

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту

Кафедра економіки та маркетингу

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи

перший (бакалаврський)
(рівень вищої освіти)

на тему: «Пошук резервів підвищення ефективності господарської діяльності
підприємства»

Виконав: здобувач 4 курсу, групи Е 2022-1
спеціальності 051 – Економіка
освітня програма «Економіка»
(шифр та назва)

Олександр КАРПЕНКО

Керівник

Ганна ЖОВТЯК

Харків – 2026

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ О.М. БЕКЕТОВА

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет
Кафедра
Рівень вищої освіти
Спеціальність
Освітня програма

ННІ ЕіМ
економіки та маркетингу
перший (бакалаврський)
051 Економіка
Економіка
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри
проф., канд.екон.наук
Наталія МАТВЄЄВА
«19» травня 2026 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Карпенку Олександрю Андрійовичу
(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема роботи	«Пошук резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства»
керівник роботи	Жовтяк Ганна Анатоліївна, канд.екон.наук, доцент
затверджені наказом вищого навчального закладу від «19» травня 2026 року № 428-03	
2. Строк подання роботи здобувачем	<u>17.06.2026 р.</u>
3. Вихідні дані до роботи: Фінансова і статистична звітність підприємств. Нормативно-правова база здійснення господарської діяльності в Україні. Теоретичні та практичні розробки провідних фахівців у галузі економічного аналізу й економіки підприємства.	
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Вступ Розділ 1. Теоретичні аспекти підвищення ефективності господарювання підприємства будівельної галузі Розділ 2. Дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства будівельної галузі Розділ 3. Резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства будівельної галузі Висновки Список використаних джерел Перелік графічного матеріалу Додатки	
5 Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): 1. Структурна схема кваліфікаційної роботи 2. Теоретичні аспекти підвищення ефективності господарської діяльності підприємства 3. Характеристика діяльності ТДВ «Житлобуд-2» 4. Аналіз фінансового стану будівельного підприємства 5. Оцінка ефективності діяльності підприємства будівельної галузі 6. Матриця SWOT-аналізу системи управління персоналом будівельного підприємства 7. Висновки 8. Перелік апробацій результатів дослідження	

6. Дата видачі завдання «19» травня 2026 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розробка плану роботи, ознайомлення з літературними джерелами за темою	19.05.2026 – 25.05.2026	
2	Написання теоретико-методичної частини кваліфікаційної роботи	19.05.2026 – 25.05.2026	
3	Написання розрахунково-аналітичної частини кваліфікаційної роботи	26.05.2026 – 08.06.2026	
4	Написання рекомендаційної частини кваліфікаційної роботи	09.06.2026 – 16.06.2026	
5	Оформлення пояснювальної записки, підготовка графічного матеріалу	12.06.2026 – 16.06.2026	
6	Проходження перевірки на ознаки плагіату, попередній захист і отримання рецензії	17.06.2026 – 25.06.2026	
7	Захист кваліфікаційної роботи	26.06.2026	

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на тему «Пошук резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства» містить 70 с., 12 рис., 16 табл., 56 джерел.

Дослідження присвячено розробці напрямків підвищення ефективності господарської діяльності підприємства будівельної галузі. Об'єктом кваліфікаційної роботи виступають процеси дослідження та вдосконалення ефективності господарської діяльності будівельного підприємства. Предметом кваліфікаційної роботи є сукупність теоретичних, методичних і практичних засад підвищення ефективності господарської діяльності будівельного підприємства. Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних, методичних і практичних підходів до підвищення ефективності господарської діяльності підприємства будівельної галузі.

Методи дослідження, які були застосовані при виконанні кваліфікаційної роботи: табличний і графічний аналіз, методи аналізу та синтезу, порівняння, групування, деталізації та рядів динаміки.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні аспекти підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Проаналізовано господарську діяльність будівельного підприємства та проведено оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства будівельної галузі. Запропоновано низку пріоритетних напрямів розвитку системи управління персоналом.

Результати дослідження були оприлюднені на 87-й Міжнародній студентській науковій конференції Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (Харків, 07-11 квітня 2025 р.), 88-й Міжнародній студентській науковій конференції Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (Харків, 30 березня – 03 квітня 2026 р.).

КЛЮЧОВІ СЛОВА: БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ABSTRACT

The qualification work on the topic «Search for reserves to improve the efficiency of the company's business activities» contains 70 pages, 12 figures, 16 tables, 56 sources.

The research is devoted to the development of directions for increasing the efficiency of economic activity of an enterprise in the construction industry. The object of the qualification work is the processes of research and improvement of the efficiency of economic activity of a construction enterprise. The subject of the qualification work is a set of theoretical, methodological and practical principles for increasing the efficiency of economic activity of a construction enterprise. The purpose of the qualification work is to generalize theoretical, methodological and practical approaches to increasing the efficiency of economic activity of an enterprise in the construction industry.

Research methods that were used in the performance of the qualification work: tabular and graphical analysis, methods of analysis and synthesis, comparison, grouping, detailing and series of dynamics.

The qualification work considers theoretical aspects of increasing the efficiency of the enterprise's economic activity. The economic activity of a construction enterprise is analyzed and an assessment of the efficiency of the economic activity of an enterprise in the construction industry is carried out. A number of priority areas for the development of the personnel management system are proposed.

The results of the study were published at the 87th International student scientific conference of the Kharkiv national automobile and road university (Kharkiv, April 7-11, 2025) 88th International student scientific conference of the Kharkiv national automobile and road university (Kharkiv, March 30 - April 3, 2026).

KEYWORDS: CONSTRUCTION INDUSTRY, FINANCIAL STATUS, COMPETITIVENESS, EFFICIENCY, PERSONNEL MANAGEMENT

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	9
1.1 Наукові підходи до визначення сутності «ефективності господарювання підприємства».....	9
1.2 Фактори впливу на ефективність господарювання підприємства.....	18
1.3 Система збалансованих показників ефективності господарювання підприємства.....	26
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	33
2.1 Характеристика діяльності будівельного підприємства.....	33
2.2 Аналіз фінансового стану підприємства	37
2.3 Аналіз ефективності діяльності підприємства будівельної галузі	49
РОЗДІЛ 3 РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	54
3.1 Особливості управління персоналом будівельного підприємства	54
3.2 Пріоритетні напрями розвитку системи управління персоналом підприємства.....	56
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	64
ПЕРЕЛІК ГРАФІЧНОГО МАТЕРІАЛУ	69
ДОДАТКИ.....	70

ВСТУП

Пошук Україною ефективних шляхів розв'язання проблем, пов'язаних із трансформацією економіки, посилює інтерес до категорії «ефективність господарської діяльності». Як свідчить аналіз зарубіжного досвіду та сучасних тенденцій економічного розвитку, механізм забезпечення ефективної діяльності підприємства належить до ключових елементів ринкової економіки. Потреба у підвищенні та підтриманні ефективності господарювання підприємства зумовлена необхідністю формування нових цілей, принципів і засад функціонування, задоволення запитів споживачів та розширення ринкових можливостей. Саме тому механізм підвищення ефективності господарської діяльності підприємств виступає насамперед інструментом раціонального використання ресурсів і потенціалу підприємства. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин питання управління процесами забезпечення та максимізації ефективності господарювання мають перебувати в центрі уваги всіх працівників суб'єктів господарювання, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Теоретичним і практичним аспектам забезпечення ефективності господарювання підприємств та вдосконалення організаційно-економічного механізму присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Значний внесок у дослідження цієї проблематики зробили такі науковці, як Г.О. Швиданенко [54], О. В. Ілляшенко [21], І. А. Маркіна [31], Г.Г. Савіна [45], О. М. Савицька [43, 44] та інші. У їхніх роботах розглянуто основні аспекти ефективності діяльності підприємств, методичні підходи до оцінювання та покращення фінансового стану, запропоновано способи визначення економічної ефективності та наведено практичні приклади їх застосування. Однак у зв'язку зі складними політичними та економічними умовами функціонування вітчизняних підприємств виникає необхідність обґрунтування комплексного механізму підвищення ефективності господарювання.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних, методичних і практичних підходів до підвищення ефективності господарської діяльності підприємства будівельної галузі.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: дослідити наукові підходи до трактування сутності поняття «ефективність господарювання підприємства»; проаналізувати фактори, що впливають на ефективність його діяльності; розглянути систему збалансованих показників ефективності господарювання; надати загальну характеристику підприємства та визначити фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища; провести оцінку фінансового стану підприємства; здійснити аналіз ефективності його господарської діяльності; обґрунтувати напрями підвищення ефективності функціонування підприємства; розробити рекомендації щодо покращення показників ефективності господарювання.

Об'єктом кваліфікаційної роботи виступають процеси дослідження та вдосконалення ефективності господарської діяльності будівельного підприємства.

Предметом кваліфікаційної роботи є сукупність теоретичних, методичних і практичних засад підвищення ефективності господарської діяльності будівельного підприємства.

У процесі виконання кваліфікаційної роботи були використані такі методи дослідження: табличний і графічний аналіз, методи аналізу та синтезу, порівняння, групування, деталізації, а також метод рядів динаміки.

Результати дослідження були оприлюднені на 87-й Міжнародній студентській науковій конференції Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (Харків, 07-11 квітня 2025 р.), 88-й Міжнародній студентській науковій конференції Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (Харків, 30 березня – 03 квітня 2026 року).

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

1.1 Наукові підходи до визначення сутності «ефективності господарювання підприємства»

Важливим завданням на сучасному етапі розвитку підприємств будь-якої галузі є досягнення високого рівня ефективності господарювання, що виступає основою їх конкурентоспроможності на ринку. На кінцеві результати діяльності підприємства та рівень його ефективності впливають численні внутрішні й зовнішні фактори, які визначаються специфікою його діяльності та особливостями галузі функціонування.

В умовах сучасної економічної ситуації багато підприємств основну увагу приділяють скороченню витрат, не враховуючи при цьому ризики погіршення результатів діяльності або зниження рівня ефективності. У зв'язку з цим доцільним є застосування комплексного підходу, спрямованого одночасно на оптимізацію витрат і підвищення ефективності господарювання, що дає змогу мінімізувати можливі негативні наслідки.

Господарський процес на підприємстві здійснюється за умови раціональної взаємодії основних факторів виробництва, а саме трудових ресурсів, засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні виробничі ресурси, працівники підприємства створюють суспільно корисну продукцію або надають виробничі й побутові послуги. Це свідчить про те, що, з одного боку, мають місце витрати живої та уречевленої праці, а з іншого – отримуються результати виробничої діяльності [17, с. 98].

Ефективність являє собою економічну категорію, що характеризує виробничі відносини з позиції економії сукупних витрат живої та уречевленої праці з метою досягнення позитивного кінцевого результату. На рівні підприємства поняття ефективності відображає співвідношення між результатами його діяльності та обсягом ресурсів чи коштів, які були залучені

або витрачені в процесі виробництва [4, с. 92].

Підвищення ефективності досягається шляхом отримання однакового результату при менших витратах ресурсів або завдяки виробництву більшого обсягу продукції за тих самих чи відносно менших витрат ресурсів, що забезпечує зростання кінцевого результату [1, с. 63]. Оскільки підприємство є відкритою системою, яка функціонує в умовах ринкової економіки, проблему ефективності його діяльності можна аналізувати з точки зору різних груп зацікавлених осіб.

Термін «ефективність» походить від слова «ефект». Латинське слово «effectus» означає результат, виконання або дію, а «efficio» – здійснювати, виконувати. У Великому тлумачному словнику української мови поняття «ефект» трактується як результат або наслідок дії певних причин, сил чи заходів, тоді як ефективність визначається як характеристика об'єкта, процесу, механізму або виду діяльності, що відображає його корисність для суспільства, продуктивність та інші позитивні властивості [25, с. 33].

Зважаючи на те, що підприємство є відкритою системою, яка функціонує в ринковому середовищі, оцінювання ефективності його діяльності може здійснюватися з різних позицій. У науковій літературі розрізняють поняття економічного ефекту та економічної ефективності. Економічний ефект розглядається як корисний результат господарської діяльності та отримана від неї вигода, тоді як економічна ефективність є категорією, що визначається шляхом співставлення досягнутого ефекту із загальним обсягом використаних ресурсів. Як економічна категорія, ефективність включає низку складових, які наведені на рис. 1.1.

Проблема трактування економічної ефективності в умовах сучасних ринкових відносин як однієї з ключових категорій економічної теорії та практики управління обумовлює необхідність більш глибокого визначення її сутності та змістового наповнення.

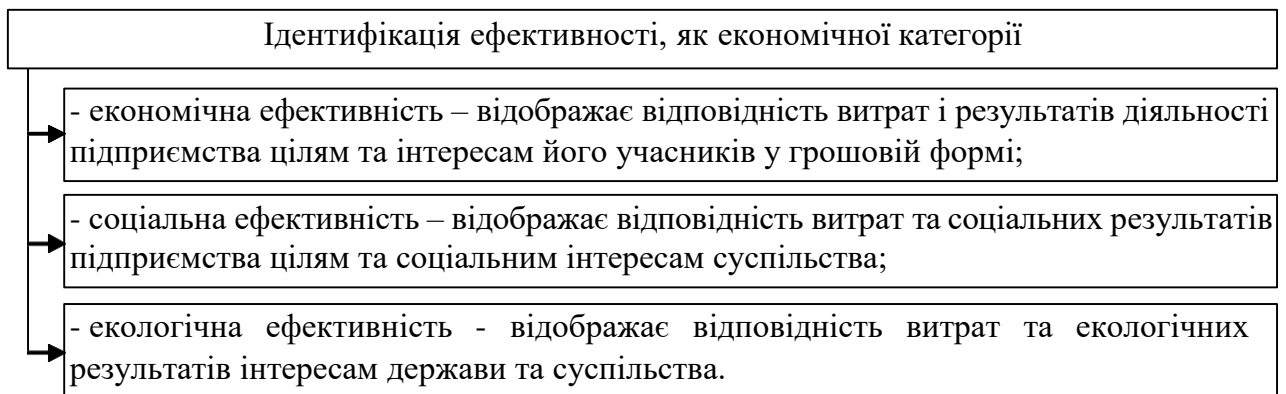


Рисунок 1.1 – Ідентифікація ефективності, як економічної категорії

Джерело: складено за [27; 39]

Поняття «економічна ефективність» у науковій літературі трактується по-різному залежно від підходів окремих дослідників. Різноманітність наукових поглядів щодо визначення даної категорії представлена в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «економічна ефективність» різними авторами

Автор, джерело	Визначення
Амбросов В.Я. [1, с. 62]	Економічна ефективність – відносний показник, який порівнює отриманий ефект із витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту
Костенко Т.Д. [26, с.57]	Економічна ефективність – це ефективність, тобто результат діяльності (ефекту), який отримує суспільство, підприємство чи особа за одиницю використаних (або застосованих) ресурсів
Кучер В.А. [29 с.73]	Економічна ефективність – це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відображається в її здатності давати певний ефект, а ефективність цієї здатності, тобто ефективність, співвідносна із витратами ресурсів
Маркіна І.А. [31, с. 25]	Економічна ефективність – співвідношення результату чи ефекту будь-якої діяльності та витрат, пов'язаних з її здійсненням. І це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності
Прокопчук А.П. [38, с. 246]	Суть економічної ефективності підприємства полягає в економії всіх одиничних витрат виробництва, що визначає його рентабельність
Прядко В.В. [39, с. 70]	Економічна ефективність є показником успішності системи для досягнення поставлених цілей
Руцишин Н.М. [41, с. 402]	Економічна ефективність – це стан справ, при якому неможливо здійснити будь-які зміни, які більш повно задовольняють бажання однієї людини, не втручаючись у бажання іншої людини

Джерело: складено за [1; 26; 29; 31; 38; 39; 41]

Згідно таблиці 1.1, більша частина авторів, що дають визначення концепції економічної ефективності, розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, затрачених на його отримання. Тому

критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (прикладені ресурси) підходу. Витратний підхід показує ефект, отриманий від кожної одиниці загальних витрат чи окремо від вартості живої чи матеріальної праці [35, с. 50].

