

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра менеджменту і права**

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ в ЕК:

Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.

_____ Олександр ВЕЛИЧКО
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-
ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

Владислав ДЕБЕДА

**Науковий керівник,
к.е.н., доцентка**

Марія ДЕМИДОВА

Дніпро – 2024

ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**Факультет менеджменту і маркетингу****Кафедра менеджменту і права****Спеціальність 073 «Менеджмент»****Освітня-професійна програма: «Менеджмент»****Освітній ступінь: «Магістр»****ЗАТВЕРДЖУЮ**

Зав. кафедри _____

« ____ » _____ 20 р.

ЗАВДАННЯ**на кваліфікаційну роботу здобувачеві****ДЕБЕДІ ВЛАДИСЛАВУ ПАВЛОВИЧУ**

1. Тема роботи «Удосконалення управління фінансово-економічним розвитком підприємства»,

Керівник роботи Демидова Марія Миколаївна, к.е.н., доцентка,

затверджені наказом ректора ДДАЕУ від « ____ » _____ 2024 р. № _____.

2. Строк подання здобувачем роботи 01 грудня 2024 року.

3. Вихідні дані до роботи Фінансова звітність приватного підприємства АН «Серпантин» за період 2021-2023 років, а також прогнольні оцінки фінансового зростання та аналіз показників економічної діяльності компанії.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити).

1. Вивчити підходи до управління економічними процесами на підприємстві.

2. Дослідити фактори оптимізації фінансової діяльності підприємства.

3. Ознайомитись з ключовим фактором розвитку підприємства.

4. Надати загальну характеристику підприємства.

5. Здійснити аналіз системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

6. Провести оцінку економічних показників діяльності ПП АН «Серпантин».

7. Запропонувати заходи з підвищення показників фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин».

8. Обґрунтувати запропоновану маркетингову стратегію розвитку підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).

1. Організаційна структура підприємства ПП АН «Серпантин».

2. Динаміка основних економічних показників діяльності підприємства.

3. Зміни показників рентабельності активів ПП АН «Серпантин».

4. Динаміка коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності підприємства.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
№3			

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження, розробка завдання і графіка робіт	Червень 2024 року	
2	Вибір і опрацювання літературних джерел. Теоретичний розділ роботи	Липень 2024 року	
3	Аналіз виробничо-економічної діяльності підприємства та написання аналітичного розділу роботи	Серпень-Вересень 2024 року	
4	Розрахунок та написання проектного розділу	Жовтень 2024 року	
5	Написання висновків та пропозицій	Листопад 2024 року	
6	Перевірка тексту для встановлення рівня оригінальності роботи та відсутності академічного плагіату, фабрикації та фальсифікації	Грудень 2024 року	
7	Підготовка доповіді та ілюстративного матеріалу до захисту роботи	Грудень 2024 року	

Здобувач
Керівник роботи

Владислав ДЕБЕДА
Марія ДЕМИДОВА

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення управління фінансово-економічним розвитком підприємства».

Кваліфікаційна робота містить: 86 с., 12 рис., 24 табл., 1 додаток, 62 літературних джерела.

Об'єкт дослідження: процес фінансово-економічного розвитку ПП АН «Серпантин».

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів, що формують систему управління фінансово-економічними процесами на підприємстві.

Метою роботи є розробка заходів з удосконалення системи управління фінансово-економічним розвитком ПП АН «Серпантин».

Методи дослідження: метод порівняльного аналізу; методи прогнозування; SWOT-аналіз; факторний аналіз; статистичний аналіз, графічний метод; метод економічного аналізу та методи оцінки ефективності проекту: метод NPV, метод Profitability Index; метод Payback Period.

У кваліфікаційній роботі проведено дослідження теоретико-методологічних аспектів управління фінансово-економічним розвитком підприємства. Здійснено оцінку фінансово-економічного стану ПП АН «Серпантин». Запропоновано заходи з підвищення показників фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин» та обгрунтовано маркетингову стратегію розвитку підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Управління. Фінансово-економічна діяльність. Розвиток. Стратегія. Проект. Інвестиції. Ефективність.

KEYWORDS

Management. Financial and economic activity. Development. Strategy. Project. Investments. Efficiency.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Методичні підходи до управління економічними процесами на підприємстві.....	9
1.2. Фактори оптимізації фінансової діяльності підприємства.....	17
1.3. Інвестиції як ключовий фактор фінансово-економічного розвитку підприємства.....	24
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПП АН «СЕРПАНТИН»	32
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	32
2.2. Аналіз системи управління фінансовими ресурсами підприємства ПП АН «Серпантин».....	38
2.3. Оцінка економічних показників господарської діяльності ПП АН «Серпантин».....	49
РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ З УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПП АН «СЕРПАНТИН».....	59
3.1. Напрями підвищення показників фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин».....	59
3.2. Обґрунтування маркетингової стратегії економічного розвитку підприємства.....	71
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	82
ДОДАТКИ.....	87

ВСТУП

Актуальність теми. Роль ефективного фінансового менеджменту в умовах сучасної економіки стає критично важливою, оскільки підприємства вимушені не лише пристосовуватися до мінливих ринкових умов, а й активно впроваджувати нові фінансові стратегії, що сприяють їхньому довгостроковому розвитку. Глобалізація посилює рівень конкуренції, створюючи додаткові можливості для зростання, але водночас ставлячи більш жорсткі вимоги до управління фінансами.

