 	
<p>Social</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Міграційні процеси 2. Відтік населення за кордон 3. Демографічні зміни 4. Урбанізація 	<p>P E S T</p>	<p>Technological</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових інструментів продажу 2. Енергоефективні рішення 3. Автоматизація будівельних процесів

Рисунок 2.4 – PEST аналіз ПрАТ «АКТА»

Джерело: розроблено автором на основі [16],[20],[25]

Виконаємо аналіз п'яти сил Портера. Аналіз підприємства за цією моделлю передбачає визначення таких показників як:

- «Сила постачальника»;
- «Сила покупця»;
- «Загроза нових учасників»;
- «Загроза зміни товарів»;
- «Конкурентне суперництво».

Підводячи підсумки аналізу за Портером можна зазначити, що загроза заміни товарів для ПрАТ "АКТА" є низькою, оскільки альтернативні продукти менш популярні, і зміна попиту не прогнозується. Тобто ПрАТ «АКТА» може продовжувати фокусуватися на диференціації своїх пропозицій, забезпечуючи високу якість і унікальні переваги для утримання клієнтів. Основним напрямом роботи є підтримка та вдосконалення унікальних характеристик своїх об'єктів нерухомості.

Таблиця 2.9 – Аналіз підприємства за «П'ять сил конкуренції» М. Портера

Параметр	Значення	Напрямок роботи
Загроза зміни	Низька	Пропонувати високу якість та унікальні переваги, щоб утримувати клієнтів.
Конкурентне суперництво	Середнє	Зосередитись на унікальних конкурентних перевагах
Загроза нових учасників	Середня	Підтримувати високі стандарти якості та репутацію, інвестувати в нові технології для посилення конкурентних переваг.
Сила покупця	Висока	Поліпшувати якість обслуговування клієнтів, пропонувати гнучкі умови оренди.
Сила постачальника	Висока	Диверсифікувати джерела постачання, встановлювати довгострокові контракти з постачальниками

Джерело: розроблено автором на основі [20],[25]

Конкурентне суперництво має середній вплив, та як ринок представлений невеликою кількістю підприємств. Кожне підприємство має свій певний

сегмент ринку, до 12%. Бар'єр входу в ринок є високим через потребу великий інвестицій. Тобто підприємство діє на ринку монополістичної конкуренції.

Загроза появи нових учасників є середньою. Хоча високі бар'єри для входу знижують цей ризик, ПрАТ "АКТА" має продовжувати підтримувати високі стандарти якості та репутацію.

Сила покупця є високою. Орендарі також відіграють важливу роль, оскільки доходи від оренди є ключовим джерелом прибутку.

Сила постачальника також є високою через обмежену кількість постачальників високоякісних послуг будівництва, які потрібні для побудови нерухомості. Це може створювати ризики для . ПрАТ "АКТА" має диверсифікувати свої джерела постачання, укласти довгострокові контракти з постачальниками та розвивати альтернативні ланцюги постачання.

Організаційна структура ПрАТ «АКТА» є лінійно-функціональною.



Рисунок 2.5 - Організаційна структура ПрАТ «АКТА»

Джерело: розроблено автором на основі [20], [23]

Лінійно-функціональна структура управління поєднує в собі риси лінійної та функціональної структур, що дозволяє використовувати переваги обох підходів. Тобто лінійний аспект структури забезпечує чітку ієрархію та зрозумілі канали підпорядкування, а функціональний допомагає підвищувати координацію між різними напрям

2.3 Аналіз прибутку ПрАТ «АКТА»

Для аналізу прибутковості діяльності підприємства сфокусуємо свою увагу на дохідній та витратній частині підприємства, так як саме ці 2 частини формують прибуток підприємства. Скористаємося фінансовою звітністю ПрАТ «АКТА» за останні 4 роки (2024 - 2023)

Таблиця 2.10 – Елементи операційних витрат ПрАТ «АКТА» (2021-2024), тис грн

Витрати	2021	2022	2023	2024
Матеріальні затрати	262 350	196 327	387 644	331 684
Витрати на оплату праці	3 925	3 488	3 108	2 991
Відрахування на соціальні заходи	843	703	653	628
Амортизація	32 955	34 498	34 380	30 101
Інші операційні витрати	101 997	93 287	61 660	87 085
Разом	402 070	328 303	487 445	452 489

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Для більш детального розуміння частки окремих складових операційних витрат в загальній сукупності, пропонуємо розглянути структуру елементів операційних витрат.

Таблиця 2.11 – Структура операційних витрат ПрАТ «АКТА» (2021-2024), тис грн

Витрати	2021	2022	2023	2024
Матеріальні затрати	65,25	59,8	79,53	73,30
Витрати на оплату праці	0,98	1,06	0,64	0,66
Відрахування на соціальні заходи	0,21	0,21	0,13	0,14
Амортизація	8,20	10,51	7,05	6,65
Інші операційні витрати	25,37	28,41	12,65	19,25

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Зі структури операційних витрат видно, що матеріальні затрати мають найбільшу частку у сукупних витратах. Зростання частки з 65,25% у 2021 до 73,30% у 2024 є наслідком збільшення обсягів будівництва та інфляційних процесів.

Частка витрат на оплату праці та відрахування соціальних пільг свідчить про те, що ПрАТ «АКТА» має невеликий штат постійних працівників. Інші операційні витрати коливалися від 12,65% у 2023 році до 28,41% у 2022 році. Амортизаційні відрахування мають динаміку поступового зниження починаючи з 2022 року. Це вказує на відсутність оновлення чи придбання нових основних засобів, що в перспективі може призвести до зниження ефективності виробництва.

Розглянемо звіт про фінансові результати за останні 4 роки. Звіт про фінансові результати розміщений у Додатку А.

У 2021 році адміністративні витрати досягли максимального значення за останні 4 роки - 91 296 тис. грн, після чого спостерігалось зниження до 45 443 тис. грн у 2023 році. У 2024 році динаміка залишилась додатною. Витрати на збут загалом мали тенденцію до зростання.