Ресурсний підхід має характеризувати ефективність використання ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових. Але Амбросов В.Я. [1, с. 62] зазначає що, незважаючи на те, що різниця між категоріями «ресурси» та «витрати» очевидна, очевидність лише приблизна.

Прядко В. В. [39, с. 70] розглядає економічну ефективність по-іншому: як свій критерій він визначає досягнення цілей, поставлених системою. Ми вважаємо, що функція досягнення цілей є визначною для економічної ефективності; це не суперечить ресурсному підходу до визначення ефективності, має складніший характер, а значить, інший метод розрахунку.

Руцишин Н. М. [41, с. 402] характеризує економічну ефективність як оптимальне співвідношення заохочення потреб певних груп. Це заохочення залежить від рівня реалізації інтересів учасників функціонування суб'єктів господарювання. Узгодження інтересів і формування на їх основі комплексу цілей компанії є в данному підході провідним завданням управління.

Отже, аналіз наукових дефініцій терміну «економічна ефективність» показав, що існують різні підходи його визначення. Превалює думка, що ефективність – це відношення результатів до витрат (ресурсів), тобто це так зване «традиційне» визначення. В залежності від підходу ця концепція визначає ефективність систем різних рівнів – підприємства, суспільства, системи управління.

Складнішим поняттям, ніж «ефективність», є термін «ефективність господарювання підприємства». З різних джерел ми маємо декілька варіантів цього поняття: «ефективність діяльності підприємства» [3; 15], «ефективність бізнесу» [14; 56], «ефективність організації виробництва» [15; 17], «ефективність діяльності» [15].

Деякі наукові дефініції, які розглядаються різними авторами для

характеристики ефективності господарювання підприємства наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Поняття, які застосовуються різними авторами для характеристики «ефективності господарювання підприємства»

Автор, джерело	Визначення
Андрійчук В.Г. [3, с. 46]	Ефективність діяльності підприємства - відношення випуску продукції підприємства до обсягу вхідних матеріалів, які вимірюються пропорційними одиницями
Афанасьєв М.В. [4, с. 89]	Ефективність господарської діяльності підприємства визначається ступенем раціонального використання ресурсів, навичок та технологій, що використовуються, а також зусиллями підприємства щодо випуску продукції та послуг для задоволення конкретного ринкового попиту
Габор В.О. [11, с. 13]	Ефективність бізнесу передбачає отримання максимального результату з наявних ресурсів або отримання певного результату з мінімальними витратами ресурсів
Голубєва Т.С. [15, с. 67]	Ефективність бізнесу - це величина доходу, що створюється бізнес-процесами компанії за вирахуванням витрат, необхідних для їх реалізації
Кучер В.А. [29, с. 75]	Ефективність господарювання підприємства - виражає величину ефекту на одиницю витрат; за показниками ефекту розрізняють два типи прибутковості підприємства: продуктивність праці та прибутковість (рентабельність)
Прокопчук А.П. [38, с. 247]	Ефективність виробництва (діяльність підприємства, продуктивність системи) - це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва та праці (працівників) за певний проміжок часу
Савенко Н.В. [42, с. 154]	Ефективність виробничої організації визначається її здатністю пристосовуватися до зовнішніх умов експлуатації, зберігаючи при цьому себе як цілісне утворення
Савіна Г.Г. [45, с. 35]	Ефективність господарської діяльності підприємства вимірюється одним із двох способів, що відображають ефективність діяльності підприємства або відносно розміру авансованих ресурсів, або величини їх споживання (витрат) у процес виробництва

Джерело: складено за [3; 4; 11; 15; 29; 38; 42; 45]

Проведене дослідження наведених визначень дає підстави стверджувати, що їх трактування є неоднозначним та різниться залежно від підходів авторів.

Отже, аналіз, представлений у табл. 1.2, свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення поняття «ефективність господарювання підприємства». Дослідження ефективності здійснюється з використанням різних методологічних підходів, які враховують неоднаковий рівень деталізації та вплив різноманітних факторів. При формулюванні цього поняття науковці

застосовують різні терміни та акценти. Складність дослідження категорій, що характеризують ефективність, зумовлена різними ієрархічними рівнями об'єкта вивчення, а також глибиною теоретичного опрацювання проблематики.

Економічна ефективність являє собою досягнення максимально можливого результату за рахунок наявних ресурсів. Її забезпечення пов'язане з вирішенням питань вибору оптимальних організаційних рішень, а також раціонального розподілу ресурсів, капіталу та прибутку. Рівень економічної ефективності суттєво впливає на розв'язання важливих соціально-економічних завдань, серед яких забезпечення економічного зростання, покращення умов праці та відпочинку, підвищення добробуту населення та стримування інфляційних процесів [43, с. 73].

Погоджуючись із підходами провідних учених щодо трактування економічної ефективності та результативності діяльності підприємства, пропонуємо власне визначення цієї категорії. Економічна ефективність господарювання підприємства – це результат фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, який забезпечує покриття всіх понесених витрат і формування чистого прибутку, що може бути спрямований на подальший розвиток підприємства. Водночас вона характеризує рівень використання ресурсного потенціалу, здатність досягати поставлених цілей та забезпечувати стабільне функціонування в умовах ринкового середовища.

Залежно від цілей оцінювання ефективності господарювання, повноти врахування економічних результатів, масштабу проведення розрахунків (на рівні економіки, галузі чи окремого підприємства), а також часових меж аналізу виділяють різні види економічної ефективності [29, с. 72].

Класифікація видів економічної ефективності господарювання має важливе значення для глибшого розуміння її сутності, правильного здійснення економічних розрахунків та ефективного застосування відповідних методичних підходів у практиці управління. Основні класифікаційні ознаки ефективності господарювання та відповідні їм види наведено на рис. 1.2.

1. За наслідками одержаних результатів. Розрізняють три основні види

ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

Економічна ефективність характеризує рівень використання ресурсів і відображає співвідношення між витратами та результатами діяльності підприємства. Її проявом є різні види економічного ефекту, зокрема зниження собівартості продукції, зростання прибутку, підвищення продуктивності праці, скорочення матеріаломісткості, фондомісткості та трудомісткості продукції тощо [9, с. 154].

Соціальна ефективність пов'язана з досягненням позитивних соціальних результатів, таких як підвищення якості життя населення, покращення стану навколишнього середовища, удосконалення умов праці, збільшення тривалості життя та інших соціально значущих показників.

Соціально-економічна ефективність відображає поєднання економічних і соціальних результатів діяльності та проявляється у прагненні забезпечити максимально можливий економічний ефект за умови досягнення визначених соціальних цілей і дотримання відповідних соціальних стандартів.



Рисунок 1.2 – Класифікація видів ефективності господарювання підприємства

Джерело: складено за [6; 18; 25]

2. За характером здійснених витрат. За цією класифікаційною ознакою виділяють ефективність використаних ресурсів та ефективність спожитих ресурсів.

Ефективність використання ресурсів включає ефективність застосування виробничих засобів, ефективність використання нематеріальних активів, а також ефективність використання трудових ресурсів [1, с. 65]. Ефективність витрат охоплює ефективність поточних витрат, ефективність сукупних витрат та ефективність капітальних вкладень.

3. За видами економічної діяльності. До цієї групи належать такі види ефективності, як ефективність торговельної, виробничої, страхової, банківської та інших видів діяльності. Специфіка певного виду діяльності безпосередньо впливає на методологію оцінювання ефективності підприємства або його структурних підрозділів, що знаходить відображення в особливостях показників ефективності, які використовуються для проведення такого аналізу.

4. За рівнем об'єкта управління. До цієї групи відносять ефективність економіки загалом, ефективність галузі, об'єднань підприємств, окремих підприємств, їх структурних підрозділів, а також ефективність виробництва окремих видів продукції [13, с. 337].

5. За рівнем оцінювання. Відповідно до цієї класифікаційної ознаки виділяють ефективність на рівні суспільства та на рівні підприємства. Необхідність такого розподілу зумовлена певною суперечністю між інтересами суспільства та окремих суб'єктів господарювання, а також між інтересами держави й підприємства. Унаслідок цього виникають відмінності в підходах до оцінювання ефективності окремих процесів і заходів, зокрема економічних законів та механізмів, пов'язаних із системою оподаткування [19, с. 100].

6. За умовами оцінювання. За даною ознакою розрізняють фактичну, розрахункову та умовну ефективність. Фактична ефективність визначається на основі реальних результатів діяльності та показників фінансової звітності. Розрахункова ефективність базується на прогнозних або планових показниках, отриманих шляхом відповідних розрахунків. Умовна ефективність

використовується переважно для оцінювання діяльності окремих структурних підрозділів підприємства.

7. За ступенем нарощування ефекту. Ця класифікаційна ознака передбачає виокремлення первинної та мультиплікаційної ефективності. Доцільність такого поділу пояснюється тим, що результатом реалізації окремих заходів або їх сукупності може бути як одноразовий ефект, так і ефект, що багаторазово посилюється. Мультиплікаційний ефект виникає тоді, коли первинний результат поширюється та примножується на різних рівнях управління, а також впливає на діяльність інших підприємств і суб'єктів господарювання.

8. За метою визначення. До цієї групи належать абсолютна та порівняльна ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальну або питому величину результату, яку підприємство отримує внаслідок своєї діяльності за певний період. Порівняльна ефективність визначається шляхом зіставлення можливих варіантів управлінських рішень і вибору найбільш доцільного серед них. Вона відображає економічні, соціальні, екологічні та інші переваги одного варіанта реалізації господарських рішень порівняно з альтернативними [19, с. 101].

9. За типом процесу. Цей вид класифікації дає можливість диференціювати підходи до оцінювання діяльності з урахуванням особливостей окремих процесів, що здійснюються на підприємстві. З огляду на це можуть окремо аналізуватися ефективність виробничих процесів (як з організаційної, так і з технічної точки зору), ефективність управління, інвестиційної, інноваційної, маркетингової та фінансової діяльності тощо.

Таким чином, ефективність господарювання підприємства доцільно розглядати як комплексну характеристику, що визначається рівнем раціонального використання наявних ресурсів, професійних компетенцій і застосовуваних технологій, а також результативністю діяльності підприємства щодо виробництва продукції та надання послуг для задоволення потреб ринку. Водночас підвищення економічної ефективності господарювання має важливе

значення для забезпечення стабільного розвитку підприємства, що обумовлює необхідність її постійного моніторингу та пошуку резервів для подальшого зростання.

1.2 Фактори впливу на ефективність господарювання підприємства

Для підвищення контролю ефективності господарювання підприємства потрібно систематично аналізувати показники фінансово-господарської діяльності, визначати місце підприємства на ринку і шукати можливості для його подальшого розвитку з урахуванням усіх факторів впливу [48, с. 403].

Фактори, які впливають на економічну ефективність господарської діяльності підприємства, за видами ефективності, наведені на рис. 1.3.

Всі фактори можна об'єднати у дві групи, залежно від напрямку дії, а саме позитивні та негативні. Позитивними це фактори, вплив яких покращує результати діяльності компанії, а негативними – погіршує [11, с. 20]. Залежно від місця походження всі фактори можна класифікувати на внутрішні та зовнішні, де внутрішні фактори (внутрішнє середовище) залежать від діяльності підприємства, тобто саме підприємство їх генерує.

Рівень ефективності діяльності підприємства значною мірою визначається впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Важливою передумовою формування дієвого та цілісного економічного механізму, а також адаптації підприємств до умов регульованого ринку, є подальший розвиток теоретичних і методологічних засад планування їх розвитку. У зв'язку з цим виникає потреба в уточненні напрямів впливу та механізмів використання основних внутрішніх і зовнішніх факторів з метою підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання [24, с. 165].



Рисунок 1.3 – Фактори впливу на економічну ефективність господарювання підприємства

Джерело: складено за [13; 27]

Питання оцінювання ефективності управління підприємством та визначення шляхів її підвищення є складним і багатограним. Це пояснюється тим, що будь-яке підприємство є відкритою системою, функціонування якої відбувається під впливом численних факторів. Сукупність цих факторів формує певні можливості, своєчасне та раціональне використання яких сприяє підвищенню ефективності управління підприємством. Водночас окремі фактори можуть створювати загрози для його функціонування та розвитку. Тому мінімізація негативного впливу таких загроз є одним із ключових завдань ефективного управління.

Підвищення показників економічної ефективності функціонування підприємства може бути досягнуто шляхом упровадження ефективної системи управління в усіх структурних підрозділах та на кожному етапі господарського процесу. Особливу увагу доцільно приділяти формуванню дієвого мотиваційного механізму залучення працівників до процесів управління підприємством, а також посиленню стимулів до розроблення та впровадження

інноваційних рішень.

До резервів підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємства належать невикористані можливості збільшення обсягів виробництва продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат за рахунок більш раціонального та ефективного використання всіх видів ресурсів підприємства.

Серед основних напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства доцільно виокремити три ключові групи заходів, спрямованих на покращення зазначених показників: технологічний, організаційний та ресурсний напрями [25; 42].

1. Організаційний напрям. У межах цього напрямку здійснюється пошук резервів підвищення ефективності процесів, які відбуваються на підприємстві. При цьому першочергова увага приділяється підвищенню ефективності системи управління. Важливим елементом забезпечення результативної діяльності підприємства та суттєвим резервом її зростання є належна організація виробничого процесу. За необхідності на підприємстві доцільно здійснювати комплексний аналіз усіх аспектів, що впливають на ефективність організації праці – від рівня окремого робочого місця працівника чи фахівця до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, з урахуванням специфіки їх діяльності, особливого значення набуває оцінка можливостей застосування більш ефективних типів виробництва, зокрема масового або великосерійного.

2. Технологічний напрям. У межах цього напрямку ключовим завданням є подолання технологічного відставання, що особливо актуально для вітчизняних підприємств. Дана проблема має комплексний характер і включає щонайменше дві складові: матеріальну та нематеріальну. Матеріальна складова передбачає модернізацію та вдосконалення технічної бази підприємства, тоді як нематеріальна пов'язана з вирішенням організаційно-правових питань. На думку багатьох фахівців, усунення технічного й технологічного відставання потребує не лише впровадження сучасних технологій, а й формування комплексу управлінських відносин, що визначають корпоративну культуру підприємства.

Основою для її розвитку може бути досвід провідних компаній, які мають значний досвід успішного функціонування в умовах ринкової економіки.

3. Ресурсний напрям. Даний напрям передбачає необхідність проведення аналізу ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства та трудових ресурсів. При цьому важливо враховувати рівень завантаження виробничого обладнання в часі, а також структуру собівартості продукції з позиції співвідношення в ній амортизаційних відрахувань, матеріальних витрат і витрат на оплату праці. Зазначені показники доцільно досліджувати в динаміці та, за можливості, порівнювати з аналогічними показниками основних конкурентів підприємства.

Показники економічної ефективності діяльності підприємства формуються під впливом численних чинників. Саме тому для практичного вирішення завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація факторів її зростання за відповідними ознаками [42].

Класифікацію факторів, що впливають на зростання ефективності виробничо-економічних та інших систем діяльності, доцільно здійснювати за трьома основними ознаками [47; 56]:

1. За видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення ефективності). Такий підхід до групування факторів дає змогу чітко визначити основні джерела зростання ефективності діяльності, серед яких:

підвищення продуктивності праці та зменшення зарплатомісткості продукції, що забезпечує економію витрат живої праці;

скорочення фондомісткості та матеріаломісткості виробництва, що сприяє зниженню витрат уречевленої праці;

раціональне використання природних ресурсів, яке забезпечує економію витрат суспільної праці.