Удосконалення управління фінансово-економічним розвитком підприємства відкриває широкі можливості для більш раціонального використання наявних ресурсів, що є ключовим фактором підвищення ефективності діяльності та зміцнення конкурентних позицій. У сучасних умовах ринку, де зростає інтенсивність конкуренції та посилюється динамічність економічних процесів, підприємства стикаються з необхідністю оперативно реагувати на зміни, підтримувати продуктивність на високому рівні та постійно оптимізувати свою діяльність. Завдяки вдосконаленню управлінських механізмів, підприємства здатні впроваджувати більш гнучкі і адаптивні системи, які сприяють підвищенню продуктивності, ефективному контролю за витратами та залученню інвестиційних ресурсів, що, в свою чергу, закладає міцну основу для довгострокового фінансового зростання.

Дослідження у цьому напрямку є важливим кроком на шляху до створення надійного економічного підґрунтя, яке дозволить підприємству не лише утримувати свої позиції на ринку, але й забезпечити стабільне розширення, впровадження інновацій та підтримку стійкої конкурентоспроможності. Вдосконалення управлінських процесів також сприяє більш точному прогнозуванню і плануванню, що дає можливість приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на досягнення стратегічних цілей. Таким чином, модернізація підходів до управління фінансово-економічним розвитком є важливим аспектом для підприємства, яке прагне

забезпечити стійкий розвиток і ефективно протистояти викликам сучасної економічної системи.

Сучасні підходи до управління фінансово-економічним розвитком вимагають інтеграції традиційних фінансових методів із новітніми технологіями та інноваційними практиками управління, що дозволяє адаптувати підприємство до зовнішніх змін та внутрішніх потреб. В умовах зростаючого рівня ризиків і невизначеності, особливо для малого та середнього бізнесу, що має обмежені ресурси, ефективне управління фінансовим розвитком набуває вирішального значення. Саме тому важливість даної теми полягає в потребі розробки нових та вдосконалення існуючих методів управління, які дозволять посилити фінансові показники та забезпечити економічну стабільність.

Метою роботи є розробка заходів з удосконалення системи управління фінансово-економічним розвитком ПП АН «Серпантин».

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

- вивчити методичні підходи до управління економічними процесами на підприємстві;
- дослідити фактори оптимізації фінансової діяльності підприємства;
- ознайомитись з інвестиціями як ключовим фактором фінансово-економічного розвитку підприємства;
- надати загальну характеристику підприємства;
- здійснити аналіз системи управління фінансовими ресурсами підприємства ПП АН «Серпантин»;
- провести оцінку економічних показників господарської діяльності ПП АН «Серпантин»;
- запропонувати заходи з підвищення показників фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин»;
- обґрунтувати запропоновану маркетингову стратегію економічного розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес фінансово-економічного розвитку ПП

АН «Серпантин».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів, які формують систему управління фінансово-економічними процесами на підприємстві.

Інформаційною базою є нормативно-правові документи, наукові праці в сфері фінансового та економічного менеджменту підприємства, а також бухгалтерська звітність ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років.

Методи досліджень. Під час виконання кваліфікаційної роботи застосовувались наступні методи: аналіз фінансової звітності; метод порівняльного аналізу; методи економічного прогнозування; SWOT-аналіз підприємства; метод експертних оцінок; факторний аналіз; статистичний аналіз, графічний метод; метод економічного аналізу; табличний метод; а також методи оцінки економічної ефективності проекту: метод NPV, метод Profitability Index; метод Payback Period.

Наукова новизна. Наукова новизна дослідження полягає в розробці та обґрунтуванні конкретних заходів, а також в інтеграції теоретичних знань і практичних рішень, які сприятимуть удосконаленню управління фінансово-економічним розвитком ПП АН «Серпантин», що є надзвичайно актуальним у контексті сучасних умов ринкової економіки.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути корисними для інших підприємств, що функціонують у схожих умовах, оскільки вони містять узагальнені підходи та практичні рекомендації, які можуть бути адаптовані до специфіки їхньої діяльності. Отже, практична значущість дослідження полягає не лише в його безпосередньому застосуванні в діяльності конкретного підприємства, але й у можливості використання отриманих результатів іншими суб'єктами господарювання для покращення управлінських процесів і підвищення фінансово-економічної стійкості.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох основних розділів, висновків та бібліографічного списку, який містить 62 джерела. Загальний

обсяг роботи становить 86 сторінок, включаючи 12 ілюстрацій та 24 таблиці.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Методичні підходи до управління економічними процесами на підприємстві

Економічна система – сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл споживання товарів і послуг, регулювання економічної діяльності. Господарська діяльність в економічній системі завжди виявляється організованою, скоординованою тим чи іншим чином, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: продуктивні сили, техніко-економічні та організаційно-економічні відносини, виробничі відносини [17, 35, 42].