Інші операційні витрати у 2022 році мали пікове значення - 34 389 тис. грн, загалом мають тенденцію до зниження

Таблиця 2.12 – Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг ПрАТ «АКТА »(2024-2021), тис грн

Показник	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	401 162	322 225	452 696	556 462

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Таблиця 2.13 – Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг ПрАТ «АКТА »(2024-2021), %

Показник	2022	2023	2024
Динаміка чистого доходу від реалізації продукції	-19,7	40,5	22,9

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Підприємство демонструє здатність до швидкого відновлення після кризових періодів, проте для підтримки позитивної динаміки необхідно враховувати як зовнішні та внутрішні аспекти. Також значне збільшення доходів у 2023 році обумовлене інфляційними процесами, що виникли через воєнні дії. Зростання цін на сировину, матеріали та послуги сприяло номінальному підвищенню виручки підприємства, але реальне зростання обсягів виробництва могло є менш значним.

Розглянемо показники собівартість реалізованої продукції за останні 4 роки. Зниження у 2022 році було пов'язано зі зменшенням обсягів експлуатації через війну. У 2023 збільшення собівартості на 80% відбулося через зростання цін на ресурси, та поверненням до нормального ритму роботи. У 2024 році спостерігаємо падіння собівартості на 14%.

Згідно додатку А у 2023 році обсяг інших операційних доходів склав 52 401 тис. грн, що значно перевищує показники інших років, у порівнянні з 2022 понад 8 разів. Таке значне перевищення було пов'язано зі списанням кредиторської заборгованості та страховою виплатою, яка буда здійснена за звітній період.

У 2024 році підприємство продемонструвало значне зростання інших фінансових доходів, що позитивно вплинуло на загальний фінансовий результат.

Таблиця 2.14 – Чистий фінансовий результат: прибуток, тис. грн

Показник	2021	2022	2 023	2024
Чистий фінансовий результат: прибуток	8981	481	17 346	78 050

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Таблиця 2.15 – Абсолютні зміни та динаміка чистого фінансового результату, тис. грн

Показники	2022	2023	2024
Абсолютні зміни, тис грн	-8500	16865	60704
Динаміка, %	-94,64	3506,24	349,96

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Згідно динаміки прибутку за останні 4 роки, можна зазначити, що падіння у 2022 році, обумовлене військовими діями та зниженням активності в секторі, змусило ПрАТ «АКТА» значно оптимізувати витрати.

2023 рік був роком відновлення, та поновлення ділової активності на ринку нерухомості. Спостерігалось значне зростання фінансових результатів

Найвищий показник чистого прибутку за весь період спостерігався у 2024 році - 78 050 тис. грн, що майже у 4,5 рази більше, ніж у 2023-му.

Розрахуємо основні показники, що впливають на прибуток.

Таблиця 2.16 - Зміна основних фінансових показників підприємства ПрАТ «АКТА» за 2021–2024 роки, тис. грн

Показники	2022/2021	2023/2022	2024/2023
Чистий дохід від реалізації	-78 937	130 471	103 766
Собівартість реалізованої продукції	-64 844	190 472	-60 697
Валовий прибуток	-14 093	-60 001	164 463
Інші операційні доходи	-4 179	46 019	-46 850
Адміністративні витрати	-36 714	-9 139	23 809
Витрати на збут	-3 261	-890	5 123
Інші операційні витрати	31 052	-21 301	-3 191
Фін. результат від операційної діяльності (прибуток)	-9 349	17348	91 872
Інші фінансові доходи	1 508	-647	20 371
Інші доходи	85	-223	615
Фінансові витрати	0	0	39 827
Фін. результат до оподаткування (прибуток)	-7 756	16478	73 031
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-744	-387	-12 327
Чистий фінансовий результат (прибуток)	-8 500	16865	60 704

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Аналіз зміни основних фінансових показників, які впливають на прибуток, демонструє, що доходи від реалізації товарів мають тенденцію до зростання після різкого падіння у 2022 році. Натомість, собівартість має

тенденцію до скорочення, хоча зазнала зростання у 2023 році через активізацію та поновлення активності.

Такі види втрат як адміністративні чи витрати на збут поступово скорочувалися протягом 2021-2023 років, але в 2024 значно зросли.

Розрахуємо фінансової стійкості ПрАТ «АКТА»

Таблиця 2.17 - Коефіцієнт фінансової автономії за 2021-2024 роки

Показники	2021	2 022	2 023	2 024
Усього за розділом власний капітал, тис. грн	516 731	516 250	612 127	534 077
Підсумок балансу, тис. грн	1 195 279	1 149 707	1 335 067	1 145 717
Коефіцієнт фінансової автономії, %	0,43	0,45	0,46	0,47

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Коефіцієнт фінансової автономії має тенденцію до зростання, що свідчить про посилення фінансової незалежності підприємства. Показник зріс з 0,43 у 2021 році він зріс до 0,47 у 2024 році.

Розглянемо коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами.

Таблиця 2.18 – Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, %

Показник	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,28	0,29	0,36	0,34

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Даний показник допоможе нам зрозуміти чи забезпечує ПрАТ «АКТА» свої поточні потреби без залучення запозичених коштів або інших зовнішніх джерел фінансування. Підприємство демонструє поступове посилення своєї ліквідності та стійкості за останні 4 роки.

Коефіцієнт фінансової стабільності розраховуємо як сума власних оборотних коштів до позикових фінансових ресурсів. Допоможе нам

зрозуміти, наскільки підприємство є фінансово незалежним і стійким до зовнішніх джерел фінансування, а також чи здатне воно здійснювати свою роботу самостійно, без додаткових джерел фінансування.

Таблиця 2.19 – Коефіцієнт фінансової стабільності за 2021-2024 роки, %

Показник	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,353	0,396	0,571	0,507

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Як і інші показники фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової стабільності має тенденцію до зростання протягом всього періоду. Даний показник значно допоможе підприємству підвищити рівень довіри з боку інвесторів та кредиторів, оскільки він свідчить про здатність підприємства самостійно фінансувати свою діяльність.

Розглянемо показники рентабельності за останні 4 роки.

Таблиця 2.20 – Показники рентабельності ПрАТ «АКТА», %

Показники	2021	2 022	2023	2024
Чистий фінансовий результат: прибуток, тис. грн	8981	481	17 346	78 050
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	299 287	234 443	424 915	364 218
Рентабельність, %	0,03	0,21	0,04	21,43

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Значне зростання чистого прибутку за 2024 рік призвело до суттєвого покращення показників рентабельності. Найвища собівартість була у 2023 - 424 915 тис. грн, а найнижча - у 2022 і складала 234 443 тис.грн.