2. За напрямками розвитку та вдосконалення діяльності. До ключових напрямків належать:

– прискорення науково-технічного й організаційного розвитку, що передбачає підвищення техніко-технологічного рівня виробництва,

удосконалення виробничої структури, систем управління, форм і методів організації діяльності, а також механізмів планування та мотивації;

- підвищення рівня якості продукції та послуг і зміцнення їх конкурентоспроможності;

- комплексний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

3. За місцем реалізації в системі управління виробництвом. За цією ознакою особливого значення набуває розмежування внутрішніх (внутрішньогосподарських) та зовнішніх факторів. Водночас внутрішні фактори додатково поділяються на так звані «тверді» та «м'які».

Поділ внутрішніх факторів на «тверді» і «м'які» має певною мірою умовний характер, проте широко застосовується у світовій практиці господарювання. Назви цих груп запозичені з комп'ютерної термінології, де технічне обладнання розглядається як «тверда» складова, а програмне забезпечення – як «м'яка». За аналогією до «твердих» факторів відносять ті, що мають матеріальне вираження та можуть бути кількісно виміряні, тоді як «м'які» фактори не мають фізичної форми, проте суттєво впливають на процес управління та результати діяльності трудових колективів [51].

Напрями реалізації внутрішніх і зовнішніх факторів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств та організацій відрізняються за силою впливу, рівнем використання та можливостями контролю. Саме тому виникає необхідність деталізації механізмів дії та використання основних внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають підвищення ефективності господарювання суб'єктів економічної діяльності (рис. 1.4).

1. Технологічні інновації. Найбільший вплив на рівень та динаміку ефективності виробництва продукції і надання послуг здійснюють технологічні нововведення, насамперед сучасні засоби автоматизації та інформаційні технології. Їх впровадження спричиняє ланцюговий ефект, який приводить до істотних, а інколи й кардинальних змін у технічному рівні та продуктивності обладнання, методах і формах організації праці, системі підготовки персоналу та

підвищення його кваліфікації.



Рисунок 1.4 – Чинники підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання

Джерело: складено за [36; 64]

2. Устаткування. Одне з провідних місць у системі підвищення ефективності виробничої та інших видів діяльності суб'єктів господарювання належить технічному оснащенню підприємства. Результативність використання діючого обладнання визначається не лише його технічними характеристиками, а й якістю організації ремонтного та технічного обслуговування, дотриманням оптимальних строків експлуатації, режимом роботи, рівнем завантаження в часі та іншими чинниками [63, с. 34].

3. Матеріальні та енергетичні ресурси. Позитивний вплив цих факторів на ефективність діяльності підприємства проявляється за умови вирішення завдань ресурсозбереження, зменшення матеріаломісткості та енергоємності продукції й послуг, а також удосконалення системи управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами їх постачання.

4. Продукція, її якість і дизайн. Важливими чинниками підвищення ефективності діяльності підприємства є характеристики продукції, зокрема її якість і дизайн. Рівень ефективності має відповідати споживчій цінності продукції, тобто тій вартості, яку покупець готовий сплатити за товар відповідної якості. Водночас досягнення високої ефективності неможливе лише за рахунок споживчих властивостей продукції. Вироби або послуги повинні бути

представлені на ринку в необхідному місці, у відповідний час та за економічно обґрунтованою ціною. Тому підприємству необхідно забезпечувати відсутність організаційних та економічних бар'єрів між процесами виробництва і реалізації продукції та етапами маркетингових досліджень [1, с. 62].

5. Персонал. Вирішальним джерелом і ключовим фактором підвищення ефективності господарської діяльності є працівники підприємства – керівники, менеджери, спеціалісти та робітники. Рівень їх професійних і ділових якостей, а також продуктивність праці значною мірою залежать від ефективності мотиваційної системи, що функціонує на підприємстві, та сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі.

6. Організація діяльності. Злагоджена робота трудового колективу, раціональний розподіл повноважень і відповідальності, а також дотримання оптимальних норм керованості характеризують високий рівень організації діяльності підприємства. Це забезпечує належну спеціалізацію та координацію управлінських процесів і, відповідно, підвищує ефективність функціонування складної виробничо-господарської системи. Для підтримання високого рівня результативності така система повинна залишатися гнучкою, динамічною та своєчасно адаптуватися до змін ринкового середовища.

7. Методи роботи. За наявності трудомістких виробничих процесів використання більш досконалих методів праці створює додаткові можливості для підвищення ефективності діяльності підприємства. Удосконалення методів роботи передбачає систематичний аналіз стану робочих місць і проведення їх атестації, підвищення професійного рівня персоналу, а також узагальнення й використання позитивного досвіду інших підприємств та організацій [13, с. 57].

8. Стиль управління. Стиль керівництва, що ґрунтується на професійній компетентності, організованості та високій культурі міжособистісних відносин, впливає практично на всі напрями діяльності підприємства. Саме від особливостей управлінського стилю значною мірою залежить рівень врахування зовнішніх факторів та ефективність використання внутрішніх резервів розвитку.

9. Державна економічна та соціальна політика. Значний вплив на

ефективність суспільного виробництва справляє державна політика, основними складовими якої є [4, с. 387]:

- діяльність органів державної влади та управління;
- законодавче забезпечення економічних процесів;
- фінансові механізми, стимули та інструменти підтримки;
- економічні нормативи та регулятори, включаючи регулювання доходів, оплати праці, цінової політики та ліцензування окремих видів діяльності;
- розвиток ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури;
- здійснення макроекономічних структурних перетворень;
- реалізація програм приватизації державних підприємств і організацій;
- комерціалізація установ та організацій невиробничої сфери.

10. Інституціональні механізми. Для забезпечення сталого підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання держава повинна формувати необхідні організаційні умови для функціонування спеціалізованих інституціональних структур на національному, регіональному та галузевому рівнях. До таких структур належать науково-дослідні та освітні центри, інститути, асоціації та інші організації, діяльність яких має бути спрямована на [17, с. 113]:

- вирішення пріоритетних проблем підвищення ефективності виробничо-господарських систем і національної економіки в цілому;
- практичне впровадження стратегії та тактики економічного розвитку на всіх рівнях управління.

11. Інфраструктура. Однією з важливих передумов зростання ефективності господарської діяльності є належний рівень розвитку інститутів ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Сучасні підприємства активно користуються послугами інноваційних фондів, товарних, фондових та трудових бірж, комерційних банків та інших інституцій ринкового середовища. Значний вплив на результати діяльності також здійснює розвиток виробничої інфраструктури, зокрема транспортної системи, комунікацій, спеціалізованих інформаційних мереж і торговельних структур. Водночас ефективний розвиток

економіки неможливий без розгалуженої системи соціальної інфраструктури.

12. Структурні зміни в суспільстві. Важливий вплив на показники ефективності господарювання на всіх рівнях здійснюють структурні зміни економічного та соціального характеру. Найбільш суттєві трансформації відбуваються в таких сферах [17, с. 114]:

- наукові дослідження, розробки та технології, що супроводжуються проривними досягненнями в різних галузях знань, а також зміною співвідношення між імпортними та вітчизняними технологіями;
- структура та технічний рівень основних засобів виробництва;
- масштаби виробництва та господарської діяльності, зокрема внаслідок розвитку малих і середніх підприємств;
- форми та моделі зайнятості населення у виробничій і невиробничій сферах;
- структура персоналу за рівнем освіти, кваліфікації, статтю та іншими соціально-демографічними характеристиками.

Отже, забезпечення високих темпів зростання ефективності господарської діяльності підприємства можливе лише за умови комплексного та професійного використання всієї системи чинників впливу. Водночас значення внутрішніх факторів є більш визначальним порівняно із зовнішніми, оскільки вони перебувають у сфері безпосереднього контролю підприємства. За таких умов пріоритетним завданням керівництва вітчизняних суб'єктів господарювання має стати підвищення рівня економічної ефективності діяльності шляхом зниження трудомісткості та фондомісткості продукції, впровадження сучасних управлінських підходів, активізації інвестиційної діяльності та реалізації ефективних інвестиційних проєктів.

1.3 Система збалансованих показників ефективності господарювання підприємства

Визначення ефективності господарської діяльності підприємства полягає у здійсненні оцінювання його результатів та їх зіставленні з понесеними

витратами. До таких результатів належить обсяг виготовленої продукції у натуральному вираженні або у вартісному вимірі (за оптовими цінами чи за собівартістю), а також у перерахунку на прибуток. Водночас лише абсолютні значення зазначених результатів не дають змоги зробити обґрунтований висновок щодо ефективності або неефективності діяльності підприємства, оскільки відсутня інформація про рівень витрат, за рахунок яких були досягнуті ці результати. Таким чином, для отримання об'єктивної оцінки ефективності функціонування підприємства необхідним є також урахування витрат, що забезпечили досягнення відповідних результатів [26, с. 70].

Для інвестиційних проєктів особливого значення набуває оцінювання з позиції ефективності фінансових вкладень. З метою порівняння альтернативних напрямів інвестування ресурсів доцільно враховувати показники результативності, які відображають своєчасність і повноту виконання відповідної функції. У практиці традиційно використовуються такі критерії оцінювання ефективності господарювання (рис. 1.5).

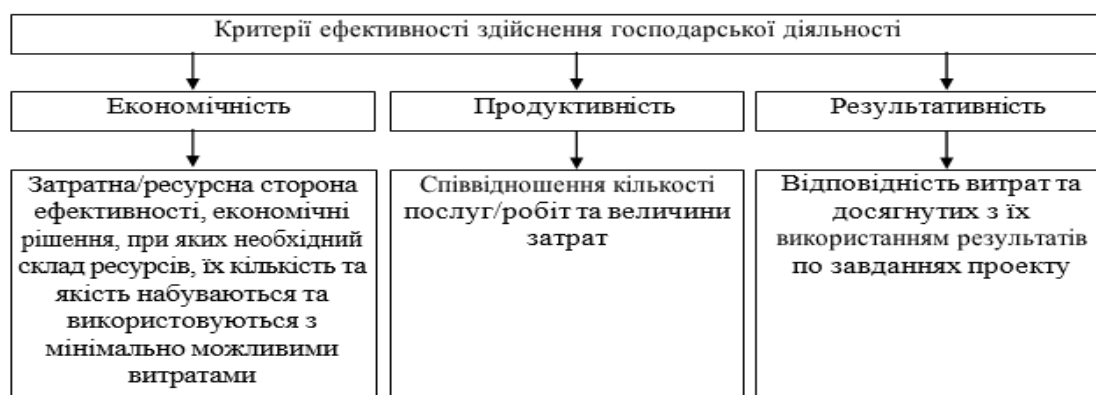


Рисунок 1.5 – Критерії ефективності здійснення господарської діяльності

Джерело: складено за [26; 39; 45]

Зазначені критерії є взаємопов'язаними та відображають різні аспекти ефективності витрачання ресурсів у процесі реалізації планів економічного розвитку [60, с. 89]:

- з позиції економічності – необхідним є врахування структури витрат і рівня цін;
- для оцінювання продуктивності – якісні стандарти продукції та послуг, а

також порівняльна ресурсоемність їх виробництва;

– для оцінювання результативності – потребує розроблення спеціальних індикаторів ступеня досягнення поставлених цілей.

Оцінювання та зіставлення витрат і результатів є обов'язковим етапом підготовки обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності реалізації різних проєктів. При цьому необхідно визначити [51]:

а) складові витрат;

б) економічні показники, які дають змогу оцінювати різні елементи витрат і результатів у єдиній системі вартісних вимірів;

в) чистий ефект (різницю між результатами та витратами, у тому числі між суспільними вигодами і суспільними витратами).

Показники економічної ефективності характеризують фінансові та виробничі результати діяльності, що забезпечують певні економічні вигоди як для підприємств, так і для державних структур, які реалізують відповідні програми розвитку. Економічний ефект полягає у досягненні необхідного рівня прибутковості в процесі здійснення господарської діяльності.

Господарський процес здійснюється за рахунок сукупності факторів, що його визначають: засобів праці (основних засобів), предметів праці (оборотних коштів), праці (трудових ресурсів). Окрім цього, на діяльність істотно впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються у формі нематеріальних ресурсів. У зв'язку з цим доцільно розглядати всі зазначені ресурси як кошторис витрат. Виходячи з цього, можна сформулювати таке визначення ефективності: ефективність підприємства – це комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних і оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів, а також нематеріальних активів за визначений період.

Загальну методологію визначення ефективності можна подати у вигляді наступного співвідношення [54, с. 175]:

$$F = E / P \quad (1.1)$$

де F - ефективність; E - ефект (результати); P - витрати (ресурси).

Слід урахувати, що перелік ресурсів підприємства, які визначають його ефективність, є невичерпним, тобто за конкретних умов на результативність діяльності підприємства можуть істотно впливати й інші чинники. Однак для типового підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, врахування зазначених факторів забезпечує найбільш адекватне оцінювання його стану та результатів діяльності.

У сучасних умовах господарювання економічна ефективність на всіх етапах функціонування будь-якого підприємства виступає ключовим критерієм та орієнтиром його розвитку, оскільки сам по собі результат не відображає рівня витрачених зусиль і ресурсів, за рахунок яких він був досягнутий [35, с. 50].

Ієрархічне місце економічної ефективності, на нашу думку, у системі відповідних економічних показників, що характеризують діяльність підприємства, є таким (рис. 1.4).



Рисунок 1.6 – Визначення місця економічної ефективності в системі однорідних за змістом економічних показників, що характеризують діяльність підприємства

Джерело: складено за [48]

З рис. 1.6 випливає, що конкретним вираженням категорій «економічна результативність підприємства» та «економічна ефективність підприємства» виступає прибутковість підприємства. Рентабельність є прикладним складником щодо зазначених категорій, у зв'язку з чим вона характеризується значною кількістю критеріїв і показників [31, с. 74].

Отже, прибутковість являє собою відносний показник ефективності діяльності підприємства, який загалом розраховується як співвідношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має низку форм модифікацій

залежно від того, який саме вид прибутку та які ресурси (витрати) використовуються в розрахунках.

У цілому питання щодо того, що слід вважати результатами виробництва, а що – витратами, які зумовили їх формування, є дискусійним. Економічна наука запропонувала значну кількість підходів до його вирішення. Водночас найбільш обґрунтовані з них можуть бути узагальнені в межах трьох основних підходів: ресурсного; витратного; ресурсно-витратного (дохідного) [11, с. 14]. Порядок обчислення відносних показників економічної ефективності підприємства за ресурсним підходом наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за ресурсним підходом

Показники	Характеристика	Зміст
Рентабельність підприємства	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів
Рентабельність власного капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу
Рентабельність залученого капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості залученого капіталу	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. залученого капіталу
Рентабельність перманентного капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу та довгострокових зобов'язань	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу та довгострокових зобов'язань
Рентабельність необоротних активів фондорентабельність)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості необоротних активів	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. необоротних активів
Рентабельність оборотних активів	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості оборотних активів	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів
Коефіцієнт покриття активів	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості активів підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває активи підприємства
Коефіцієнт окупності активів	Розраховується як відношення середньорічної вартості активів до чистого доходу	Показує величину активів, яка припадає на 1 грн. чистого доходу
Коефіцієнт покриття власного капіталу	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної її вартості власного капіталу підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває власний капітал
Коефіцієнт окупності власного капіталу	Розраховується як відношення, і середньорічної вартості власного капіталу до чистого доходу	Показує величину власного капіталу, яка грінки на 1 грн. чистого доходу

Джерело: складено за [1; 14; 23]

Таким чином, ресурсний підхід до оцінювання економічної ефективності господарської діяльності підприємства застосовується за умов, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих

ресурсів, що використовуються у процесі виробництва.