Для досягнення ефективності в цій сфері застосовуються різноманітні методичні підходи, що ґрунтуються на принципах системності, інтеграції та адаптації до умов ринкової економіки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Методологічні підходи до управління економічною діяльністю підприємства [17]

Методичний підхід	Переваги	Недоліки	Принципи реалізації
Системний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - розглядає підприємство як цілісну систему, що дозволяє враховувати взаємозв'язки між елементами. - дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки. 	<ul style="list-style-type: none"> - може бути складним у реалізації через необхідність комплексного аналізу. - вимагає значних ресурсів для збору та обробки даних. 	<ul style="list-style-type: none"> принцип системності: цілісність, взаємозв'язок елементів, динамічність.

Методичний підхід	Переваги	Недоліки	Принципи реалізації
Процесний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - концентрується на управлінні конкретними економічними процесами, що дозволяє оптимізувати їх виконання. - полегшує виявлення слабких місць у процесах. 	<ul style="list-style-type: none"> - може призвести до ізоляції окремих процесів без урахування їх впливу на загальну ефективність. - вимагає постійного моніторингу та адаптації. 	принцип управління: чітке визначення цілей і ресурсів, моніторинг та оптимізація.
Інтегративний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - сприяє об'єднанню різних функцій і процесів для досягнення синергії. - дозволяє покращити координацію між підрозділами. 	<ul style="list-style-type: none"> - вимагає високого рівня співпраці між різними відділами. - може бути складним для реалізації через різні корпоративні культури. 	принцип інтеграції: співпраця, обмін інформацією, загальні цілі.
Адаптивний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - швидка реакція на зміни в зовнішньому середовищі, що забезпечує конкурентоспроможність. - вимагає постійного моніторингу умов. 	<ul style="list-style-type: none"> - може бути недостатньо ефективним у стабільних умовах. - вимагає ресурсів для постійного аналізу та адаптації. 	принцип адаптації: гнучкість, швидкість реагування, готовність до змін.
Аналітичний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - базується на фактичних даних, що підвищує обґрунтованість рішень. - дозволяє виявляти тенденції та прогнозувати результати. 	<ul style="list-style-type: none"> - вимагає кваліфікованих фахівців для аналізу даних. - може бути дорогим через необхідність впровадження спеціалізованих інструментів. 	принцип аналізу: використання статистичних та математичних моделей, об'єктивність даних.

1. Системний підхід є однією з основоположних концепцій у управлінні, що дозволяє ефективно організувати та контролювати економічні процеси в підприємстві. Він ґрунтується на розумінні підприємства як цілісної системи, що складається з взаємопов'язаних елементів, які

функціонують у рамках єдиного механізму. Основна мета системного підходу – досягнення оптимального функціонування підприємства через усвідомлення та врахування взаємозв'язків між усіма складовими частинами.

Системний підхід до управління економічними процесами на підприємстві є необхідним інструментом для забезпечення стійкого розвитку та конкурентоспроможності. Він дозволяє оптимізувати взаємодію між різними елементами підприємства, що, у свою чергу, призводить до підвищення ефективності його діяльності. Використання системного підходу відкриває нові горизонти для прийняття зважених управлінських рішень, що базуються на глибокому розумінні складних економічних взаємозв'язків.

Основні принципи системного підходу:

– цілісність системи: підприємство розглядається як єдина система, в якій усі елементи взаємодіють між собою. зміни в одній частині системи можуть суттєво вплинути на інші частини, тому важливо враховувати цю взаємозалежність під час прийняття рішень;

– взаємозв'язок елементів: у системному підході важливо розуміти, що елементи підприємства не функціонують ізольовано. Взаємозв'язки між різними підрозділами, ресурсами та процесами мають великий вплив на загальний результат діяльності підприємства;

– аналіз і синтез: системний підхід передбачає використання методів аналізу для вивчення складових частин системи та синтезу для об'єднання отриманих даних в єдине ціле;

– зворотний зв'язок: важливою складовою системного підходу є механізм зворотного зв'язку, який дозволяє оцінити результати впроваджених змін і коригувати стратегії управління відповідно до отриманих даних.

Застосування системного підходу до управління економічними процесами дозволяє [22, 44]:

а) виявляти причинно-наслідкові зв'язки: аналізуючи взаємозв'язки між різними економічними процесами, керівництво може зрозуміти, які фактори

впливають на результати діяльності підприємства. Це дозволяє уникати помилок, які можуть виникати через неусвідомлення або ігнорування взаємодії між різними елементами;

б) оптимізувати процеси: системний підхід допомагає виявити неефективні процеси та визначити, які зміни необхідно внести для підвищення загальної ефективності. Це може включати вдосконалення технологій, реорганізацію робочих процесів або інвестиції в нові ресурси;

в) забезпечувати інтеграцію стратегій: застосування системного підходу дозволяє забезпечити узгодженість між різними стратегіями підприємства, що, в свою чергу, сприяє досягненню стратегічних цілей;

г) покращувати адаптацію до зовнішніх змін: у світі, де бізнес-середовище постійно змінюється, системний підхід дозволяє підприємству швидше реагувати на зміни в ринкових умовах, потребах споживачів та інших зовнішніх факторах.