Розрахуємо показник покриття на кінець звітного періоду. Даний показник допоможе нам дослідити спроможність підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Таблиця 2.21 – Показник покриття ПрАТ «АКТА» за 2021-2024

Показник	2021	2022	2023	2024
Показник покриття	3,11	3,02	3,05	2,98

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Показник покриття за останні 4 роки демонструє стабільно високий рівень. Протягом обраного періоду ПрАТ «АКТА» має майже втричі більше оборотних активів, ніж поточних зобов'язань.

Розглянемо фінансову частину одного з проектів, які реалізовувала ПрАТ «АКТА»

Проект передбачає надбудову кінотеатру з трьома залами в торговельно-розважальному центрі «Мост-Сіті»

Головний проектувальник - ТОВ «Будівельне підприємство «Ольвія».

Таблиця 2.22 – Витратна частина побудови «МОСТ-КІНО», грн

Найменування	Витрати
Проектні роботи	3 853 050,00
Проектна документація	2 519 400,00
Проект інтер'єри	1 333 650,00
Влаштування інженерних мереж	21 084 618,00
Водопровід, каналізація	1 745 420,00
Електрика	1 652 416,00
Система автоматичного пожежогасіння	2 084 517,00
Димовидалення	1 639 196,00
Протипожежна автоматика	1 397 973,00
Пожежна сигналізація та оповіщення про пожежу	3 239 604,00
Вентиляція та кондиціонування	7 718 740,00
Автоматизація вентиляції	1 606 752,00
Будівельно-монтажні роботи (коробка)	36 937 325,00
Будівельно-монтажні роботи (інтер'єр)	33 290 000,00
Непередбачені витрати	1 000 000,00
Генпідрядні послуги 5%	4 565 597,15
Послуги супроводу проекту 3%	2 981 908,20
Кінопроекційне обладнання	42 794 129,00
Всього в грн.:	146 506 627,35

Джерело: [5]

Якщо підсумувати всю витратну частину на виконання проекту, то маємо суму в приблизно 146 506 000 грн.

Тобто собівартість 1 м2 забудови = $146\,506\,000 / 3199 = 45800$ грн.

Для того, щоб знайти прогнозований термін окупності інвестицій подивимося відомість розрахунків з орендарями ПРАТ АКТА за травень місяць 2024р.

Тобто прогнозований дохід за місяць складає приблизно 2 185 896 грн.

Якщо розглянути середньорічний дохід за місяць, то значення буде приблизно 2.8 млн грн. на місяць.

Таблиця 2.23 - Прогноз доходу за місяця «МОСТ-КІНО»

Найменування	кв.м.	Ціна реалізації, грн	Сума в місяць у тому числі ПДВ, грн
оренда приміщень ТЦ	3 199	904,80	2,8 млн грн

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Таблиця 2.24 - Прогноз доходу за рік «МОСТ-КІНО»

Найменування	кв.м.	Ціна реалізації, грн	Сума в місяць у тому числі ПДВ, грн
оренда приміщень ТЦ	3 199	904,80	Приблизно 34 млн грн

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Отже, план очікуваної прибутковості буде виглядати наступним чином.

Таблиця 2.25 - Структура прогнозованої окупності об'єкта «МОСТ-КІНО»

Очікувана прибутковість	Показники
Площа під оренду, кв.м.	3 199
Середня ціна 1 м2 орендної площі, грн з ПДВ	905
Витрати на реалізацію проекту будівництва, грн	146 506 000
Загальна сума оренди в рік, грн	34 735 710
Окупність об'єкта, рік	4,2

Джерело: розроблено автором на основі [5]

2.4 Напрями та інструменти підвищення прибутку підприємства ПрАТ «АКТА»

На основі аналізу діяльності ПрАТ «АКТА» за останні 4 роки можна сформулювати певну кількість ефективних механізмів та стратегічних підходів, спрямованих на підвищення прибутковості підприємства у сфері нерухомості в Україні.

Таблиця 2.26 – Пропозиції для підвищення рівня прибутковості

Пропозиції щодо підвищення прибутку			
№	Назва впровадження	Опис	Очікуваний результат
1	Збільшення терміну амортизації	Фактичний строк використання будівель ПрАТ «АКТА» значно перевищує встановлені строки амортизації	Зниження амортизаційних витрат і підвищення чистого прибутку
2	Оптимізація матеріальних витрат	Зменшення витрат на електроенергію через використання сонячних панелей на фасаді об'єктів	Зниження споживання електроенергії
3	Співпраця з якірними орендарями	Залучення гучних брендів у ТЦ для підвищення трафіку відвідувачів	Зростання трафіку
4	Оптимізація документообігу	Впровадження публічної оферти, створення додатку для комунікації з орендарями	Зниження адміністративних витрат
5	Розширення методів збуту	Заміна фізичних комерційних відділів та новітні способи збуту	Зниження витрат на збут та збільшення охоплення
6	КРІ програми для орендарів	Впровадження системи показників ефективності і знижок за досягнення для орендарів	Утримання орендарів та підвищення трафіку для ТЦ
7	Розширення географії будівництва	Вихід на нові ринки у інших містах України	Зростання доходів та диверсифікація ризиків
8	Сегментування торговельних площ	Фокус на менших орендних площах, так як ставка по ним вища	Зростання орендного доходу за рахунок підвищеної ставки

Джерело: розроблено автором на основі [46],[56],[53]

Розширення географії будівництва є важливим чинником підвищення прибутку підприємства. ПрАТ «АКТА», яка реалізує свої проекти виключно в

місті Дніпро, відповідно обмежує власні можливості щодо масштабування бізнесу. Окрім підвищення прибутку, розширення присутності в інших регіонах є шляхом диверсифікації ризиків.

В умовах військової нестабільності концентрація бізнесу в одному регіоні робить ПрАТ «АКТА» вразливою до локальних економічних, логістичних та безпекових потрясінь.

Також широка географічна присутність є джерелом диверсифікації не лише напрямів діяльності, а і фінансових потоків. Якщо в одній області України тимчасово знизиться попит або ускладняться умови будівництва, інші регіони, як додаткове джерело доходу, зможуть компенсувати збитки.

Також слід зазначити, у зв'язку з міграційними процесами зростає попит на житло в західних регіонах. Динаміка будівництва нерухомості на східних територіях України зменшується, тоді як на західних навпаки.