Порядок обчислення відносних показників економічної ефективності діяльності підприємства за витратним підходом подано у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за витратним підходом

Показники	Характеристика	Зміст
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення валового прибутку від продажу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат
Рентабельність операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат	Показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат
Рентабельність діяльності до оподаткування	Розраховується як відношення фінансового результату від діяльності до оподаткування до витрат від діяльності до оподаткування	Показує скільки отримано прибутку до оподаткування діяльності з 1 грн. витрат
Рентабельність господарської діяльності	Розраховується як відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства	Показує скільки отримано прибутку від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	Розраховується як відношення чистого доходу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває виробничі витрати
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до чистого доходу	Показує величину виробничих витрат, яка здійснюється для того, щоб отримати 1 грн. чистого доходу

Джерело: складено за [1; 14; 23]

Таким чином, витратний підхід до оцінювання економічної ефективності господарської діяльності підприємства передбачає, що економічний результат зіставляється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його отриманням.

Порядок обчислення відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за дохідним підходом наведено у табл. 1.5:

Щодо чисельника формули ефективності, можна виокремити три найбільш поширені підходи [7, с. 25].

Результатом виступає валова вартість продукції, створеної за певний період (зокрема, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами).

У якості результату використовується прибуток. Даний підхід є доволі поширеним, і за його застосування формується система показників прибутковості, коли прибуток зіставляється із собівартістю продукції, вартістю основних фондів, активів або капіталу підприємства тощо.

Таблиця 1.5 – Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за доходним підходом

Показники	Характеристика	Зміст
Валова рентабельність продажу продукції	Розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу	Показує розмір валового прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг)
Чиста рентабельність продажу продукції	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Рентабельність доходу від операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до доходів від операційної діяльності	Показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності

Джерело: складено за [1; 14; 23]

Результатом є сума прибутку та амортизаційних відрахувань. Це пояснюється тим, що відповідно до попереднього підходу підприємство, яке має від'ємне значення прибутку (визначене за тією чи іншою нормативно закріпленою методикою), автоматично вважається збитковим, а отже, неефективним. Водночас для трансформаційних економік, у яких відбуваються інтенсивні перетворювальні процеси, на думку окремих економістів, діяльність такого підприємства може розглядатися як ефективна, оскільки воно не здатне забезпечити повне відтворення власних ресурсів, насамперед основних фондів. При цьому втрати суспільства у випадку ліквідації такого підприємства можуть перевищувати втрати від його подальшого функціонування до повного зносу основних засобів [21, с. 336].

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

2.1 Характеристика діяльності будівельного підприємства

Товариство з додатковою відповідальністю «Житлобуд-2» (далі – ТДВ «Житлобуд-2») є одним із найбільш відомих забудовників м. Харкова, діяльність якого безперервно триває з післявоєнного періоду. Історична спадкоємність бренду акцентується на офіційному вебресурсі компанії, де зазначено часовий інтервал 1943–2026 років, що свідчить про тривалу присутність підприємства на ринку та стабільність його операційної діяльності. Компанія позиціонує себе як багатoproфільного девелопера житлової та комерційної нерухомості, який упродовж останніх років реалізує широкий спектр проєктів, представлених на ринку Харкова, а також на окремих міжнародних локаціях. Організаційна структура підприємства наведена у Додатку 1.

ТДВ «Житлобуд-2» належить до провідних девелоперських компаній Харкова та здійснює діяльність за принципом повного будівельного циклу. Основним напрямом його функціонування є спорудження сучасних житлових будинків. За обсягами будівництва підприємство стабільно посідає провідні позиції на регіональному ринку. Протягом останніх двадцяти років компанією введено в експлуатацію понад сорок житлових комплексів, причому всі об'єкти були завершені відповідно до встановлених термінів.

Однією з ключових конкурентних переваг підприємства є використання сучасних будівельних технологій. Зокрема, ТДВ «Житлобуд-2» застосовує монолітно-каркасну технологію будівництва, яка забезпечує можливість вільного планування квартир завдяки відсутності внутрішніх несучих стін. Це створює умови для реалізації індивідуальних архітектурних рішень власників житла. Крім того, будинки, зведені за цією технологією, характеризуються високим рівнем довговічності, оскільки термін їх експлуатації перевищує сто

років. Відповідно, придбання житла в таких будинках може розглядатися як довгострокова інвестиція, розрахована на використання кількома поколіннями.

Компанія також забезпечує покупцям гнучкі фінансові механізми придбання нерухомості. Зокрема, передбачено можливість оформлення розстрочки через партнерські фінансові установи, що дозволяє уникнути складних банківських процедур та тривалого очікування схвалення іпотечного кредиту. Отже, обираючи житло від ТДВ «Житлобуд-2», споживач отримує не лише ліквідний об'єкт нерухомості за конкурентною ціною, а й упевненість у своєчасному завершенні будівництва та дотриманні встановлених стандартів якості.

Організаційно-правова форма підприємства – товариство з додатковою відповідальністю. Такий статус підтверджується відомостями державного реєстру ліцензіатів у сфері будівництва, де ТДВ «Житлобуд-2» зареєстроване як юридична особа з кодом ЄДРПОУ 01270351, юридичною адресою: 61145, м. Харків, вул. Космічна, 12, а також зазначеними контактними телефонами та корпоративною електронною адресою info@zhilstroj-2.ua.

Організаційна структура підприємства наведена у Додатку 1. Система корпоративного управління ТДВ «Житлобуд-2» ґрунтується на поєднанні виконавчих і контрольних функцій. Важливе місце в ній займає Наглядова рада, інституційна роль якої відображена в офіційних інформаційних матеріалах підприємства. Зокрема, публічні комунікації здійснює голова Наглядової ради Дмитро Кроленко, що підтверджується офіційними повідомленнями компанії за листопад 2025 року, у яких було оприлюднено його інтерв'ю профільному виданню «Стройобзор». На операційному рівні підприємство забезпечує повний цикл взаємодії з клієнтами через спеціалізований відділ по роботі з клієнтами, який виконує ключову роль у процесі вибору, оформлення та супроводу угод щодо придбання нерухомості. Алгоритми взаємодії, починаючи від первинного консультування і завершуючи укладенням договорів та співпрацею з банками-партнерами, детально описані на офіційному сайті компанії. Це опосередковано свідчить про функціонування в структурі управління спеціалізованих підрозділів

маркетингу, продажів, фінансового забезпечення та юридичного супроводу, характерних для сучасних девелоперських компаній.

Основні види діяльності ТДВ «Житлобуд-2» охоплюють декілька напрямів, які представлені на офіційному вебресурсі компанії: житлова нерухомість, комерційні об'єкти, міжнародні проєкти та паркінги. У сегменті житлової нерухомості підприємство реалізує багатоповерхові житлові комплекси різних класів у центральних та рекреаційно привабливих районах Харкова із зазначенням адрес, цінкових параметрів і ступеня готовності об'єктів. Окреме місце у портфелі проєктів займає AURA Resort & Spa (Буковель), який належить до сегмента курортної нерухомості та засвідчує диверсифікацію діяльності компанії за межі традиційного житлового будівництва.

Міжнародний напрям діяльності підприємства представлений, зокрема, проєктом преміумкласу DESIRE в Анталії (Туреччина). Інформація про перебіг реалізації цього проєкту систематично висвітлюється у новинному розділі сайту, де відображаються конкретні етапи будівельних робіт, зокрема бетонування стін паркінгу в червні 2024 року, а також проведення онлайн-презентацій та партнерських заходів із місцевим забудовником. Такі матеріали підтверджують функціонування компанії як девелопера та дистриб'ютора нерухомості на зовнішніх ринках, який поєднує маркетингову діяльність в Україні з реалізацією міжнародних інвестиційно-будівельних проєктів.

Сервісна модель продажів ТДВ «Житлобуд-2» включає різноманітні інструменти фінансування придбання житла. Зокрема, компанія надає можливість оформлення розстрочки від забудовника зі ставкою 18 % річних на залишок несплаченої суми до завершення будівництва. Розмір мінімального початкового внеску диференційований залежно від типу квартири: 50 % для однокімнатних, 40 % для двокімнатних та 30 % для трикімнатних і більших квартир. Крім того, покупці можуть скористатися іпотечними програмами банків-партнерів – «Глобус» та «Укргазбанк». Процедура взаємодії з фінансовими установами детально регламентована та включає отримання необхідних документів у відділі по роботі з клієнтами, подання заявки до банку

та подальше укладення договору купівлі-продажу після позитивного рішення щодо кредитування. Це свідчить про комплексний підхід компанії до супроводу клієнта на всіх етапах придбання нерухомості.

Комунікаційна політика підприємства характеризується систематичним інформуванням зацікавлених сторін через розділ «Новини», де висвітлюються результати виробничої діяльності, перебіг реалізації проєктів, тимчасові зміни в роботі та інтерв'ю керівників компанії. Так, у жовтні–листопаді 2025 року було оприлюднено інформацію про відновлення активної інформаційної діяльності та деталізовано хід робіт на об'єктах «Манхеттен» і «Пролісок». Це свідчить про прагнення компанії забезпечувати прозорість комунікацій та актуальність інформації для клієнтів і партнерів. Додатково на офіційному сайті доступні мовні версії українською, англійською та російською мовами, а також оприлюднено графік роботи офісу, що сприяє підвищенню рівня клієнтського сервісу.

Структурно-компетенційна модель ТДВ «Житлобуд-2», яку можна відтворити на основі офіційних джерел, охоплює підрозділи, відповідальні за девелопмент житлової та комерційної нерухомості, супровід паркінгів як окремого виду інфраструктурних об'єктів, а також реалізацію міжнародних проєктів у преміальному сегменті. На рівні клієнтських процесів сформовано послідовну систему взаємодії, що включає консультування, вибір об'єкта нерухомості, визначення способу фінансування та завершення угоди. Ця система доповнюється механізмом регулярного інформування про перебіг будівництва та стратегічні рішення через офіційні канали комунікації. Подібний підхід відповідає сучасним практикам великих девелоперських компаній, де інтегруються виробничі, фінансові та маркетингові функції для забезпечення ефективного управління портфелем проєктів і взаємодії зі стейкхолдерами.

Отже, ТДВ «Житлобуд-2» є юридично оформленим та регуляторно верифікованим девелопером із тривалим досвідом діяльності на ринку, централізованою системою управління, наявністю наглядової складової та диверсифікованим портфелем проєктів, що охоплює житлову, комерційну,

міжнародну та інфраструктурну нерухомість. Реалізація масштабних об'єктів у Харкові поряд з участю у міжнародному проєкті преміумкласу в Анталії свідчить про здатність підприємства підтримувати багатовекторну операційну діяльність. Водночас надання клієнтам інструментів фінансування у формі розстрочки та іпотечного кредитування підтверджує клієнтоорієнтований характер сервісної моделі. Відкритість комунікаційної політики, зокрема через регулярне інформування громадськості та публічні виступи керівництва, доповнює характеристику корпоративного управління підприємства, у межах якого стратегічні рішення та виробничі процеси функціонують у єдиному інформаційному просторі.

2.2 Аналіз фінансового стану підприємства

У процесі проведення дослідження використовуються дані балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про прибутки та збитки) та інших форм фінансової звітності ТДВ «Житлобуд-2». Для забезпечення об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства та ефективності його функціонування враховуються економічні показники, фінансові індикатори й статистичні матеріали, надані Державною службою статистики України. Аналіз здійснюється за період 2020-2024 рр. включно.

У 2020 році ТДВ «Житлобуд-2» отримало виручку в обсязі 635287 тис. грн. (табл. 2.1). На завершення досліджуваного періоду (2024 р.) її рівень становив 430768 тис. грн., що на 32,19 % менше порівняно з початковим значенням. Це свідчить про зниження спроможності підприємства ефективно функціонувати в умовах ускладненої економічної ситуації, повною мірою реалізовувати наявні конкурентні переваги та задовольняти потреби цільового ринку.

Таблиця 2.1 – Динаміка техніко-економічних показників підприємства

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023	2024 / 2020	2024 / 2023
Чистий дохід, тис. грн.	635287	752240	209976	368342	430768	-204 519	62426	-32,19	16,95
Собівартість, тис. грн.	577817	666847	187291	322127	382212	-195 605	60085	-33,85	18,65
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	57470	85 393	22 685	46 215	48 556	-8914	2341	-15,51	5,07
Частка основних засобів у активах	0,13	0,11	0,09	0,07	0,06	-0,07	-0,01	-53,85	-14,29
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,52	0,52	0,61	0,64	0,68	0,16	0,04	30,77	6,25
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	-	1,61	0,38	0,59	0,64	-	0,05	-	8,47
Фондовіддача, обороти	-	13,23	3,82	7,59	10	-	2,41	-	31,75
Фондоємність	-	0,08	0,26	0,13	0,1	-	-0,03	-	-23,08
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	-	3,28	0,83	1,18	1,16	-	-0,02	-	-1,69
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	-	6,41	1,25	2,14	2,44	-	0,3	-	14,02
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	2,88	1,78	-12,19	0,47	2,77	-0,11	2,3	-3,82	489,36
Витрати на гривню продажів, грн.	0,91	0,89	0,89	0,87	0,89	-0,02	0,02	-2,2	2,3
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-0,36	-0,27	-0,31	-0,18	-0,12	0,24	0,06	-66,67	-33,33
Коефіцієнт фінансової автономії	0,07	0,06	0,01	0,01	0,02	-0,05	0,01	-71,43	100
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,88	0,92	0,96	0,94	0,97	0,09	0,03	10,23	3,19
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0	0,06	0,09	0,02	0	-0,07	0	-77,78
Середня кількість працівників, осіб	0	895	296	298	276	276	-22	-	-7,38
Фонд оплати праці, тис. грн.	119070	146647	60 631	80 862	92 836	-26 234	11 974	-22,03	14,81
Продуктивність праці, тис. грн.	-	840,49	709,38	1236,05	1560,75	-	324,7	-	26,27

Валовий прибуток ТДВ «Житлобуд-2» за підсумками 2024 року залишався позитивним і становив 48556 тис. грн. проти 57470 тис. грн. у 2020 році. Це вказує на збереження ефективності операційної діяльності, що забезпечує формування доданої вартості у процесі щоденної роботи колективу. У 2024 році

підприємство отримувало 2,77 коп. операційного прибутку з кожної гривні реалізації. Водночас зменшення цього показника може свідчити про недостатню активність управлінського персоналу щодо пошуку резервів підвищення ефективності операційних процесів.

Таблиця 2.2 – Динаміка активів ТДВ «Житлобуд-2» в 2020 - 2024 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023	2024 / 2020	2024 / 2023
Нематеріальні активи	554	408	229	257	101	-453	-156	-81,77	-60,7
Незавершені капітальні інвестиції	3 464	8 128	8 724	3 507	5 982	2 518	2 475	72,69	70,57
Основні засоби:	54118	59559	50493	46615	39517	-14 601	-7 098	-26,98	-15,23
Інші фінансові інвестиції	38378	19570	19527	12027	12027	-26 351	0	-68,66	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	858	551	502	0	0	-858	0	-100	-
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	97372	88216	79475	62406	57627	-39 745	-4 779	-40,82	-7,66
Виробничі запаси	93137	161222	163784	184160	222130	128 993	37 970	138,5	20,62
Незавершене виробництво	86331	46715	69640	114508	127373	41 042	12 865	47,54	11,24
Готова продукція	13077	6 017	6 267	8 589	3 521	-9 556	-5 068	-73,07	-59,01
Товари	0	0	193	193	0	0	-193	-	-100
Запаси	192545	213954	239884	307450	353024	160 479	45 574	83,35	14,82
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5 592	3 557	303	8 797	1 894	-3 698	-6 903	-66,13	-78,47
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	27733	75319	83887	69688	83719	55 986	14 031	201,88	20,13
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0	29	193	118	118	-75	-	-38,86
Інша поточна дебіторська заборгованість	40316	82350	89286	91466	97150	56 834	5 684	140,97	6,21
Гроші та їх еквіваленти	8 264	1 175	31473	60152	12673	4 409	-47 479	53,35	-78,93
Інші оборотні активи	34767	62137	63751	66993	67810	33 043	817	95,04	1,22
ОБОРОТНІ АКТИВИ	309217	438492	508613	604739	616388	307 171	11 649	99,34	1,93
БАЛАНС	406589	526708	588088	667145	674015	267 426	6 870	65,77	1,03

Основні засоби ТДВ «Житлобуд-2» у досліджуваному періоді

використовувалися менш інтенсивно, що підтверджується зниженням фондівіддачі (з 13,23 грн./грн. у базовому періоді до 10 грн./грн. у поточному). У 2024 році кожна гривня, інвестована в основні засоби, забезпечувала виробництво та реалізацію продукції і послуг на рівні 10 гривень.