2. Процесний підхід. Процесний підхід акцентує увагу на управлінні окремими економічними процесами в межах підприємства. Цей підхід передбачає визначення ключових процесів, їх аналіз, моніторинг та оптимізацію. Успішне управління економічними процесами вимагає чіткого визначення цілей, завдань та ресурсів, необхідних для їх реалізації.

Основні компоненти процесного підходу [13, 54]:

– визначення ключових процесів: першим кроком у процесному підході є ідентифікація основних процесів, які є критичними для функціонування підприємства. це може включати виробничі, фінансові, маркетингові та інші процеси, що впливають на загальну ефективність діяльності;

– аналіз процесів: після визначення ключових процесів проводиться їхній детальний аналіз, який дозволяє виявити недоліки, затримки або неефективні етапи. аналіз може включати як кількісні, так і якісні оцінки, що дає змогу зрозуміти, де і як можна поліпшити ситуацію;

– моніторинг: важливим етапом є постійний моніторинг виконання процесів. це передбачає встановлення показників ефективності (KPI), які

допомагають в оцінці результативності та виявленні відхилень від запланованих цілей;

– оптимізація: на основі аналізу і моніторингу приймаються рішення щодо оптимізації процесів. це може включати вдосконалення технологій, зміну організаційних структур, скорочення витрат або перепроєктування робочих процесів. мета оптимізації - досягнення максимальної ефективності при мінімальних витратах.

Успішне управління економічними процесами вимагає чіткого формулювання цілей та завдань, які потрібно досягти. Цілі повинні бути специфічними, вимірюваними, досяжними, релевантними та обмеженими в часі (SMART). Визначення завдань включає в себе визначення конкретних дій, які потрібно виконати для досягнення поставлених цілей. Крім того, важливим аспектом є визначення ресурсів, необхідних для реалізації процесів. Це може включати фінансові, матеріальні та людські ресурси. Ефективне управління ресурсами дозволяє знизити витрати та підвищити загальну продуктивність.

Переваги процесного підходу: процесний підхід дозволяє виявити неефективні етапи та скоротити витрати, що в результаті підвищує загальну ефективність підприємства; підприємства, які використовують процесний підхід, можуть швидше адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі завдяки постійному моніторингу та оптимізації процесів; постійний аналіз і вдосконалення процесів сприяє підвищенню якості продукції та послуг, що позитивно впливає на задоволеність споживачів; процесний підхід дозволяє чітко розподілити відповідальність між співробітниками та підрозділами, що забезпечує більшу прозорість у процесах управління [7, 33].

3. Інтегративний підхід. Інтегративний підхід полягає у поєднанні різних методів і технік управління економічними процесами, що дозволяє створити комплексну систему управління. Це може включати інтеграцію фінансових, виробничих та маркетингових процесів. Основною метою є досягнення синергетичного ефекту, коли спільні зусилля різних підрозділів

підприємства призводять до кращих результатів, ніж могли б бути досягнуті окремо.

4. Адаптивний підхід. Адаптивний підхід до управління економічними процесами на підприємстві є надзвичайно актуальним у сучасних умовах, коли швидкі зміни на ринку, коливання економічної політики та технологічні інновації вимагають від компаній гнучкості та оперативності. Цей підхід акцентує увагу на важливості здатності підприємства адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх змін, що безпосередньо впливають на його діяльність. У рамках адаптивного підходу управлінці повинні бути готові до швидкої реакції на зміни, що потребує не лише наявності чіткої стратегії, а й розуміння ключових тенденцій у ринковому середовищі [5, 41].

Для реалізації адаптивного підходу підприємство повинно впроваджувати системи постійного моніторингу, які дозволяють відстежувати як зовнішні фактори - такі як зміни в законодавстві, економічні показники, ринкові тренди - так і внутрішні - ефективність виробництва, продуктивність праці, рівень задоволеності споживачів. Це дозволяє виявляти проблеми ще до того, як вони вплинуть на загальну ефективність підприємства, і вчасно приймати рішення щодо коригування діяльності. Адаптивний підхід також передбачає використання аналізу даних для прийняття обґрунтованих рішень, що базуються на фактичних показниках і прогнозах.

Застосування адаптивного підходу допомагає підприємствам залишатися конкурентоспроможними у складних умовах ринку. Це може включати адаптацію бізнес-моделей, зміну виробничих процесів, коригування цінової політики та впровадження нових технологій. Наприклад, у випадку появи нового конкурента або зміни попиту на продукцію, підприємство може швидко переорієнтувати свої ресурси, щоб задовольнити нові вимоги ринку. Адаптивність також стосується управлінських структур: організації, які сприяють децентралізації, можуть швидше приймати рішення на місцях, що дозволяє оперативніше реагувати на зміни [2, 19].