Іноземні інвестори, які планують відкривати свої компанії в Україні, також спрямовуватимуть свої ресурси на розвиток безпечних регіонів, що створює додатковий попит на нерухомість завдяки зростанню кількості робочих місць.

Наступним інструментом збільшення прибутку для підприємств на ринку нерухомості є розширення методів збуту. У сучасних умовах постійної конкуренції та змін у поведінці споживачів, традиційні методи продажу вже не забезпечують повного охоплення цільової аудиторії. ПрАТ «АКТА», в більшості випадків, здійснює збут своєї продукції через відділ продажів або фізичні офіси.

Сучасні умови вимагають цифрових рішень та інновацій, тоді як обмеження каналів продажу лише фізичними точками сповільнює темпи зростання прибутку підприємства.

Окрім збільшення потенційного охоплення цільовою аудиторією, використання нових інструментів збуту допоможе оптимізувати витрати. Новітні методи маркетингу допомагають значно знизити бюджет на збут та отримати кращу конверсію за рахунок цільового просування.

Також, важливо зазначити, що використання нових підходів до збуту зменшує кількість посередників, відповідно знижує витрати на комісійні виплати ріелторам чи іншим посередникам.

Так як основним джерелом доходу для ПрАТ «АКТА» є здавання в оренду власних приміщень, то залучення великих брендів є одним із ключових методів підвищення прибутковості. [46]

Якірний орендар (Anchor Tenant) саме той чинник, який формує центр комерційної привабливості об'єкта нерухомості. Важливість якірного орендаря обумовлена багатьма чинниками. [46]

По-перше, якірні орендарі зазвичай підписують довгострокові договори оренди, які тривають значний період часу. Це допомагає прогнозувати стабільний грошовий потік для власника нерухомості, знижує ризики пов'язані з частою зміною орендарів та створює основу для довгострокового фінансового планування. [46]

По-друге, основним чинником важливості якірного орендаря є збільшення загального потоку клієнтів. Такі орендарі самі по собі притягують людей. Їхня присутність збільшує трафік у торговому центрі, що вигідно іншим орендарям. [46]

Також присутність якірного орендаря допомагає іншим орендарям отримувати більшу видимість та пізнаваність серед клієнтів, які в іншому випадку могли б і не дізнатися про існування їхніх магазинів чи послуг. Це працює таким чином, що клієнти, які приходять до якірного орендаря, часто заходять і в сусідні магазини чи кафе, підвищуючи їхні продажі.

При виборі якірного орендаря для максимізації прибутку потрібно ретельно проаналізувати ключові фактори, які безпосередньо впливають на комерційну успішність об'єкта.

В першу чергу, якірними орендарями повинні бути великі та відомі підприємства, що мають міцну репутацію та відомий бренд. Відомий бренд вже має сформовану клієнтську базу. Коли такий орендар відкриває точку в ТРЦ або БЦ - трафік зростає автоматично, що вигідно для всіх орендарів у

комплексі. В більшості випадків якірними орендарями є банки або великі ретейлери, такі як «АТБ», «Varus», «Сільпо» тощо. Також гарно приваблюють трафік кінотеатри, спортивні зали та food court (заклади громадського харчування). [46]

При виборі якірного орендаря потрібно звернути увагу на маркетингову активність бренду. Навіть якщо бренд вже довго існує на ринку, але його маркетингова діяльність та кількість нових клієнтів мають тенденцію до зниження, то перевагу слід віддати молодому, амбітному бренду з активною маркетинговою стратегією, навіть якщо він має меншу історію на ринку. Наприклад, мережа кафе з гарно розвиненими соцмережами може бути привабливішою, ніж класичний ресторан без digital-маркетингу.

Також, для підвищення трафіку в торгових центрах, які обслуговує ПрАТ «АКТА», я пропоную збільшити відвідуваність за рахунок відкриття вуличних кафе та фотозон. У літній період відкриті вуличні тераси приваблюють відвідувачів, які прагнуть поєднати шопінг із відпочинком на свіжому повітрі. Такий формат є особливо популярним серед молоді, сімей з дітьми та туристів. Фотозони, в свою чергу, слугують ефективним інструментом для залучення відвідувачів через соціальні мережі, оскільки відвідувачі фотографуються та діляться фото .

Успішно реалізував стратегію залучення відвідувачів через створення літніх терас торговий центр «CUP», який розташований у Вільнюсі, Литва.[44]

У 2024 році торговий центр «CUP» досяг знакових результатів. Лише за квітень кількість відвідувачів перевищила 600 тисяч осіб, що є максимумом за останні 3 роки. [44]

Цей успіх став результатом масштабної модернізації інфраструктури, зокрема розширення відкритих літніх майданчиків та впровадження ексклюзивних проєктів на даху ТЦ.[44]



Рисунок 2.6 – Кількість відвідувачів ТЦ «СUP» за 2024 рік

Джерело: [44]

Згідно з динамікою кількості відвідувачів за останні 3 роки, можна впевнено зазначити, що реалізація стратегії залучення трафіку в торговельні центри через створення відкритих терас, вуличних кафе та фотозон є ефективним інструментом підвищення привабливості об'єкта .

Також слід виділити тенденцію до сезонності. Літні місяці, з червня до серпня, мають стабільно високий потік відвідувачів.

В якості нововведення, пропоную запровадити програму мотивації для орендарів. ПрАТ «АКТА» може запровадити знижку на оренду за досягнення певного KPI. Наприклад, -5% від вартості оренди при зростанні відвідуваності об'єкта на 10%.

Такий метод підвищення трафіку в торгових центрах використовує Unibail-Rodamco-Westfield (URW), власник ТЦ Westfield. У 2023 році URW запустила міжнародний конкурс Westfield Grand Prix, метою якого була підтримка орендарів. Переможці конкурсу отримували безкоштовну оренду приміщення в торговому центрі Westfield терміном до одного року. Також переможці отримували маркетингову підтримку, розроблену агентством Westfield Rise.[53]

Для URW це була не лише можливість знайти нових орендарів, які потенційно принесуть значний трафік до торговельних центрів, але й

стратегічний крок у зміцненні іміджу підприємства. Натомість орендар мав змогу взяти участь у конкурсі та отримати значні переваги, які виходять далеко за межі стандартних умов оренди. [53]

Також можна оптимізувати роботу з орендарями шляхом імплементації публічної оферти. Будь-який орендар, який заходить під оренду, погоджується з опублікованими ПрАТ «АКТА» правилами та ставками оренди в певній локації. Правила та умови, які регулярно публікуються організацією, визначають чіткий перелік обов'язків і прав сторін, умови оплати, штрафи, строки.