Загальна вартість активів ТДВ «Житлобуд-2» у 2024 році досягла 674015 тис. грн. (табл. 2.2), тоді як у 2020 році вона становила 406589 тис. грн., що свідчить про суттєве зростання майнової бази підприємства за досліджуваний період.

Водночас обсяг оборотних активів за період 2020–2024 рр. зріс на 99,34 %, що характеризує значне розширення їхнього рівня та підвищення мобільності ресурсів підприємства.

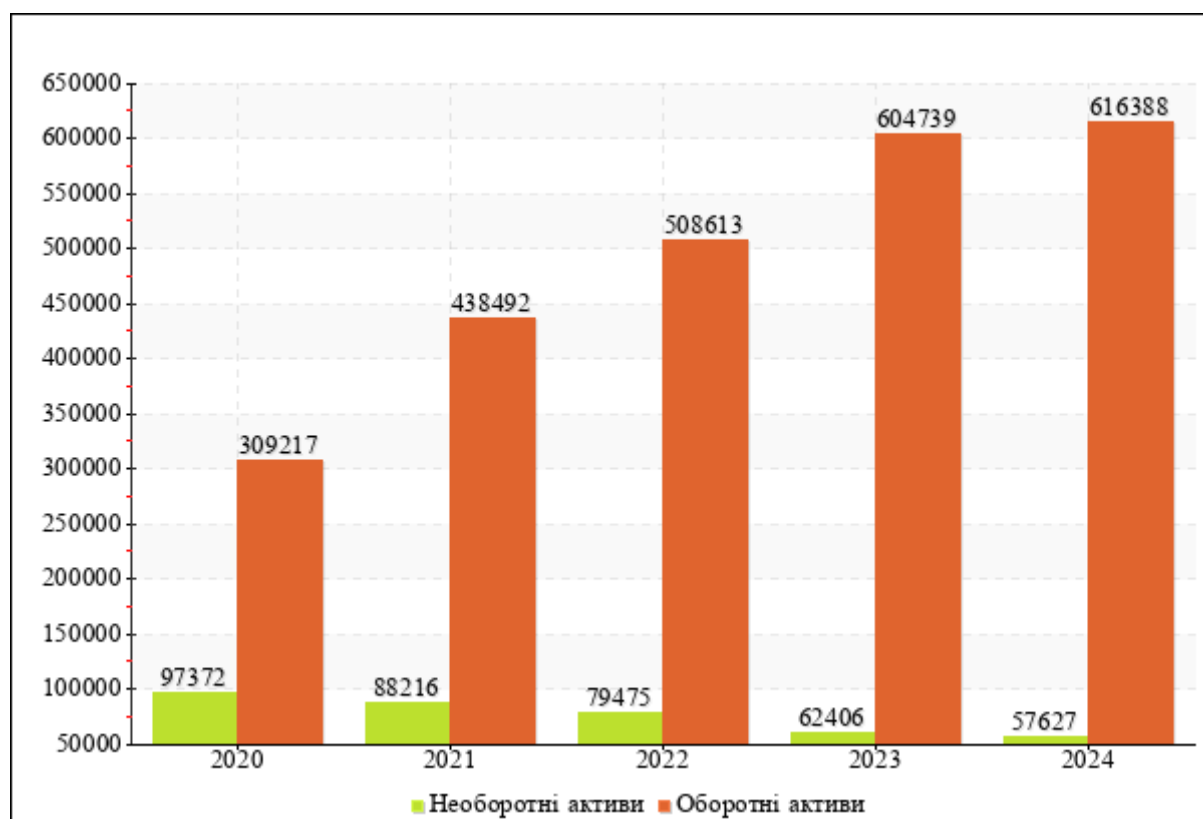


Рисунок 2.1 – Динаміка активів ТДВ «Житлобуд-2»

Основною ціллю будь-якого комерційного підприємства є досягнення результатів, визначених його власниками, що, як правило, полягає у формуванні прибутку. Скорочення власного капіталу на 45,83 % у 2020–2024 рр. може свідчити як про часткову нездатність досягати поставлених фінансових цілей, так і про послаблення фінансового потенціалу ТДВ «Житлобуд-2» (табл. 2.3).

Обсяг власного капіталу підприємства на кінець 2024 року становив 15344 тис. грн. проти 28326 тис. грн. у 2020 році.

Таблиця 2.3 – Динаміка джерел фінансування ТДВ «Житлобуд-2», тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023	2024 / 2020	2024 / 2023
Зареєстрований (пайовий) капітал	2 039	2 039	2 039	2 039	2 039	0	0	0	0
Додатковий капітал	307	307	307	307	307	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	25980	28206	3 172	4 082	12998	-12 982	8 916	-49,97	218,42
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	28326	30552	5 518	6 428	15344	-12 982	8 916	-45,83	138,71
Інші довгострокові зобов'язання	23868	20000	20000	20000	20000	-3 868	0	-16,21	0
Цільове фінансування	2 411	771	31801	643	346	-2 065	-297	-85,65	-46,19
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	26279	20771	51801	20643	20346	-5 933	-297	-22,58	-1,44
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14223	9 731	42269	66088	86253	72 030	20 165	506,43	30,51
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	8 950	8 981	3 719	21731	9 459	509	-12 272	5,69	-56,47
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1 462	1 606	816	2 856	1 303	-159	-1 553	-10,88	-54,38
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	5 399	5 715	2 895	13385	14049	8 650	664	160,21	4,96
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	206182	372049	380928	409271	407108	200 926	-2 163	97,45	-0,53
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1 166	107	107	104	104	-1 062	0	-91,08	0
Поточні забезпечення	701	505	165	19	4	-697	-15	-99,43	-78,95
Інші поточні зобов'язання	113901	76691	99870	126620	120045	6 144	-6 575	5,39	-5,19
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	351984	475385	530769	640074	638325	286 341	-1 749	81,35	-0,27
Баланс	406589	526708	588088	667145	674015	267 426	6 870	65,77	1,03

Загальний обсяг джерел фінансування, що використовуються для формування активів, збільшився на 65,77 % протягом 2020–2024 рр., насамперед за рахунок зростання короткострокових зобов'язань (на 81,35 %). У результаті

підприємство набуває більшої фінансової маневреності та можливості активізувати операційну й інвестиційну діяльність. Водночас збільшення частки короткострокового фінансування підвищує рівень фінансових ризиків, пов'язаних із необхідністю контролю балансу грошових надходжень і виплат у короткостроковому періоді (1–3 місяці) для забезпечення своєчасного виконання зобов'язань.

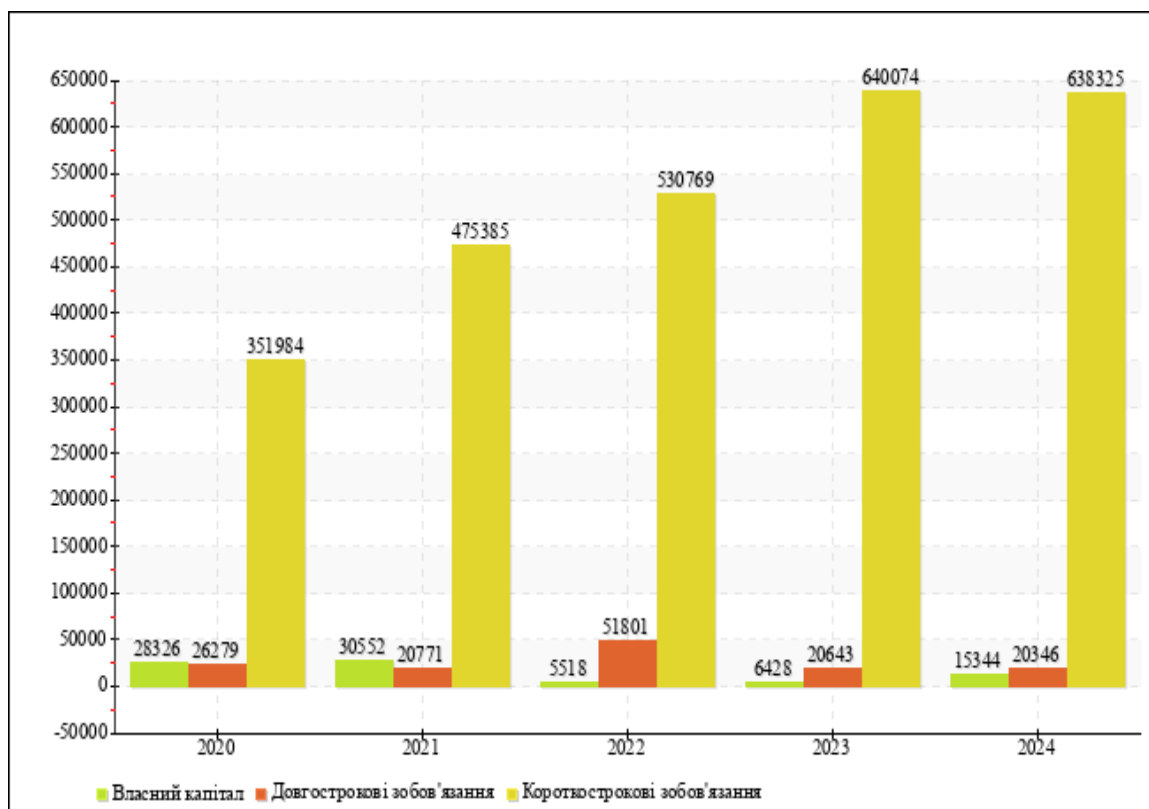


Рисунок 2.2 – Динаміка пасивів ТДВ «Житлобуд-2»

У 2020 році ТДВ «Житлобуд-2» сформувало виручку в обсязі 635287 тис. грн. (табл. 2.4). На кінець досліджуваного періоду (2024 р.) її розмір становив 430768 тис. грн., що на 32,19 % менше, ніж на початку аналізованого періоду. Така динаміка свідчить про обмежену здатність підприємства ефективно функціонувати в умовах нестабільного економічного середовища, реалізовувати конкурентні переваги та повною мірою задовольняти потреби цільового ринку. Унаслідок цього підприємство має менший обсяг фінансових ресурсів для покриття постійних і змінних витрат, мотивації персоналу, погашення зобов'язань та вирішення поточних і стратегічних завдань.

Таблиця 2.4 – Динаміка фінансових результатів ТДВ «Житлобуд-2», тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023	2024 / 2020	2024 / 2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	635287	752240	209976	368342	430768	-204 519	62 426	-32,19	16,95
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	577817	666847	187291	322127	382212	-195 605	60 085	-33,85	18,65
Валовий прибуток (збиток)	57470	85393	22685	46215	48556	-8 914	2 341	-15,51	5,07
Інші операційні доходи	12659	15309	4 507	756	27804	15 145	27 048	119,64	3 577,78
Адміністративні витрати	32886	39910	24982	34285	29538	-3 348	-4 747	-10,18	-13,85
Витрати на збут	5 270	6 334	2 589	2 688	992	-4 278	-1 696	-81,18	-63,1
Інші операційні витрати	13646	41048	25219	8 262	33884	20 238	25 622	148,31	310,12
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	18327	13410	-25598	1 736	11946	-6 381	10 210	-34,82	588,13
Інші фінансові доходи	78	15	31	0	0	-78	0	-100	-
Інші доходи	40501	121510	69020	41846	20353	-20 148	-21 493	-49,75	-51,36
Фінансові витрати	1 196	0	0	0	0	-1 196	0	-100	-
Інші витрати	40057	120041	68487	41689	20000	-20 057	-21 689	-50,07	-52,03
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	17653	14894	-25034	1 893	12299	-5 354	10 406	-30,33	549,71
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4 948	4 954	0	983	3 383	-1 565	2 400	-31,63	244,15
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	12705	9 940	-25034	910	8 916	-3 789	8 006	-29,82	879,78

Валовий прибуток ТДВ «Житлобуд-2» у 2024 році залишався додатним і становив 48556 тис. грн. проти 57470 тис. грн. у 2020 році, що свідчить про збереження ефективності операційних процесів і здатність створювати додану вартість у щоденній діяльності колективу. Як наслідок, підприємство має у своєму розпорядженні додаткові фінансові ресурси, які можуть спрямовуватися на покриття адміністративних витрат, витрат на збут та фінансових витрат.

Управлінські рішення в сфері операційної діяльності ТДВ «Житлобуд-2» можна вважати недостатньо ефективними, оскільки спостерігається зменшення

прибутку від операційної діяльності на 34,82 %. Це свідчить про обмеженість ресурсів для погашення фінансових зобов'язань і формування чистого прибутку. Чистий прибуток підприємства у 2020 році становив 12705 тис. грн. Негативна динаміка показника (від'ємний приріст 29,82 %) вказує на складнощі із нарощуванням власного капіталу та забезпеченням стабільного довгострокового функціонування на ринку.

Таблиця 2.5 – Структура активів ТДВ «Житлобуд-2» в 2020 - 2024 рр., %

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023
Нематеріальні активи	0,14	0,08	0,04	0,04	0,01	-0,13	-0,03
Незавершені капітальні інвестиції	0,85	1,54	1,48	0,53	0,89	0,04	0,36
Основні засоби:	13,31	11,31	8,59	6,99	5,86	-7,45	-1,13
Інші фінансові інвестиції	9,44	3,72	3,32	1,8	1,78	-7,66	-0,02
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,21	0,1	0,09	0	0	-0,21	0
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	23,95	16,75	13,51	9,35	8,55	-15,4	-0,8
Виробничі запаси	22,91	30,61	27,85	27,6	32,96	10,05	5,36
Незавершене виробництво	21,23	8,87	11,84	17,16	18,9	-2,33	1,74
Готова продукція	3,22	1,14	1,07	1,29	0,52	-2,7	-0,77
Товари	0	0	0,03	0,03	0	0	-0,03
Запаси	47,36	40,62	40,79	46,08	52,38	5,02	6,3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1,38	0,68	0,05	1,32	0,28	-1,1	-1,04
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	6,82	14,3	14,26	10,45	12,42	5,6	1,97
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0	0	0,03	0,02	0,02	-0,01
Інша поточна дебіторська заборгованість	9,92	15,63	15,18	13,71	14,41	4,49	0,7
Гроші та їх еквіваленти	2,03	0,22	5,35	9,02	1,88	-0,15	-7,14
Інші оборотні активи	8,55	11,8	10,84	10,04	10,06	1,51	0,02
ОБОРОТНІ АКТИВИ	76,05	83,25	86,49	90,65	91,45	15,4	0,8
БАЛАНС	100	100	100	100	100	0	0

Активи ТДВ «Житлобуд-2» на кінець 2020 року були сформовані на 23,95 % з необоротних активів і на 76,05 % з оборотних (табл. 2.5). Станом на кінець 2024 року структура активів змінилася і становила 8,55 % необоротних та 91,45 % оборотних активів. Така динаміка свідчить про суттєве зростання частки оборотних активів у загальній структурі майна підприємства та відповідне зменшення питомої ваги необоротних активів у досліджуваному періоді.