Крім того, адаптивний підхід передбачає культуру навчання та розвитку в межах підприємства, де працівники заохочуються до пропозицій змін та вдосконалень. Це сприяє залученню співробітників до процесу управління, підвищує їхню мотивацію та відповідальність, а також забезпечує постійний потік нових ідей, які можуть допомогти компанії адаптуватися до нових викликів. Таким чином, адаптивний підхід не лише сприяє оперативності у прийнятті рішень, але й формує динамічну організаційну культуру, здатну ефективно реагувати на зміни в середовищі.

Загалом, адаптивний підхід до управління економічними процесами є важливим інструментом для сучасних підприємств, що прагнуть досягти стійкості та конкурентоспроможності в умовах швидко змінюваного ринку. Він передбачає не лише здатність до швидкої реакції, але й готовність до постійного вдосконалення та інновацій, що є необхідними умовами для успішного функціонування в складному бізнес-середовищі.

5. Аналітичний підхід. Аналітичний підхід до управління економічними процесами на підприємстві є ключовим елементом, що забезпечує обґрунтоване прийняття рішень, яке базується на систематичному аналізі даних. Він передбачає використання як кількісних, так і якісних методів, що дозволяє комплексно оцінити ефективність функціонування підприємства. Завдяки цьому підходу управлінці отримують можливість не лише аналізувати минулі результати, а й виявляти основні тенденції, які впливають на майбутній розвиток компанії. Це, в свою чергу, забезпечує можливість прогнозування результатів та планування дій на найближчу перспективу [10, 25].

У рамках аналітичного підходу підприємства активно використовують статистичні методи, економіко-математичні моделі та спеціалізовані програмні рішення, які дозволяють збирати, обробляти і аналізувати великі обсяги даних. Наприклад, статистичні методи допомагають виявити кореляції між різними економічними показниками, такими як витрати, доходи, обсяги виробництва тощо. Економіко-математичні моделі, в свою

чергу, можуть використовуватися для симуляцій різних сценаріїв, що дозволяє підприємству оцінити наслідки тих чи інших управлінських рішень. Це особливо важливо в умовах нестабільності ринку, де кожне рішення може мати серйозні фінансові наслідки.

Аналітичний підхід також сприяє розвитку системи моніторингу економічних процесів, що дозволяє підприємствам оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Завдяки регулярному аналізу показників діяльності, керівництво отримує можливість вчасно виявляти відхилення від планових показників та коригувати стратегії для досягнення оптимальних результатів. Це дозволяє не тільки підвищити ефективність управління, а й зменшити ризики, пов'язані з несподіваними змінами в економічному середовищі [6, 49].

Крім того, аналітичний підхід стимулює культуру прийняття рішень на основі даних у всіх підрозділах підприємства. Це означає, що кожен співробітник, від керівника до рядового працівника, повинен розуміти важливість використання аналітичних інструментів для підвищення своєї продуктивності та ефективності роботи. Залучення співробітників до процесу аналізу даних може призвести до нових ідей та інновацій, що позитивно вплине на загальний розвиток підприємства.

Аналітичний підхід до управління економічними процесами є важливим інструментом для підприємств, які прагнуть досягти високої ефективності та конкурентоспроможності. Він забезпечує систематичний аналіз даних, який дозволяє підприємствам ухвалювати обґрунтовані рішення, реагувати на зміни в ринкових умовах і сприяти розвитку інноваційної діяльності. Завдяки використанню аналітичних методів, підприємства можуть оптимізувати свої ресурси, покращити фінансові показники і створити сприятливе середовище для стійкого розвитку [12, 57].

Отже, методичні підходи до управління економічними процесами на підприємстві є основою для досягнення високої ефективності його діяльності. Використання системного, процесного, інтегративного,

адаптивного та аналітичного підходів дозволяє комплексно оцінювати та оптимізувати економічні процеси, що, у свою чергу, сприяє сталому розвитку підприємства в умовах сучасного ринку. Застосування цих підходів потребує постійного вдосконалення управлінських практик та адаптації до нових викликів, що виникають у динамічному економічному середовищі.

1.2. Фактори оптимізації фінансової діяльності підприємства

Оптимізація фінансової діяльності підприємства є важливим аспектом управління, що має на меті підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та забезпечення стійкого економічного зростання. У сучасних умовах ринкової економіки, коли підприємства стикаються з різними викликами, такими як коливання економічних умов, зміни в законодавстві, підвищена конкуренція та інші зовнішні та внутрішні фактори, оптимізація фінансової діяльності стає необхідною умовою для досягнення успіху.

Ефективна фінансова діяльність забезпечує підприємству можливість своєчасно виконувати фінансові зобов'язання, зберігати ліквідність та отримувати стабільні доходи. Це досягається шляхом оптимізації витрат, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також через використання різноманітних інструментів фінансування. Успішне управління фінансовими потоками дозволяє підприємствам зменшити ризики, пов'язані з нестачею ліквідності, що, у свою чергу, сприяє підвищенню загальної фінансової стабільності [3, 36].