Відповідно, для того, щоб не укладати договір з кожним орендарем окремо, оферта допомагає забезпечити стандартизований, швидкий і прозорий процес взаємодії з потенційними орендарями. Це суттєво зменшить адміністративні витрати для всіх сторін.

Окрім спрощення взаємодії, дана інновація допоможе зменшити документообіг до одного документа – приєднання до публічного договору. Не потрібно буде укладати договори, виставляти рахунки, підписувати щомісяця акти виконаних робіт. Так як ПрАТ «АКТА» обслуговує велику кількість площі, то щодня відбувається обмін численними документами з контрагентами, включаючи рахунки-фактури, акти виконаних робіт, договори, додаткові угоди, акти прийому-передачі, акти звірки, різні розшифровки фінансових документів та офіційні листи тощо. Тому оптимізація даного процесу є дуже важливою з точки зору збільшення прибутку через оптимізацію адміністративних витрат.

Гарним чинником отримати конкурентні переваги є імплементація інноваційних рішень, які дозволяють не лише покращити клієнтський досвід, а й підвищити ефективність бізнес-процесів, відповідно збільшити прибуток.

Для того, щоб спростити комунікацію з орендарями, я пропоную цифрового бота-інформатора, який буде доступний 24/7 через мобільний застосунок або месенджери, і надаватиме оперативну інформацію про важливі події. Інформування про технічне обслуговування, надзвичайні ситуації,

новини та оновлення умов договору допоможе значно підвищити ефективність управління та оптимізує бізнес-процеси, які до того займали багато адміністративного ресурсу.

В якості інноваційного рішення можна створити мобільний додаток з управлінням нерухомістю для орендарів. Якщо орендар мав би змогу керувати всіма аспектами оренди через мобільний додаток, це значно підвищило б ефективність управління нерухомістю.

По-перше, мобільний додаток є потужним аналітичним інструментом, який дозволить ПрАТ «АКТА» та орендарям отримувати детальну статистику по своїм об'єктам нерухомості. Відображення відсотка завантаженості об'єктів у реальному часі, середня тривалість оренди, кількість відвідувачів за добу та інші метрики, які надають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення та оперативно реагувати на зміни ринкової ситуації.

Для аналізу доцільно використовувати порівняльну аналітику. Дана аналітика дозволить орендарям бачити динаміку своїх показників у порівнянні з середніми по об'єктах чи секторах. Для ПрАТ «АКТА» порівняльна аналітика допоможе краще оцінювати ефективність роботи кожного орендного приміщення.

По-друге, мобільний додаток може працювати разом з бухгалтерськими сервісами. Дана інтеграція допоможе автоматично генерувати інвойси після оплати, формувати фінансові звітності та збирати в базу даних усю необхідну інформацію про платежі орендарів, нарахування пені, історію оплати та заборгованостей. Це значно спростить роботу фінансових відділів як орендарів так і ПрАТ «АКТА».

Мобільний додаток міг би надавати потенційним орендарям детальну інформацію про площі, які не експлуатуються. Тобто майбутній орендар зможе одразу отримати інформацію про умови оренди конкретного приміщення. Це допоможе швидко ознайомитися з усіма доступними варіантами без необхідності відвідування фізичного відділу продажів.

Наступним шляхом підвищення прибутку, який доцільно запровадити, є зниження операційних витрат завдяки енергоефективності та зменшення амортизаційних нарахувань.

Скорочення витрат на утримання об'єктів є однією з ключових цілей ПрАТ «АКТА», так як собівартість реалізованої продукції – найбільша витратна стаття балансу підприємства.

Використання альтернативних джерел енергії є досить популярним рішенням на ринку нерухомості для оптимізації витрат та підвищення енергоефективності об'єктів. [46]

Багато міжнародних підприємств на ринку нерухомості підтверджують на практиці той факт, що інвестиції в такі технології як сонячні панелі та інші системи збору та зберігання енергії, дозволяють скоротити витрати.[56]

Підприємство Keppel Corporation модернізувала 22-річну офісну будівлю і зменшила споживання енергії на 29%. Ключовим елементом оновлення став монтаж сонячних панелей на даху будівлі разом із іншими енергоефективними рішеннями. Реновація коштувала \$2,6 млн, що складало 0,7% від вартості будівлі. [56]

Таблиця 2.27 - Результат впровадження, кВт·ч/м²

Споживання до нововведення	в середньому у Сінгапурі	Споживання після нововведення
165	185	115

Джерело: розроблено автором на основі [56]

Тобто Keppel Corporation змогла оптимізувати на 30% споживання електроенергії на один м² нерухомості завдяки впровадженню комплексної програми енергоефективності.

Так як ПрАТ «АКТА» обслуговує власні площі та регулярно проводить капітальні ремонти, наприклад надбудова «Мост-Кіно», яку було розглянуто у частині 2.3, я пропоную збільшити термін розрахунку амортизаційних нарахувань.

Таке впровадження є актуальним, тому що фактичний строк використання будівель ПрАТ «АКТА» значно перевищує встановлені строки амортизації, особливо коли вони перебувають у хорошому технічному стані завдяки регулярному обслуговуванню та капітальним ремонтам.

Щоб підвищити дохідність об'єкта, варто сегментувати простір на компактніші ділянки.

По-перше, це допоможе залучити більшу кількість орендарів, зокрема малого та середнього бізнесу. Оренда великих приміщень для невеликого бізнесу не є економічно доцільними, відповідно розподіл на малі площі зробить об'єкти ПрАТ «АКТА» більш привабливими.

По-друге, орендна плата за великі площі, в більшості випадків, залежить від торгового обороту орендаря. Якщо орендар займає малу площу, то його ставка є фіксованою. Чим меншу площу займає орендар, тим вища для нього ставка. Тобто, орендна ставка за 1 м² під вендинговий автомат зазвичай вища, ніж для великих ретейлерів таких як «Varus» або «Сільпо», за ту саму площу.