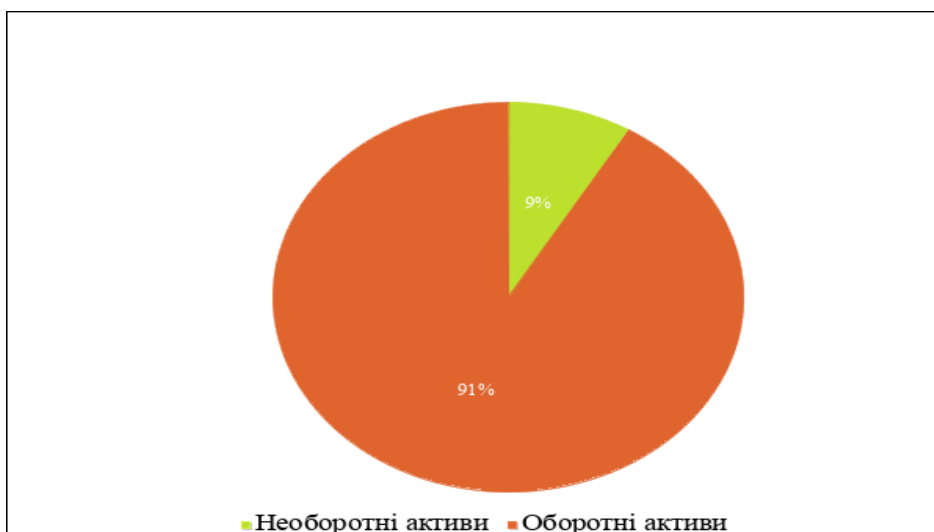


Рисунок 2.3 – Структура активів ТДВ «Житлобуд-2», %

Таблиця 2.6 – Структура джерел фінансування ТДВ «Житлобуд-2», %

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,5	0,39	0,35	0,31	0,3	-0,2	-0,01
Додатковий капітал	0,08	0,06	0,05	0,05	0,05	-0,03	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6,39	5,36	0,54	0,61	1,93	-4,46	1,32
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	6,97	5,8	0,94	0,96	2,28	-4,69	1,32
Інші довгострокові зобов'язання	5,87	3,8	3,4	3	2,97	-2,9	-0,03
Цільове фінансування	0,59	0,15	5,41	0,1	0,05	-0,54	-0,05
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	6,46	3,94	8,81	3,09	3,02	-3,44	-0,07
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3,5	1,85	7,19	9,91	12,8	9,3	2,89
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	2,2	1,71	0,63	3,26	1,4	-0,8	-1,86
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,36	0,3	0,14	0,43	0,19	-0,17	-0,24
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1,33	1,09	0,49	2,01	2,08	0,75	0,07
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	50,71	70,64	64,77	61,35	60,4	9,69	-0,95
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	0,29	0,02	0,02	0,02	0,02	-0,27	0
Поточні забезпечення	0,17	0,1	0,03	0	0	-0,17	0
Інші поточні зобов'язання	28,01	14,56	16,98	18,98	17,81	-10,2	-1,17
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	86,57	90,26	90,25	95,94	94,7	8,13	-1,24
Баланс	100	100	100	100	100	0	0

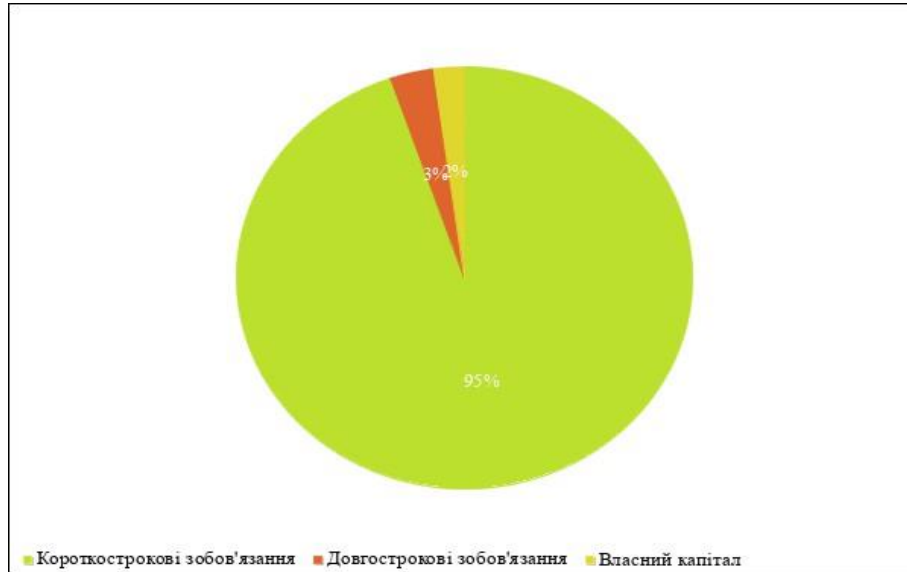


Рисунок 2.4 – Структура пасивів ТДВ «Житлобуд-2» , %

У 2020 році структура джерел фінансування ТДВ «Житлобуд-2» включала короткострокові зобов'язання на рівні 86,57 % (табл. 2.6), довгострокові зобов'язання – 6,46 %, а власний капітал – 6,97 %. Низька питома вага власного капіталу у загальній структурі фінансування активів свідчить про значну залежність підприємства від позикових коштів та підвищений ризик для кредиторів щодо збереження вкладеного капіталу.

Таблиця 2.7 –Динаміка показників майнового стану ТДВ «Житлобуд-2»

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +/-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023	2024 / 2020	2024 / 2023
Частка обігових виробничих фондів у оборотних активах	0,58	0,47	0,46	0,49	0,57	-0,01	0,08	-1,72	16,33
Частка основних засобів у активах	0,13	0,11	0,09	0,07	0,06	-0,07	-0,01	-53,85	-14,29
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,52	0,52	0,61	0,64	0,68	0,16	0,04	30,77	6,25
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,09	0,04	0,03	0,02	0,02	-0,07	0	-77,78	0
Коефіцієнт мобільності активів	3,18	4,97	6,4	9,69	10,7	7,52	1,01	236,48	10,42

На кінець 2024 року структура джерел фінансування ТДВ «Житлобуд-2» включала короткострокові зобов'язання на рівні 94,7 %, довгострокові

зобов'язання – 3,02 %, а власний капітал – 2,28 %.

Незначна частка власних коштів у загальному обсязі фінансування активів свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх кредиторів. Крім того, така структура капіталу знижує рівень кредитоспроможності підприємства, оскільки в умовах потенційної неплатоспроможності інтереси банків та інших партнерів залишаються недостатньо захищеними.

Спостерігається зростання рівня зношеності основних засобів (табл. 2.7), що формує додаткові виробничі ризики, пов'язані з можливими перебоями у виробництві або наданні послуг унаслідок технічних несправностей. Високе значення цього показника свідчить не лише про загрозу порушення ритмічності та стабільності операційних процесів, а й про послаблення конкурентних позицій підприємства. У 2024 році ТДВ «Житлобуд-2» не здійснювало достатньо активного оновлення основних засобів, що може негативно вплинути на його виробничий потенціал у перспективі.

Для більш повного розуміння спроможності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання перед постачальниками, кредиторами, працівниками та іншими зацікавленими сторонами доцільно детальніше проаналізувати показники ліквідності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Динаміка показників ліквідності ТДВ «Житлобуд-2»

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,88	0,92	0,96	0,94	0,97	0,09	0,03
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,33	0,47	0,51	0,46	0,41	0,08	-0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0	0,06	0,09	0,02	0	-0,07
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,31	0,4	0,4	0,33	0,35	0,04	0,02

Упродовж 2020–2024 рр. ТДВ «Житлобуд-2» здійснювало заходи, спрямовані на зменшення короткострокових фінансових ризиків, що свідчить про прагнення керівництва забезпечити більш збалансоване співвідношення між оборотними активами та поточними джерелами фінансування. Підтвердженням

цього є зростання коефіцієнта поточної ліквідності з 0,88 до 0,97.

Разом з тим, порівняння отриманого значення з нормативним рівнем (≥ 2) дає підстави стверджувати, що підприємство може зіткнутися з труднощами під час виконання зобов'язань перед постачальниками матеріальних ресурсів, послуг, кредиторами та іншими контрагентами.

Станом на 2020 рік ТДВ «Житлобуд-2» мало можливість погасити близько 33 % поточних зобов'язань протягом трьох–шести місяців після звітної дати. Водночас на кінець 2024 року значення відповідного показника залишалося нижчим за нормативне: на кожну гривню короткострокових зобов'язань припадало лише 0,41 грн оборотних активів, які могли бути оперативно реалізовані та трансформовані в грошові кошти.

Рівень ризику несвоєчасного виконання поточних зобов'язань ТДВ «Житлобуд-2» у найближчій перспективі залишався досить високим, оскільки у 2024 році обсяг грошових коштів становив лише 2 % від загальної суми поточних зобов'язань. Таке значення є значно нижчим за рекомендований нормативний рівень і свідчить про недостатній запас найбільш ліквідних активів.

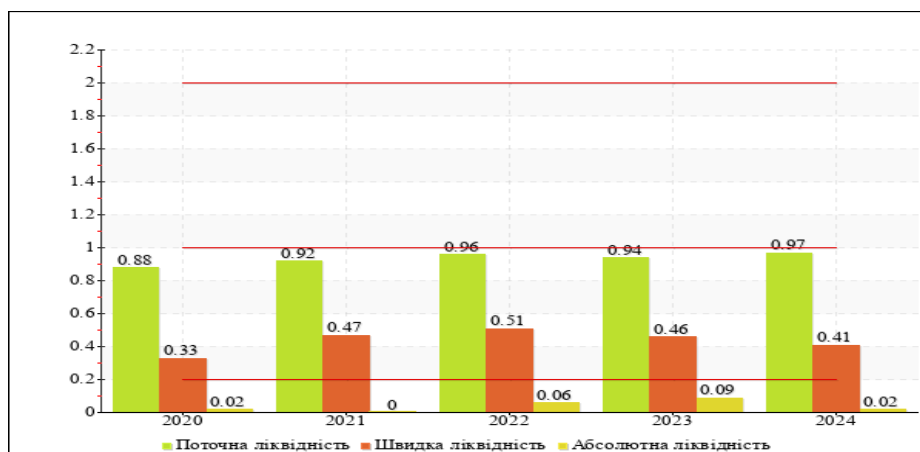


Рисунок 2.5 – Показники ліквідності ТДВ «Житлобуд-2»

2.3 Аналіз ефективності діяльності підприємства будівельної галузі

Оцінку ефективності діяльності підприємства проведемо зробив розрахунок показників ділової активності (табл. 2.9) і показників рентабельності (табл. 2.10)

Таблиця 2.9 – Показники ділової активності ТДВ «Житлобуд-2»

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2021	2022	2023	2024	2024 / 2021	2024 / 2023
Оборотність власного капіталу, обороти	25,55	11,64	61,67	39,57	14,02	-22,1
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	1,61	0,38	0,59	0,64	-0,97	0,05
Фондовіддача, обороти	13,23	3,82	7,59	10	-3,23	2,41
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	2,01	0,44	0,66	0,71	-1,3	0,05
Період одного обороту оборотних активів, днів	178,92	811,9	544,07	510,26	331,34	-33,81
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	3,28	0,83	1,18	1,16	-2,12	-0,02
Період одного обороту запасів, днів	109,73	436,17	305,84	311,05	201,32	5,21
Коефіцієнт оборотності готової продукції, обороти	78,79	34,19	49,59	71,14	-7,65	21,55
Період одного обороту готової продукції, днів	4,57	10,53	7,26	5,06	0,49	-2,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	6,41	1,25	2,14	2,44	-3,97	0,3
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	56,2	286,95	167,93	147,51	91,31	-20,42
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обороти	2,1	0,45	0,68	0,74	-1,36	0,06
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	171,56	796,65	527,59	485,88	314,32	-41,71
Період виробничого циклу, днів	104,57	424,18	297,33	305,25	200,68	7,92
Період операційного циклу, днів	165,93	723,12	473,78	458,56	292,63	-15,22
Період фінансового циклу, днів	-5,63	-73,54	-53,81	-27,32	-21,69	26,49

Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає рівень ефективності використання власних фінансових ресурсів підприємства для формування доходу від реалізації. У 2024 році кожна гривня власного капіталу, залучена до фінансування активів ТДВ «Житлобуд-2», забезпечила отримання 39,57 грн чистого доходу від реалізації продукції та послуг.

Основним чинником зниження оборотності власного капіталу стало скорочення обсягу чистого доходу підприємства. Незважаючи на те, що середня величина власного капіталу також зменшилася та певною мірою позитивно

вплинула на результативний показник, вплив зниження виручки виявився більш суттєвим упродовж 2020–2024 рр.

У 2024 році кожна гривня активів ТДВ «Житлобуд-2» забезпечувала формування 0,64 грн доходу від реалізації товарів і послуг. Це характеризує рівень ефективності використання майнового потенціалу підприємства у процесі здійснення господарської діяльності.

Основні засоби підприємства використовувалися менш продуктивно, про що свідчить зменшення показника фондівіддачі з 13,23 до 10. Таким чином, у 2024 році кожна гривня, вкладена в основні засоби, забезпечувала створення та реалізацію продукції і послуг на суму 10 грн.

Дебіторська заборгованість ТДВ «Житлобуд-2» у 2024 році здійснила 2,44 обороти протягом року, а середній період її погашення становив 147,51 дня. Це свідчить про те, що кошти підприємства залишалися відволіченими у розрахунках із покупцями, замовниками та іншими дебіторами протягом відносно тривалого часу.

Зниження оборотності дебіторської заборгованості на 3,97 обороту пояснюється тим, що клієнти, постачальники при отриманні авансів та інші дебітори акумулювали у своєму розпорядженні більші обсяги коштів підприємства порівняно з початком досліджуваного періоду.

Водночас у 2024 році дебітори користувалися коштами підприємства в середньому протягом 147,51 дня, що є значно меншим строком порівняно з періодом використання ТДВ «Житлобуд-2» ресурсів постачальників та інших контрагентів через кредиторську заборгованість, який становив 485,88 дня. За умови відсутності негативного впливу на взаємовідносини з партнерами така практика може залишатися економічно доцільною.

Операційний цикл підприємства, тобто період від вкладення коштів у запаси до їх повернення у грошовій формі після реалізації продукції та погашення дебіторської заборгованості, у 2024 році становив 458,56 дня.

Фінансовий цикл, який додатково враховує вплив кредиторської заборгованості, дорівнював -27,32 дням. Від'ємне значення цього показника

свідчить про те, що підприємство фінансує значну частину операційної діяльності за рахунок коштів кредиторів.

Разом із тим така ситуація потребує постійного контролю за станом розрахунків із постачальниками та іншими контрагентами. Своєчасне виконання зобов'язань сприятиме підтриманню ділової репутації підприємства, збереженню довіри партнерів та мінімізації ризику перебоїв в операційній діяльності через обмеження доступу до необхідних ресурсів.

Таблиця 2.10 – Динаміка показників рентабельності підприємства

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 / 2020	2024 / 2023
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	-	2,13	-4,49	0,14	1,33	-	1,19
Рентабельність власного капіталу, %	-	33,76	-138,81	15,24	81,9	-	66,66
Рентабельність виробничих фондів, %	-	3,82	-8,88	0,28	2,39	-	2,11
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	9,05	11,35	10,8	12,55	11,27	2,22	-1,28
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	2,88	1,78	-12,19	0,47	2,77	-0,11	2,3
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	2	1,32	-11,92	0,25	2,07	0,07	1,82
Операційна рентабельність витрат, %	2,91	1,78	-10,66	0,47	2,67	-0,24	2,2
Коефіцієнт реінвестування, %	-	22,39	100	100	100	-	0
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	7,29	-453,68	14,16	58,11	-	43,95
Період окупності активів	-	46,95	-22,27	689,69	75,21	-	-614,48
Період окупності власного капіталу	-	2,96	-0,72	6,56	1,22	-	-5,34

Показник рентабельності активів ТДВ «Житлобуд-2» свідчить про ефективність використання майна підприємства для отримання прибутку. У 2024 році кожна гривня активів, залучених до господарської діяльності, забезпечила формування 1,33 коп. чистого прибутку.