Основою підвищення ефективності фінансової діяльності є аналіз фінансових потоків підприємства, що включає в себе дослідження доходів, витрат, інвестицій, кредитування та інших фінансових операцій. Важливим етапом є розробка фінансового плану, який враховує всі аспекти діяльності підприємства і дозволяє передбачити можливі фінансові ризики. Використання сучасних інформаційних технологій і програмного забезпечення для аналізу та управління фінансами дозволяє отримати точну

та актуальну інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень.

Оптимізація фінансової діяльності передбачає також раціоналізацію витрат. Це може бути досягнуто шляхом детального аналізу всіх статей витрат, виявлення неефективних витрат і їх скорочення. Наприклад, підприємства можуть переглядати свої постачальницькі контракти, шукати альтернативні джерела матеріалів та послуг, впроваджувати технології, що знижують витрати на виробництво, або оптимізувати структуру витрат. Це не лише сприяє зменшенню витрат, а й підвищує загальну ефективність бізнес-процесів. Не менш важливим аспектом є управління фінансовими ризиками. Підприємства повинні бути готові до можливих фінансових труднощів, таких як падіння попиту, зміни в ціновій політиці постачальників або коливання валютних курсів. Визначення фінансових ризиків та їх аналіз допоможуть підприємству розробити стратегії для їх мінімізації. Це може включати в себе використання фінансових інструментів хеджування, диверсифікацію джерел доходу, а також підтримку ліквідності [23, 56].

Крім того, підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства також стосується управління капіталом. Підприємства повинні ефективно планувати і розподіляти свій капітал, щоб забезпечити фінансування інвестицій, необхідних для розвитку. Це може включати в себе вибір оптимального співвідношення між власними та запозиченими коштами, що дозволить знизити вартість капіталу і підвищити фінансову стійкість підприємства. Оптимізація структури капіталу забезпечує більшу гнучкість у прийнятті рішень щодо інвестування і може суттєво вплинути на загальну фінансову ефективність.

Завдяки всім цим аспектам, оптимізація фінансової діяльності підприємства є складним, але необхідним процесом, що вимагає системного підходу та глибокого аналізу всіх елементів фінансової системи підприємства. Результати оптимізації можуть суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємства, забезпечити йому стабільне фінансове становище та сприяти реалізації стратегічних цілей у

довгостроковій перспективі.

Таким чином, оптимізація фінансової діяльності є ключовим фактором для успішного функціонування підприємства в умовах сучасного ринкового середовища. Для підвищення ефективності діяльності підприємства використовують інструменти, які дозволяють оптимізувати фінансові процеси, зменшити витрати, підвищити доходи та забезпечити стабільність у фінансовій сфері (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Інструменти оптимізації фінансової діяльності підприємства [38]

Інструменти оптимізації	Характеристика	Принцип дії
Фінансове планування	Розробка фінансових прогнозів і бюджетів.	Допомагає передбачити майбутні фінансові потреби, контролювати витрати.
Аналіз фінансових показників	Оцінка рентабельності, ліквідності, обіговості капіталу тощо.	Виявлення проблемних зон у фінансовій діяльності підприємства, що дозволяє приймати зважені управлінські рішення на основі фактичних даних.
Оптимізація витрат	Аналіз витрат та впровадження заходів для їх зменшення.	Зменшення надмірних витрат через детальний аналіз статей витрат і застосування методів «витрати-обсяг-прибуток».
Управління оборотним капіталом	Оптимізація запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості.	Забезпечує достатню ліквідність підприємства через раціональне управління запасами та контролювання заборгованостей.
Автоматизація фінансових процесів	Використання фінансових технологій для спрощення фінансових операцій.	Зменшує витрати на управління фінансами, автоматизуючи рутинні процеси, що дозволяє зосередитись на стратегічних завданнях підприємства.
Диверсифікація джерел фінансування	Залучення різних джерел фінансування (кредити, інвестиції, облігації тощо).	Зменшує фінансові ризики, пов'язані з залежністю від одного джерела фінансування, і забезпечує більшу гнучкість у фінансових рішеннях.
Системи контролю витрат	Впровадження систем моніторингу та контролю за витратами підприємства.	Сприяє постійному контролю за витратами, що дозволяє своєчасно виявляти та усувати неефективності у фінансовій діяльності підприємства.
Прогнозування фінансових	Використання економіко-	Дозволяє підприємству адаптувати свою стратегію на основі очікуваних

Інструменти оптимізації	Характеристика	Принцип дії
результатів	математичних моделей для прогнозування доходів і витрат.	результатів, що допомагає забезпечити фінансову стійкість і стабільність.
Фінансовий аудит	Періодичне оцінювання фінансової діяльності підприємства аудиторами.	Виявляє недоліки в обліку та звітності, сприяє підвищенню прозорості та підзвітності, що, у свою чергу, поліпшує довіру інвесторів і кредиторів.