Висновки за розділом 2

Отже, ринок нерухомості в Україні в 2023-2024 роках демонструє ознаки відновлення після суттєвого спаду в 2022 році.

Визначено, що на ринку нерухомого майна спостерігається помірне зростання попиту на житлову нерухомість, причому основним інтересом покупців залишається доступне вторинне житло. Пропозиція на ринку збільшується повільно, переважно за рахунок завершення будівництва розпочатих об'єктів, тоді як масштабні новобудови реалізуються лише у західних регіонах України.

З'ясовано, що ціни на вторинному ринку демонструють мінімальне зростання. Однак значним обмежувальним фактором, для активізації ділової

активності на вторинному ринку нерухомості, залишаються безпекові ризики, які стримують багатьох потенційних покупців.

Зазначено, найбільший показник опосередкованої вартості спорудження житла за останні 4 роки має Київ та Харків. Житлове будівництво має тенденцію до зниження своєї частки в структурі обсягу виробленої будівельної продукції. Нежитлове будівництво залишається стабільним.. Інженерні споруди займають найбільшу частку у структурі.

Досліджено, кількість угод за 2024 рік, посвідчених нотаріусами, зростає на 14% порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Водночас цей показник досяг лише 70% від рівня, зафіксованого до початку повномасштабного вторгнення. Найбільше угод купівлі-продажу житла за 2024 на вторинному ринку зафіксовано в Дніпропетровській області, де і функціонує підприємство, яке було розглянуто у роботі.

Встановлено вид діяльності та позиції на ринку ПрАТ «АКТА» - одного з найбільших забудовників міста Дніпро.

Розглянуто як зовнішні та і внутрішні чинники, що впливають на діяльність ПрАТ «АКТА». Проведено аналіз фінансових показників для того, щоб дізнатися фінансовий стан підприємства та запропонувати шляхи підвищення прибутку.

Загалом, ПрАТ «АКТА» має збалансовані фінансові показники. Структура операційних витрат підприємства свідчить про те, що матеріальні витрати за останні 4 роки займають найбільшу частку, більше 60%. Тобто витрат на матеріали, електроенергію, інженерні системи та обладнання вимагають оптимізації для підвищення прибутку.

Доведено, що ПрАТ «АКТА» має стабільні фінансові показники. Чистий прибуток у 2024 році збільшився у 4,5 рази порівняно з 2023 роком через значне збільшення інших фінансових доходів, та зниження собівартості. Показники фінансової стійкості перебувають на високому рівні, тобто обране для дослідження підприємство ефективно управляє ресурсами та здатна самостійно фінансувати свою операційну діяльність.

Запропоновано шляхи підвищення прибутку підприємства. Оптимізація матеріальних витрат, розподіл торговельних площ на більш малі, підтримка якірних орендарів, відкриття літніх терас та фотозон для підвищення трафіку, імплементація нових технологій для зменшення адміністративних витрат, збільшення терміну амортизаційних відрахувань - ті заходи, які дозволять не лише знизити витрати, але й підвищити привабливість об'єктів для орендарів та відвідувачів.

ВИСНОВКИ

Підвищення прибутку підприємства є настільки важливим, як і його отримання. Шляхи та методи максимізації прибутку відрізняються залежно від специфіки діяльності підприємства, рівня конкуренції на ринку, типу ринку, обраної стратегії розвитку та інших факторів.

Різні види прибутку дозволяють всебічно оцінити фінансові результати діяльності підприємства та визначити напрями для їх покращення. Розуміння функцій прибутку та функцій його управління є необхідною передумовою для ефективного фінансового планування.

Постійна зміна зовнішніх факторів впливу, таких як попит або зміни в регулюванні, вимагає від підприємства гнучкості та динамічної ефективності. Інвестиції прибутку в новітні розробки допомагають організаціям залишатися конкурентоспроможними та випереджати конкурентів, що, в свою чергу, є ключовим чинником розвитку довгострокової прибутковості та інвестиційної привабливості.

Методи оцінки прибутковості підприємства мають свої особливості залежно від мети аналізу, наявних даних та галузевих особливостей. При оцінці прибутковості потрібно обов'язково звертати увагу на альтернативну вартість часу, адже фінансові ресурси, вкладені в один проект потенційно могли б принести більший дохід з іншого проекту.

Практичний аспект даної роботи був сфокусований на дослідженні діяльності ПрАТ «АКТА», що функціонує на ринку нерухомості, з метою виявлення потенційних шляхів підвищення її прибутковості.

В першу чергу, детальну увагу приділено аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для знаходження потенційних загроз і можливостей.

Зовнішнє середовище включало аналіз ситуації на ринку нерухомості в країні. Це дозволило виявити ключові чинники та тенденції на які потрібно звернути увагу при подальшому інвестуванні в проекти.

Показники аналізу зовнішнього середовища дали розуміння структури обсягу виробленої будівельної продукції за видами, тенденції розвитку галузі, а також динаміку попиту на різні типи об'єктів нерухомості.

Повномасштабне вторгнення у 2022 році суттєво вплинуло на ринок нерухомості в Україні, особливо у прифронтових зонах. Нові виклики для підприємств галузі змусили їх адаптувати стратегії та шукати нові підходи до збереження прибутковості.

Офісна нерухомість - одна з тих галузей, що постраждала найбільше внаслідок повномасштабного вторгнення. Масова релокація бізнесів з прифронтових зон призвела до скорочення попиту на офіси, відповідно значна частина об'єктів залишилась незаповненими.

ПрАТ «АКТА», як один з найбільших девелоперів нерухомого майна міста Дніпра, також зазнав труднощів через загальний спад на ринку та скороченням платоспроможного попиту в країні.

Результати дослідження показали, що фінансові показники у 2022 році порівняно з 2021 впали майже на 50%. ПрАТ «АКТА» була змушена скоротити витрати та оптимізувати внутрішні процеси для того, щоб у 2023-2024 роках продемонструвати відновлення. Не дивлячись на скрутні періоди, підприємство має гарні показники фінансової стабільності та може забезпечувати виконання своїх зобов'язань протягом останніх 4 років.