Ключовими факторами, що впливали на рівень рентабельності активів, були величина чистого фінансового результату та середньорічна вартість активів підприємства.

Зростання чистого фінансового результату ТДВ «Житлобуд-2» з від'ємного значення 25 034 тис. грн. до прибутку в розмірі 8 916 тис. грн. сприяло підвищенню рентабельності активів упродовж 2020–2024 рр. Водночас

збільшення вартості активів з 406 589 тис. грн. до 674 015 тис. грн. мало стримувальний вплив на динаміку цього показника, оскільки вимагало отримання більших обсягів прибутку для забезпечення аналогічного рівня дохідності.

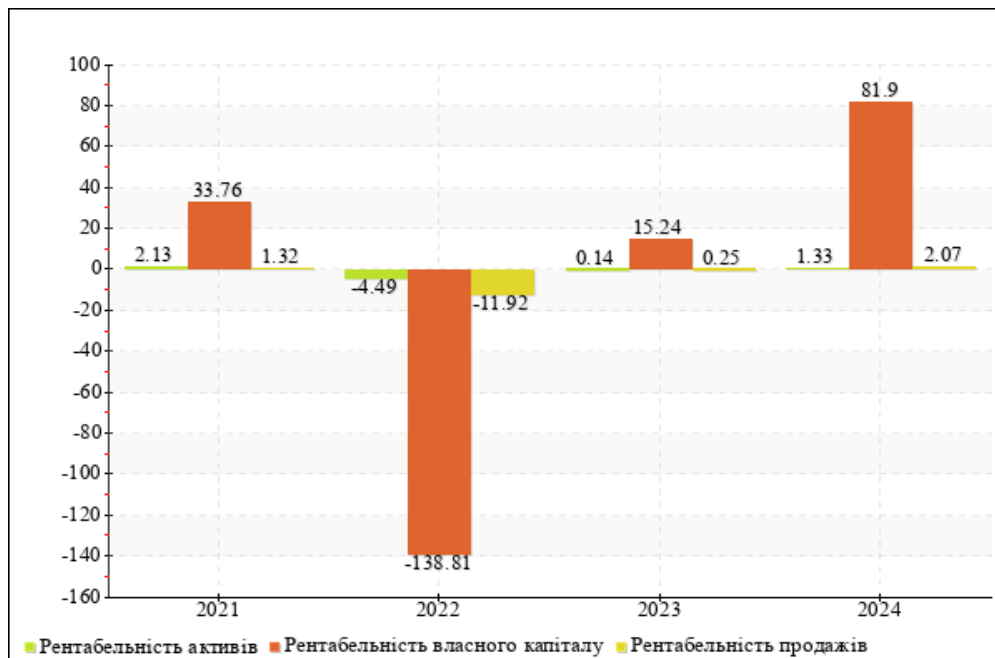


Рисунок 2.6 – Показники рентабельності ТДВ «Житлобуд-2», %

Таким чином, у 2024 році період окупності активів ТДВ «Житлобуд-2» становив 75,21 року, що характеризує тривалість повернення коштів, вкладених у майно підприємства, за умови збереження поточного рівня прибутковості.

Одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства є рентабельність власного капіталу, яка відображає результативність використання коштів власників та інвестиційну привабливість компанії. У 2024 році кожна гривня власного капіталу забезпечила отримання 81,9 коп. чистого прибутку.

Високе значення цього показника свідчить про здатність підприємства створювати економічну вигоду для власників та сприяти зростанню їхнього добробуту. Крім того, позитивна динаміка рентабельності власного капіталу вказує на підвищення інвестиційної привабливості ТДВ «Житлобуд-2» та його спроможності генерувати дохід для власників акцій або інших корпоративних

прав.

За умови збереження поточного рівня рентабельності власного капіталу термін його окупності становить 1,22 року, що свідчить про відносно швидке повернення коштів, вкладених власниками у діяльність підприємства.

Операційна маржа є важливим індикатором конкурентоспроможності підприємства, оскільки характеризує здатність отримувати прибуток від основної діяльності. У 2024 році ТДВ «Житлобуд-2» отримувало 2,77 коп. операційного прибутку з кожної гривні реалізованої продукції та послуг. Разом з тим зниження цього показника у 2020–2024 рр. свідчить про погіршення ефективності операційної діяльності та недостатню результативність управлінських рішень, спрямованих на пошук резервів підвищення продуктивності та прибутковості підприємства.

РОЗДІЛ 3 РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

3.1 Особливості управління персоналом будівельного підприємства

Управління персоналом на підприємствах будівельної галузі характеризується низкою специфічних особливостей, які суттєво відрізняють його від кадрового менеджменту в інших сферах економічної діяльності. Ці особливості зумовлені як внутрішніми характеристиками будівельного виробництва, так і впливом зовнішнього середовища, зокрема сезонністю виконання робіт, високою технологічною складністю виробничих процесів, значним рівнем фізичних та психоемоційних навантажень на працівників, а також постійними змінами нормативно-правової бази. За таких умов ефективна діяльність будівельного підприємства потребує застосування спеціалізованих підходів до управління людськими ресурсами.

Однією з визначальних характеристик кадрового менеджменту в будівництві є проєктна організація виробничої діяльності. Будівництво об'єктів здійснюється у межах окремих проєктів, які мають встановлені строки реалізації, визначені фінансові обмеження та конкретні вимоги до якості виконання робіт. Це обумовлює необхідність оперативного формування робочих команд, здатних ефективно функціонувати в умовах конкретного проєкту, швидко адаптуватися до змін та забезпечувати досягнення поставлених цілей. Після завершення робіт персонал нерідко переводиться на інші об'єкти або відбувається реорганізація трудових колективів, що вимагає від працівників мобільності, а від керівництва – високої гнучкості в управлінні трудовими ресурсами.

Суттєвий вплив на організацію праці в будівництві здійснює сезонний характер багатьох видів робіт. Особливо це характерно для регіонів із вираженими кліматичними коливаннями, де погодні умови безпосередньо впливають на обсяги виробничої діяльності. У результаті виникає нерівномірність завантаження персоналу протягом року, що потребує

ретельного планування зайнятості, оптимізації графіків роботи та створення кадрового резерву. Крім того, виконання будівельних робіт часто пов'язане з експлуатацією складної техніки, перебуванням у потенційно небезпечних умовах та необхідністю суворого дотримання правил охорони праці. Це висуває підвищені вимоги до професійної підготовки працівників, їхнього фізичного стану та психологічної готовності до роботи в складних умовах.

Особливістю кадрового управління у будівельній сфері є також необхідність координації діяльності значної кількості учасників будівельного процесу. До них належать не лише штатні працівники підприємства, а й субпідрядні організації, представники замовника, консультанти та спеціалісти різних професійних напрямів. Ефективна взаємодія між усіма сторонами вимагає від кадрових служб не лише виконання традиційних адміністративних функцій, а й володіння сучасними методами комунікації, навичками врегулювання конфліктів та застосування адаптивних управлінських підходів.

Серйозною проблемою для більшості будівельних підприємств України залишається нестача висококваліфікованих працівників. Потреба в досвідчених інженерах, керівниках проєктів, майстрах виробничих дільниць та спеціалістах із цифрових технологій у будівництві, зокрема BIM-моделювання та автоматизації процесів, значно перевищує наявну пропозицію на ринку праці. За таких умов підприємства змушені приділяти особливу увагу утриманню персоналу, розвитку системи внутрішнього навчання, професійного вдосконалення та формуванню позитивного іміджу роботодавця. Важливу роль відіграють також нематеріальні стимули, серед яких можливості професійного зростання, участь у масштабних проєктах, соціальні гарантії та сучасні умови праці.

Важливим напрямом управління персоналом у будівельній галузі є забезпечення дотримання вимог законодавства. Будівельна діяльність регламентується значною кількістю нормативних актів, державних стандартів, технічних регламентів та правил охорони праці. Відповідальність за виконання цих вимог покладається не лише на виробничі підрозділи, а й на служби

управління персоналом. Тому професійна підготовка працівників повинна охоплювати не тільки виробничі компетентності, але й знання трудового законодавства, вимог щодо безпеки праці, обліку робочого часу, компенсацій та соціальних гарантій.

Отже, ефективна система управління персоналом у будівельній галузі повинна поєднувати традиційні управлінські підходи із сучасними інструментами проєктного менеджменту, розвитку людського капіталу та формування корпоративної культури. Використання комплексу адміністративних, економічних і соціально-психологічних методів управління з урахуванням галузевої специфіки сприяє підвищенню продуктивності праці, забезпеченню високої якості будівельних робіт та підтриманню стабільних трудових відносин на підприємстві.

3.2 Пріоритетні напрями розвитку системи управління персоналом підприємства

Діяльність підприємств будівельної галузі в сучасних умовах воєнного стану, економічної невизначеності та зростання конкурентного тиску потребує від керівництва перегляду традиційних підходів до організації праці та вдосконалення системи управління персоналом. Проведений аналіз показників діяльності підприємства дозволив виявити низку проблемних аспектів, серед яких зменшення обсягів доходів, скорочення чисельності працівників, коливання рівня прибутковості та зниження продуктивності праці. Виявлені тенденції обумовлюють необхідність визначення та реалізації пріоритетних напрямів удосконалення кадрового менеджменту.

Одним із найбільш ефективних інструментів стратегічного аналізу є SWOT-матриця, яка дає можливість комплексно оцінити стан системи управління персоналом підприємства. Її застосування є особливо актуальним в

умовах нестабільного зовнішнього середовища, характерного для сучасної будівельної галузі України, зокрема для підприємств, що здійснюють діяльність у регіонах, які зазнали негативного впливу воєнних дій, зокрема у місті Харкові.

Проведення SWOT-аналізу забезпечує можливість:

– визначити внутрішні переваги системи управління персоналом, зокрема наявність досвідчених працівників, сформованої корпоративної культури та інших ресурсів, які можуть бути використані для реалізації стратегічних цілей підприємства;

– виявити існуючі недоліки та проблемні аспекти кадрової політики, що потребують першочергового вдосконалення, зокрема недостатній розвиток нематеріальної мотивації персоналу або обмежене використання сучасних цифрових HR-технологій;

– оцінити зовнішні можливості, пов'язані з реалізацією державних програм підтримки бізнесу, освітніх ініціатив, проєктів післявоєнного відновлення та інших заходів, які можуть сприяти залученню трудових ресурсів і додаткових джерел фінансування;

– систематизувати зовнішні загрози, що впливають на кадровий потенціал підприємства, зокрема мобілізаційні процеси, трудову міграцію, дефіцит кваліфікованих кадрів та ризики скорочення інвестиційної активності, а також розробити заходи щодо мінімізації їх негативного впливу.

Таким чином, SWOT-матриця є важливою основою для формування стратегії розвитку системи управління персоналом ТДВ «Житлобуд-2», яка враховує вплив зовнішнього середовища та спрямована на забезпечення довгострокової ефективності діяльності підприємства. Її використання сприяє підвищенню обґрунтованості управлінських рішень, удосконаленню кадрової політики та створює передумови для постійного моніторингу досягнення цілей у сфері мотивації персоналу й управління людськими ресурсами (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – SWOT-аналіз системи управління персоналом підприємства

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> – Високий рівень фахової підготовки основної частини персоналу. – Історично сформована репутація стабільного роботодавця. – Впровадження елементів внутрішнього навчання і наставництва. – Відносно низький рівень плинності серед інженерно-технічного персоналу. 	<ul style="list-style-type: none"> – Недостатній рівень цифровізації процесів HR-менеджменту. – Одноманітність форм матеріального стимулювання (відсутність КРІ, систем преміювання за результатами). – Відсутність системи професійної адаптації та розвитку молодих працівників. – Слабкий зворотний зв'язок між працівниками та управлінським апаратом.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> – Участь у регіональних та міжнародних програмах відновлення інфраструктури, що створює попит на фахівців. – Запровадження сучасних HRM-платформ (PeopleForce, Higma, BambooHR). – Розвиток партнерств із вишами для формування кадрового резерву. – Впровадження нематеріальних стимулів, що не потребують значних витрат. 	<ul style="list-style-type: none"> – Військові дії та ризик втрати кваліфікованих кадрів через релокацію або мобілізацію. – Посилення конкуренції на ринку праці внаслідок відтоку працівників за кордон. – Зниження інвестиційної привабливості будівельної галузі в регіоні. – Демотивація персоналу через економічну невизначеність та затримки у виплатах.

Проведений SWOT-аналіз системи управління персоналом ТДВ «Житлобуд-2» дозволив виявити як внутрішні переваги підприємства, так і проблемні аспекти, які стримують її подальший розвиток та потребують відповідних управлінських рішень. До сильних сторін підприємства належать наявність досвідченого кадрового складу, високий рівень професійної підготовки працівників, незначна плинність інженерно-технічного персоналу, а також функціонування окремих елементів наставництва. Зазначені характеристики свідчать про достатній потенціал підприємства для підтримання стабільності та забезпечення подальшого розвитку кадрової системи навіть в умовах кризових викликів.

Водночас результати аналізу засвідчили наявність певних слабких сторін, які створюють додаткові організаційні ризики. Серед них варто виділити обмежене використання сучасних інструментів мотивації праці, орієнтацію переважно на матеріальне стимулювання без належного врахування

результативності працівників, відсутність цифрових рішень для автоматизації HR-процесів, недостатньо формалізовану систему адаптації нових співробітників та недосконалі механізми комунікації між персоналом і керівництвом. Сукупність цих факторів негативно впливає на рівень залученості працівників, особливо молодих фахівців, та ускладнює реалізацію стратегічних завдань підприємства.

Попри існування значних зовнішніх загроз, серед яких безпекові ризики, трудова міграція, дефіцит кваліфікованих кадрів та економічна нестабільність, зовнішнє середовище також створює нові можливості для розвитку системи управління персоналом. Перспективним напрямом є залучення підприємства до програм відновлення інфраструктури Харківського регіону, що сприятиме створенню нових робочих місць та збільшенню потреби у висококваліфікованих спеціалістах. Додаткові можливості відкриває впровадження сучасних HRM-систем, таких як PeopleForce або Hirma, які здатні підвищити ефективність кадрового адміністрування. Важливим напрямом також є розвиток співпраці з профільними закладами вищої освіти з метою формування кадрового резерву та організації практичної підготовки майбутніх працівників.

Враховуючи результати проведеного аналізу, доцільним є впровадження комплексу заходів щодо вдосконалення системи управління персоналом ТДВ «Житлобуд-2». Насамперед рекомендується розробити та впровадити систему мотивації, засновану на ключових показниках ефективності (KPI), яка поєднуватиме матеріальні та нематеріальні стимули. Важливим кроком має стати автоматизація кадрових процесів із використанням сучасних цифрових технологій. Крім того, необхідно створити формалізовану систему адаптації молодих працівників, що передбачатиме наставництво, професійне навчання та оцінювання результатів роботи. Доцільним є також розширення співпраці із закладами вищої освіти Харкова для залучення студентів до діяльності підприємства. Особливу увагу варто приділити розвитку нематеріальних методів мотивації, зокрема програмам визнання досягнень, внутрішнім конкурсам, публічному заохоченню та іншим формам підвищення залученості персоналу.