Одним із основних інструментів є фінансове планування, яке включає розробку фінансових прогнозів і бюджетів, що допомагають підприємству передбачити майбутні потреби в ресурсах і контролювати виконання фінансових показників

Аналіз фінансових показників також відіграє важливу роль у підвищенні ефективності фінансової діяльності. Регулярний моніторинг і оцінка таких показників, як рентабельність, ліквідність, обіговість капіталу та інші, дозволяє виявити проблемні зони та вжити заходів для їх виправлення. Застосування різних фінансових коефіцієнтів для оцінки діяльності підприємства допомагає у прийнятті зважених управлінських рішень.

Оптимізація витрат є ще одним важливим інструментом. Це може включати в себе проведення детального аналізу всіх статей витрат, виявлення неефективних витрат і впровадження заходів для їх скорочення. Використання методів, таких як аналіз «витрати-обсяг-прибуток», дозволяє підприємству визначити, як зміни в обсягах виробництва впливають на прибутковість. Крім того, оптимізація витрат може включати перегляд постачальницьких контрактів, зниження цін на матеріали та послуги, а також впровадження нових технологій, що зменшують витрати [16, 53].

Управління оборотним капіталом також є критично важливим для підвищення ефективності фінансової діяльності. Підприємства повинні оптимізувати свої запаси, дебіторську та кредиторську заборгованість для забезпечення достатньої ліквідності та зменшення фінансових ризиків.

Використання автоматизованих систем управління запасами дозволяє зменшити витрати на зберігання та уникнути надмірних запасів.

Фінансові інновації, такі як впровадження нових фінансових інструментів, також можуть суттєво підвищити ефективність. Наприклад, використання фінансових технологій (FinTech) для автоматизації фінансових процесів, онлайн-банкінгу та електронних платіжних систем може значно спростити фінансові операції, зменшити витрати та покращити обслуговування клієнтів.

Забезпечення доступу до фінансування є ще одним важливим аспектом. Підприємства можуть використовувати різні джерела фінансування, такі як банківські кредити, випуск облігацій, залучення інвестицій від венчурних капіталістів або краудфандинг. Вибір оптимального фінансування залежить від специфіки підприємства, його фінансового стану та ринкових умов.

Таким чином, інструменти підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства включають фінансове планування, аналіз фінансових показників, оптимізацію витрат, управління оборотним капіталом, фінансові інновації та забезпечення доступу до фінансування. Впровадження цих інструментів сприяє досягненню стабільності, зростання та розвитку підприємства в умовах динамічного ринкового середовища [11, 40].

Оптимізація фінансової діяльності підприємства є складним і багатогранним процесом, що передбачає врахування різноманітних факторів, які впливають на ефективність управління фінансовими ресурсами. Вказані фактори можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні, і кожен з них грає важливу роль у досягненні фінансової стабільності та успішності підприємства (табл. 1.3).

До внутрішніх факторів належать [42, 61]:

– фінансова структура підприємства: пропорції між власним і запозиченим капіталом, а також структура зобов'язань впливають на ліквідність і фінансову стабільність. збалансована структура допомагає

зменшити фінансові ризики та витрати на обслуговування боргу;

– управління оборотними активами: ефективне управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволяє оптимізувати грошові потоки, зменшуючи потребу в залученні зовнішнього фінансування;

– бюджетування: система планування і контролю витрат та доходів підприємства забезпечує чітке розуміння фінансових потоків, що сприяє виявленню слабких місць і оптимізації фінансових ресурсів;

– фінансовий аналіз: регулярний аналіз фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, обертання активів, дозволяє підприємству вчасно реагувати на негативні тенденції та коригувати фінансову стратегію;

– кадровий потенціал: кваліфіковані фахівці в області фінансів, які здатні здійснювати комплексний аналіз, формувати рекомендації та ефективно управляти фінансовими ресурсами, є важливим чинником успішної оптимізації.

Таблиця 1.3

Фактори впливу на фінансову діяльність підприємства [28]

Фактор оптимізації	Результат
Фінансова структура підприємства	Збалансованість між власним і запозиченим капіталом знижує фінансові ризики та витрати на обслуговування боргу.
Управління оборотними активами	Оптимізація грошових потоків, що зменшує потребу в залученні зовнішнього фінансування.
Бюджетування	Чітке розуміння фінансових потоків, виявлення слабких місць і оптимізація фінансових ресурсів.
Фінансовий аналіз	Вчасна реакція на негативні тенденції, коригування фінансової стратегії на основі аналізу показників.
Кадровий потенціал	Залучення кваліфікованих фахівців для ефективного управління фінансовими ресурсами та здійснення аналізу.
Економічна ситуація	Вплив загальної економічної кон'юнктури на фінансові результати підприємства та здатність залучати інвестиції.
Законодавчі та	Зміни в законодавстві можуть суттєво вплинути на витрати

Фактор оптимізації	Результат
регуляторні зміни	підприємства та його фінансові результати.
Конкурентне середовище	Необхідність адаптації фінансової стратегії відповідно до цінової політики та обсягів продажів конкурентів.
Інвестиційний клімат	Доступність фінансових ресурсів і рівень довіри інвесторів впливають на можливості фінансування діяльності.
Технологічні зміни	Зниження витрат і підвищення продуктивності за рахунок впровадження нових технологій.