ПрАТ «АКТА» отримала рекордний прибуток у 2024 році за рахунок збільшення інших фінансових доходів та зниження собівартості. Для того, щоб підвищувати прибуток рік до року та зробити зростання більш стабільним потрібно підтримувати динамічну ефективність, тобто інвестувати цей прибуток у подальший розвиток

Для того, щоб оптимізувати матеріальні витрати, пропоную інвестувати в енергозберігаючі системи, які сприятимуть зниженню експлуатаційних витрат

у довгостроковій перспективі. Практика модернізації будівлі у Сінгапурі від Kerrel Corporation є прикладом ефективного впровадження енергозберігаючих технологій у комерційній нерухомості. Підприємство розташувало сонячні панелі на даху будівлі, тим самим зменшила споживання енергії майже на 30%.

Також важливо працювати з трафіком відвідувачів для максимізації прибутку. Так як відвідуваність торговельних центрів продовжує відновлюватися, наприклад в Києві показники вже досягли рівня, що спостерігався до повномасштабної війни, потрібно створити сприятливі умови для активізації діяльності орендарів. Співпраця з якірними орендарями, залучення підприємств з активним маркетингом, бонуси та знижки за досягнення КРІ сприятимуть активізації комерційної діяльності всередині об'єкта.

Реконструкція фасаду, запровадження літніх терас та фотозон є гарним інструментом для підвищення відвідування торговельних центрів. Дослідження від торговельного центру «СUP» підтверджує той факт, що дані запровадження можуть значно посилити кількість відвідувачів незалежно від сезону.

Для оптимізації адміністративних витрат пропонуємо запровадити публічну оферту. Зменшення юридичного супроводу та стандартизація умов співпраці зменшить кількість необхідного штату працівників що, своєю чергою, сприятиме зменшенню постійних витрат підприємства.

Інноваційні рішення, такі як мобільний додаток з управління об'єктом нерухомістю, допоможуть спростити координацію між потенційними орендарями та ПрАТ «АКТА». Такий інструмент може включати функціонал для перегляду доступних до оренди площ, подання заявок онлайн, відстеження статусу договорів, інформування про важливі події або зміни в умовах співпраці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз ринку нерухомості за 2024 рік. DIM.RIA. URL: <https://dom.ria.com/uk/news/yakim-buv-2024-dlya-rinku-nerukhomosti-richne-doslidzhennya-dim-ria-259845.html> (дата звернення 19.04.2025)
2. Антонюк Тетяна. Головні будівельники України. Десять компаній ,які здали найбільше квартир з початку 2023 року. Forbes Ukraine. URL: <https://forbes.ua/company/golovni-budivelniki-ukraini-desyat-kompaniy-yaki-zdali-naybilshe-kvartir-z-pochatku-2023-roku-reyting-vid-lun-ta-forbes-ukraine-17102024-24216> (дата звернення 21.04.2025)
3. Безугла Л.С. Соціально-економічні функції держави щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток»*. 2011. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=245> (дата звернення 15.03.2025)
4. Бізнес-кейс для сталого розвитку. URL: <https://ukrayinska.libretexts.org/> (дата звернення 11.03.2025)
5. Витратна частина об'єкту «Мост-сіті». ПрАТ «АКТА». URL: https://docs.google.com/spreadsheets/d/194NJ7IDeyBbL_y-4PfyAR0ptThlQpTskO42dfAMWJpc/edit?usp=sharing (дата звернення 17.04.2025)
6. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862> (дата звернення 02.04.2025)
7. Динаміка цін на нерухомість. Індекс цін на житло. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/houseprice/> (дата звернення 17.04.2025)

8. Доходи державного бюджету України. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2024/> (дата звернення 16.03.2025)
9. Енциклопедія новобудов. URL: <https://novobudovy.com/kompanii-dnipropetrovska> (дата звернення 22.04.2025)
10. Жигалкевич Ж. М. Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. С. 145–148.
11. Звіт про фінансову стабільність за грудень 2024 року. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2024-H2.pdf (дата звернення 21.04.2025)
12. Виробництво будівельної продукції у 2020 році . Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua/express/expr2021/02/11.pdf> (дата звернення 16.04.2025)
13. Індекси будівельної продукції за видами. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/bud_20.htm (дата звернення 17.04.2025)
14. Індикатори фінансової стійкості: Індекс ціна житло. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/imf/meta/IFS_icj_u.html (дата звернення 17.04.2025)
15. Інформацію про будівництво за 2018-2019 роки. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/pro_stat/Prosto/bud/bud.pdf (дата звернення 16.04.2025)
16. Інформація про забудовника Alef Estate у Дніпрі. ЛУН. URL: <https://lun.ua/uk/alef-estate> (дата звернення 16.04.2025)

17. Кульомза Д.Р, Портна О.В. Світовий досвід фінансового управління компаніями: стейкхолдери підвищення його ефективності. *Бізнес Інформ*. 2019. №12. С. 403–408.
18. Майборода О.Є, Сукрушева Г.О, Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 310–313.
19. Нусінов В.Я., Шура Н.О., Буркова Л.А.. Комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств у системі публічного управління. *Ефективна економіка*. 2016. №6. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5014> (дата звернення 03.04.2025)
20. Офіційний сайт Alef Estate. URL: <https://alef-estate.com/ua/> (дата звернення 15.04.2025)
21. Полчанов А.Ю. Показники оцінки фінансового потенціалу підприємств. Житомирський державний технологічний університет. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/435.pdf> (дата звернення 15.04.2024)
22. Портна О. В., Черниш Я. О. Світові зміни в підходах до забезпечення фінансових критеріїв розвитку підприємств на основі врахування інтересів стейкхолдерів. *Бізнес Інформ*. 2021. № 1. С. 286–292.
23. ПрАТ «АКТА». Опердatabот. URL : <https://opendatabot.ua/c/31384531> (дата звернення 01.04.2024)
24. Предборський В.А., Гарін Б.Б., Кухаренко В.Д. Сутність капіталу. Витрати виробництва і прибуток. Економічна теорія. С. 168–181
25. Приватне акціонерне товариство "АКТА". Загальна інформація .URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/31384531/(дата звернення 21.04.2024)
26. Приватне акціонерне товариство "АКТА". Фінансова звітність.URL https://clarity-project.info/edr/31384531/yearly-finances?current_year=2024

27. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України № 996-XIV. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 11.03.2024)

28. Про затвердження показників опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України. Наказ Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України № 764 від 31.07.2024. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0764938-24#Text> (дата звернення 19.04.2024)

29. Про затвердження показників опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України. Наказ Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України № 647 від 27.07.2023. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0647938-23#Text> (дата звернення 19.04.2024)

30. Про затвердження показників опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України. Наказ Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України № 214 від 17.11.2022. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0214914-22#Text> (дата звернення 19.04.2024)

31. Про затвердження показників опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України. Наказ Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України № 230 від 10.09.2021. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0230914-21#n9> (дата звернення 19.04.2024)

32. Про затвердження показників опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України. Наказ Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України № 311 від 16.12.2023. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0311914-20#n3> (дата звернення 19.04.2024)

33. Рентабельність операційної та всієї діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності. Державна служба статистики

України.