Таким чином, SWOT-аналіз дозволив визначити стратегічні напрями вдосконалення системи управління персоналом підприємства, спрямовані на формування гнучкої, стійкої та ефективної кадрової політики, здатної оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Запропоновані заходи мають важливе значення для післякризового відновлення підприємства та забезпечення подальшого розвитку будівельної галузі регіону.

В умовах сучасної соціально-економічної нестабільності, особливо на територіях, що постраждали від воєнних дій, підприємства змушені адаптувати не лише виробничі процеси, а й систему управління людськими ресурсами до нових умов функціонування. ТДВ «Житлобуд-2», яке є одним із провідних підприємств будівельної сфери Харкова, стикається з низкою складних викликів, пов'язаних із збереженням кваліфікованого персоналу, забезпеченням високої продуктивності праці та підтриманням ефективності трудової діяльності. Результати проведеного аналізу засвідчили скорочення чисельності працівників, уповільнення темпів зростання продуктивності праці та недостатню результативність існуючої системи мотивації.

Створення сучасної системи управління персоналом повинно ґрунтуватися на принципах стратегічного менеджменту, індивідуального підходу до працівників, інноваційності, безперервного професійного розвитку та соціального партнерства. Для ТДВ «Житлобуд-2» особливого значення набуває трансформація чинної системи мотивації від переважно фінансової моделі до комплексного підходу, який поєднує матеріальне стимулювання з розвитком корпоративної культури, удосконаленням механізмів комунікації, створенням умов для професійної самореалізації та підвищення кваліфікації персоналу.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку є оптимізація кадрової структури підприємства. Це передбачає проведення аналізу зайнятості персоналу, розроблення моделей компетенцій, формування індивідуальних кар'єрних маршрутів та впровадження сучасних цифрових HR-рішень. Використання таких платформ, як PeopleForce або Megapolis.HR, дозволить автоматизувати кадровий облік, підвищити якість аналітичної роботи,

забезпечити прозорість комунікацій і вдосконалити систему контролю ефективності працівників.

Для підвищення мотивації персоналу доцільно запровадити багаторівневу систему оплати праці, яка враховуватиме особистий внесок працівника, досягнення встановлених показників ефективності, рівень інноваційної активності, якість виконання робіт та дотримання встановлених термінів. Водночас особливу увагу слід приділити розвитку нематеріальних стимулів, серед яких наставництво, корпоративне визнання досягнень, формування позитивного бренду роботодавця та залучення працівників до процесу прийняття управлінських рішень. Саме такі інструменти можуть забезпечити високий рівень лояльності персоналу навіть за умов обмежених фінансових можливостей підприємства.

Важливим напрямом удосконалення кадрової політики є організація системи безперервного професійного навчання. Доцільним є проведення короткострокових програм підвищення кваліфікації з новітніх будівельних технологій у співпраці з профільними закладами освіти Харкова. Це сприятиме адаптації працівників до сучасних вимог ринку та підвищенню конкурентоспроможності підприємства за рахунок розвитку людського капіталу.

Розвиток організаційної культури повинен бути спрямований на формування відкритого та комфортного робочого середовища, у якому працівники відчуватимуть свою значущість, матимуть можливість висловлювати власні пропозиції, отримувати якісний зворотний зв'язок і брати участь у командній взаємодії. Проведення стратегічних сесій, командоутворюючих заходів, внутрішніх опитувань та інших комунікаційних ініціатив сприятиме зміцненню довіри, підвищенню лояльності персоналу та формуванню готовності колективу до спільного подолання викликів.

Для впровадження запропонованих заходів необхідно передбачити відповідне фінансове забезпечення. Орієнтовний кошторис витрат може бути скоригований залежно від фінансового стану підприємства та наявних ресурсних можливостей.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі узагальнено теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності будівельного підприємства в сучасних умовах функціонування.

За результатами проведеного дослідження сформульовано такі висновки.

Запропоновано авторське трактування поняття «економічна ефективність господарської діяльності підприємства», яке розглядається як результат фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що забезпечує покриття всіх понесених витрат, формування чистого прибутку для подальшого розвитку підприємства та характеризує рівень раціональності використання ресурсів, здатність досягати стратегічних цілей і підтримувати стабільне функціонування в умовах конкурентного ринкового середовища.

Встановлено, що показники економічної ефективності відображають результати виробничої та фінансової діяльності підприємства і формують відповідні економічні вигоди як для суб'єктів господарювання, так і для державних інституцій, які реалізують програми економічного розвитку. Економічний ефект проявляється через забезпечення належного рівня прибутковості та результативності господарської діяльності.

Обґрунтовано, що підвищення економічної ефективності можливе за умови впровадження дієвих механізмів управління на всіх рівнях підприємства та на кожному етапі господарського процесу. Особливого значення набувають інструменти мотивації персоналу, залучення працівників до управлінських процесів, а також створення сприятливих умов для розроблення та впровадження інноваційних рішень.

У другому розділі роботи проведено комплексний аналіз діяльності ТДВ «Житлобуд-2» – одного з провідних підприємств будівельної галузі Харкова. Результати дослідження показали, що протягом 2021–2024 років підприємство здійснювало діяльність в умовах значних зовнішніх викликів,

насамперед пов'язаних із воєнним станом, що негативно вплинуло на чисельність персоналу та рівень продуктивності праці. Аналіз техніко-економічних показників засвідчив скорочення кадрового потенціалу та відповідне зниження ефективності виробничої діяльності.

Разом із тим встановлено позитивні тенденції щодо стабілізації діяльності підприємства у 2024 році, що створює передумови для поступового відновлення кадрового потенціалу та підвищення результативності роботи. На основі проведеного аналізу визначено основні напрями вдосконалення системи управління персоналом, серед яких: запровадження сучасної системи матеріального і нематеріального стимулювання працівників, удосконалення кадрового планування, підвищення рівня професійної компетентності персоналу та автоматизація основних HR-процесів.

Отже, результати дослідження підтвердили, що ефективне управління персоналом є одним із ключових чинників забезпечення конкурентоспроможності, економічної стійкості та довгострокового розвитку будівельного підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Розроблені в роботі практичні рекомендації можуть бути використані ТДВ «Житлобуд-2» для вдосконалення кадрової політики, підвищення ефективності використання трудового потенціалу та реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амбросов В.Я. Механізм ефективного функціонування підприємств. Економіка України. 2018. № 6. С. 60-66.
2. Аналітика KPMG: як COVID-19 змінив глобальні тренди торгівлі в 2020 году. URL: <https://elnews.com.ua/ru/analytyka-kpmg-kak-covid-19-uzmenyl-globalnye-trendy-v-2020-godu/>
3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с.
4. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За ред. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. 410 с.
5. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства. Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. 2015. Вип. 14. С. 16–20.
6. Бланк И.А. Торговый менеджмент. К. : Эльга, 2009. 789 с.
7. Блонська В.І. Соціально-економічна ефективність діяльності підприємства, резерви і шляхи їх підвищення. Науковий вісник. №16.7. 2016. С. 22-34.
8. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Видавництво А.С.К., 2013. 400 с.
9. Братанич М. В., Полозова Т. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів. Економіка промисловості. 2020. № 4. С. 153–155.
10. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.
11. Габор В. Економічна ефективність господарської діяльності підприємств в умовах ринкового механізму. Наука молода. №6. 2016. С. 12-23.
12. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств. К. : Кондор, 2014. 180 с.

13. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. посіб. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
14. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія. К. : Логос, 2013. 204 с.
15. Голубєва Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2018. № 5. С. 66-71.
16. Давиденко Н. М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами. Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. 2017. Вип. 35. С. 108–111.
17. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 208 с.
18. Дорохов О.М. Оцінка економічної ефективності діяльності підприємства. Вісник ЖДТУ. 2017. №34. С. 56-62.
19. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. К.: КНЕУ, 2008. 362 с.
20. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
21. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Х.: Мачулін, 2016. 504 с.
22. Калієва О.М., Разумова М.С., Дергунова М.І., Говорова М.С. Поняття економічної ефективності комерційної діяльності. Інноваційна економіка: матеріали Міжнар. науч. конф. 2014. С. 99–103.
23. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник. К.: Атіка, 2013. 432 с.
24. Кармазін В. А., Савицька О. М. Економічний аналіз: Практикум: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 255 с.
25. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2016. 697 с.
26. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури,

2013. 400 с.
27. Куцик П.О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольнo-аналітичне забезпечення системи управління: монографія. Чернівці : Технодрук, 2015. 370 с.
 28. Куцик П.О., Герєга Г.Ф. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю підприємства. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2014. Вип. 45. С. 96–102.
 29. Кучер В.А. Визначення структури показників ефективності роботи підприємства як основа прийняття стратегічних рішень. Економіка промисловості. 2019. № 1. С. 71-77.
 30. Мазаракі А.А., Пшєслінський Д.М., Смолін І.В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
 31. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. Фінанси України. 2013. № 6. С. 24–32.
 32. Медвідь М.М. Економічна ефективність на підприємствах та їх оцінка. Науковий вісник. №17.5. 2017. С. 45-52.
 33. Мочерний С. В. Політична економія: навч. посіб. К.: Знання, 2002. 437 с.
 34. Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. №6. С. 180-191.
 35. Пан Л. В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) як інструмент ефективного управління стратегією організації URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8532/Pan_Zbalansovana_syste_ma_pokaznykiv.pdf.
 36. Пасєка Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm.
 37. Попов Є.В. Використання показників доходів та витрат. Економіка, фінанси право, 2017. № 10. С.17-21.
 38. Прокопчук А.П. Теоретико-методологічні аспекти визначення ефективності

- діяльності підприємства в сучасній науковій думці. Вісник ЛКА : сер. економічна. Львів : Вид-во ЛКА. 2018. Вип. 19. С. 245-250.
39. Прядко В.В. Теоретико-методичні аспекти ефективності промислового виробництва. Економіка АПК. 2019. № 10. С. 69-77.
40. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. №4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>.
41. Руцишин Н.М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування комерційних систем. Вісник ЛКА : сер. економічна. Львів : Вид-во ЛКА, 2016. Вип. 16. С. 401-405.
42. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення. Інноваційна економіка. 2009. № 2. С. 153–162.
43. Савицька О. М., Салабай В. О. Збалансована система показників : вимір ефективності управління діяльністю підприємства. Перспективні напрямки розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: теорія і практика: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 9 березня 2019 р.): у 3 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 1. С. 28–30.
44. Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості методології оцінювання ефективності та результативності в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства. Сучасні підходи до управління підприємством : зб. тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., 11 квіт. 2019 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. С. 152. URL : <http://conf.management.fmm.kpi.ua>.
45. Савіна Г.Г. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством. Ефективна економіка. 2016. № 12. С. 34-39.
46. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 688 с.

47. Соломянюк Н.М., Рябко О.І. Оцінювання ефективності діяльності торговельного підприємства. The scientific heritage. 2017. URL: <https://mail.ukr.net/desktop#readmsg/14966471270373335070/f0/attach=2>.
48. Сотніков Ю.М., Єрашко А.І. Маркетингові проблеми ефективності розвитку підприємств. Науковий погляд: економіка та управління. 2021. №1 (71). С. 29-32.
49. Суліма Н.М., Степасюк Л.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства: підручник. Київ: Компринт, 2015. 465 с.
50. Удосконалення методів оцінки ефективності діяльності підприємств / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова та ін. Запоріжжя : ГУ ЗІДМУ, 2013. 55 с.
51. Футало Т. В. Методичні аспекти аналізу соціально-економічної ефективності підприємств: монографія; за ред. Г. І. Башнянина. Економічні системи. Т. 4; Львів : Ліга-Прес, 2013. 508 с.
52. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2018. №3. С. 50–53.
53. Цимбалюк Л.Г. Чинники, резерви та шляхи підвищення ефективності підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу № 3(15). 2019. С. 88-95.
54. Швиданенко Г.О., Теплюк М.А., Декрет І.І. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування ресурсного портфеля підприємства. Молодий вчений (Економічні науки). 2016. № 12.1 (40). С. 1001–1005.
55. Яковенко Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності підприємств. Полтава, 2016. 247 с.
56. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. №12. С. 174–177.

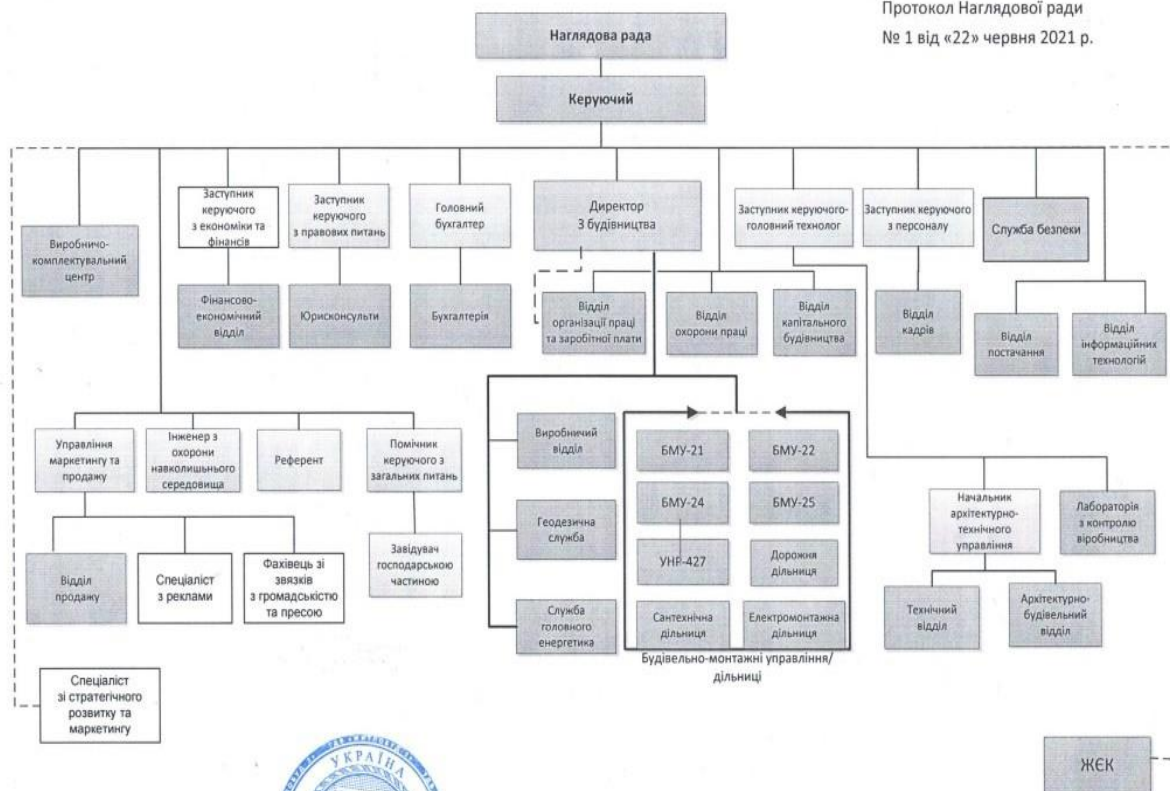
ПЕРЕЛІК ГРАФІЧНОГО МАТЕРІАЛУ

№ п/п	Назва аркуша	Кількість аркушів
1.	Структурна схема кваліфікаційної роботи	1
2.	Теоретичні аспекти підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	1
3.	Характеристика діяльності ТДВ «Житлобуд-2»	1
4.	Аналіз фінансового стану будівельного підприємства	2
5.	Оцінка ефективності діяльності підприємства будівельної галузі	1
6.	Матриця SWOT-аналізу системи управління персоналом будівельного підприємства	1
7.	Висновки	1
8.	Перелік апробацій результатів дослідження	1
ВСЬОГО		9

ДОДАТКИ

Додаток 1

ЗАТВЕРЖЕНО
Протокол Наглядової ради
№ 1 від «22» червня 2021 р.



Організаційна структура ТДВ «Житлобуд-2»