URL

:https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/fin/fin_new/arh_ro_ved_24u.htm (дата звернення 03.04.2024)

34. Романова Т.В , Даровський Є.О. Чинники,що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. №4 .URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення 02.04.2024)

35. Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф. Фінанси підприємств: навчальний посібник. За заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020.

36. Статистична інформація про будівництво. Державна служба статистики України.
URL:https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/bud_20.htm (дата звернення 16.04.2024)

37. Статистичні щорічники України за 2019-2022. Державна служба статистики України. URL:
https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (дата звернення 18.04.2024)

38. Тульчинська С. О., Жукова О. А. Моніторинг підходів до визначення показників фінансової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=660> (дата звернення 28.03.2025)

39. Aullawati R. N. D., Suwarno A. E. Effect of Net Profit, Operating Profit, and Gross Profit on the Prediction of Future Cash Flows. 2023. URL: <https://www.iarjournals.com/upload/63158166.pdf> (дата звернення 23.03.2025)

40. Bobbie Anne Munsey. P&L Management: Definition, Importance and Helpful Tips. 2025 URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/p-l-management> (дата звернення 23.03.2025)

41. Brad Einstein. How to calculate return on equity (ROE) & why it matters. Harvard Business School. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/return-on-equity-formula> (дата звернення 13.04.2025)
42. Brooke Tomasetti. Return on debt ratio (ROD). Carbon collective. 2024. URL: <https://www.carboncollective.co/sustainable-investing/return-on-debt> (дата звернення 15.04.2025)
43. CFI Team. Return on assets & ROA formula. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/return-on-assets-roa-formula/> (дата звернення 11.04.2025)
44. CUP shopping center. Visitor flow records. URL: <https://www.vz.lt/prekyba/2024/05/31/5633/terasu-sezonas-prekybos-centre-cup-pasiulos-ivairove-naujoves-lankytoju-srautu-rekordai>
45. David Kindness, Andrew Bloomenthal, Amanda Bellucco-Chatham. Gross Profit Margin. *Investopedia*. 2025. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/profit.asp>
46. Eric Little. What is an Anchor Tenant? (And How to Find Them). *Commloan*. 2023. URL: <https://www.commloan.com/research/anchor-tenant/> (дата звернення 24.04.2025)
47. Financial leverage for Black Rock Inc. *FinBox*. URL: https://finbox.com/NYSE:BLK/explorer/financial_leverage/ (дата звернення 15.04.2025)
48. Jayathilaka, Anuruddika KKR. "Operating profit and net profit: measurements of profitability." *Open Access Library Journal*. 2020: URL: <https://www.scirp.org/journal/paperinformation?paperid=105860> (дата звернення 22.03.2024)
49. Khadija Khartit, Yarilet Perez. Operating margin: what it is and the formula for calculating it, with examples. *Investopedia*. 2024. URL: <https://www.investopedia.com/terms/o/operatingmargin.asp> (дата звернення 23.03.2024)

50. Louise Downing (2022) . What are the Different Types of Profit? *Business American express*. URL: <https://www.americanexpress.com/en-gb/business/trends-and-insights/articles/types-of-profit/> (дата звернення 16.03.2024)
51. Melody Kazel, David Kindness. Operating profit: how to calculate, what it tells you, and example. *Investopedia*. 2024. URL: https://www.investopedia.com/terms/o/operating_profit.asp (дата звернення 23.03.2024)
52. Radner Roy, Larry Shepp. "Risk vs. profit potential: A model for corporate strategy." *Journal of economic dynamics and Control* 20.8 (1996). URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0927538X21000536> (дата звернення 28.03.2024)
53. Sophie Smith. Westfield owner URW launches competition for free retail space in UK. 2023. URL: <https://www.theindustry.fashion/westfield-owner-urw-launches-competition-for-free-retail-space-in-uk/> (дата звернення 12.04.2025)
54. Tejvan Pettinger. Dynamic Efficiency. *Economics Help*. 2024 URL: <https://www.economicshelp.org/microessays/costs/dynamic-efficiency/> (дата звернення 28.03.2024)
55. Tejvan Pettinger. The Role of Profit in an Economy. *Economics Help*. 2024 URL: <https://www.economicshelp.org/blog/572/business/the-role-of-profit-in-an-economy/> (дата звернення 24.03.2024)
56. Terry Slavin. How choosing renew over building new is saving Keppel money and carbon. *Reuters*. 2024 URL: <https://www.reuters.com/sustainability/climate-energy/how-choosing-renew-over-building-new-is-saving-keppel-money-carbon-2024-05-21/> (дата звернення 27.04.2025)

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Звіт ПрАТ «АКТА» про фінансові результати за 2024 рік

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	556 462.00	452 696.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	364 218.00	424 915.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий прибуток	2090	192 244.00	27 781.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	5 551.00	52 401.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	69 252.00	45 443.00
Витрати на збут	2150	9 122.00	3 999.00
Інші операційні витрати	2180	9 897.00	13 088.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	109 524.00	17 652.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	21 590.00	1 219.00
Інші доходи	2240	683.00	68.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	39 827.00	0.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270		0.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	91 970.00	18 939.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-13 920.00	-1 593.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	78 050.00	17 346.00

Звіт ПрАТ «АКТА» про фінансові результати за 2022 рік

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	322 225.00	401 162.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	234 443.00	299 287.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий прибуток	2090	87 782.00	101 875.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	6 382.00	10 561.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	54 582.00	91 296.00
Витрати на збут	2150	4 889.00	8 150.00
Інші операційні витрати	2180	34 389.00	3 337.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	304.00	9 653.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	1 866.00	358.00
Інші доходи	2240	291.00	206.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250		0.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270		0.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2 461.00	10 217.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1 980.00	-1 236.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	481.00	8 981.00