Зовнішні фактори включають [45, 50]:

– економічна ситуація: загальна економічна кон'юнктура, включаючи рівень інфляції, процентні ставки, безробіття та валютні курси, впливають на фінансові результати підприємства та його здатність залучати інвестиції;

– законодавчі та регуляторні зміни: зміни в податковій політиці, трудовому законодавстві або інших регуляторних вимогах можуть суттєво вплинути на витрати підприємства та його фінансові результати;

– конкурентне середовище: конкуренція на ринку визначає ціноутворення, обсяги продажів та структуру витрат. підприємство повинно постійно аналізувати конкурентів і адаптувати свою фінансову стратегію відповідно до ринкових умов;

– інвестиційний клімат: наявність іноземних та внутрішніх інвестицій, доступність кредитів та фінансових ресурсів, а також рівень довіри інвесторів впливають на можливості фінансування діяльності підприємства;

– технологічні зміни: впровадження нових технологій може суттєво знизити витрати, підвищити продуктивність та відкривати нові можливості для зростання.

Оптимізація фінансової діяльності підприємства потребує комплексного підходу, який враховує всі зазначені фактори. Систематичний аналіз та адаптація до змінюваних умов дозволяють підприємству не лише зберігати стабільність у фінансовій діяльності, але й забезпечувати зростання та розвиток у конкурентному середовищі. В умовах постійних змін на ринку, включаючи коливання попиту, зміни в законодавстві та технологічні

інновації, підприємства повинні бути готові швидко реагувати на виклики.

Крім того, важливим аспектом є розвиток кадрового потенціалу, що включає навчання та підвищення кваліфікації працівників. Фахівці з фінансового менеджменту, обліку та аналізу відіграють ключову роль у формуванні ефективної фінансової стратегії підприємства. Залучення кваліфікованих фахівців, які здатні проводити детальний аналіз фінансових показників, дозволяє підприємству вчасно виявляти проблемні зони та вживати заходів для їх вирішення [21, 62].

Таким чином, оптимізація фінансової діяльності є багатограним процесом, що вимагає узгодження зусиль усіх елементів підприємства, спрямованих на досягнення стратегічних цілей.

1.3. Інвестиції як ключовий фактор фінансово-економічного розвитку підприємства

Фінансово-господарська діяльність підприємства не може здійснюватися без інвестування коштів, які можуть бути власними, залученими або позиченими. Інвестиції відіграють ключову роль в економічному розвитку, сприяючи конкурентоспроможності та успішній роботі підприємства. Для того щоб залучати інвестиційні ресурси, підприємство повинно відповідати певним критеріям, демонструючи свою інвестиційну привабливість. Ефективне управління інвестиційною діяльністю включає формування прозорої фінансової звітності, підвищення репутації, впровадження сучасних управлінських підходів і оптимізацію внутрішніх процесів, що також позитивно впливає на управління фінансово-економічним розвитком підприємства.

Інвестиція, капітальні вкладення – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. У фінансах метою інвестування є отримання доходу від інвестованого активу. Прибуток може складатися з доходу (прибутку) або збитку, отриманого від

продажу майна або інвестицій, нереалізованого приросту капіталу (або амортизації), інвестиційного доходу, такого як дивіденди, відсотки або орендна плата, або комбінації приросту капіталу та доходу [14, 26, 41].

Механізм інвестування на підприємстві варто розуміти як сукупність організаційних, економічних, правових, управлінських та регулюючих заходів, методів та процесів, що визначають порядок проведення інвестиційної діяльності і забезпечують реалізацію інвестиційних процесів на підприємстві.

Ключовим завданням розробки механізму інвестування на підприємстві є впровадження продуманої інвестиційної політики в галузі, яка має стати одним із основних факторів подолання інвестиційної кризи (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Ефективний механізм інвестування на підприємстві [18]

В даний час для оцінки доцільності інвестування в діяльність підприємства зазвичай використовується показник інвестиційної привабливості. Це передбачає розробку чіткої інвестиційної стратегії, визначення пріоритетних напрямків та активізацію всіх можливих джерел інвестицій.

Ефективне управління будь-яким процесом повинно базуватися на об'єктивній оцінці його стану. Ключовою характеристикою інвестиційного процесу є рівень інвестиційної привабливості системи. Цей рівень служить індикатором, що дає потенційним інвесторам можливість оцінити доцільність вкладення фінансових ресурсів у конкретний об'єкт [15, 47].

Отже, ключовим завданням, виконання якого забезпечить успіх у конкурентній боротьбі, є максимальне збільшення інвестиційної привабливості об'єкта. Для досягнення цієї мети необхідно розробити та впровадити заходи, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості, що буде сприяти залученню нових інвесторів та покращенню умов для інвестування. Підвищення рівня інвестиційної привабливості сприяє залученню додаткових фінансових ресурсів, які необхідні для розвитку та інновацій.

Залучені інвестиції можуть бути спрямовані на модернізацію виробництва, розширення асортименту послуг або вихід на нові ринки, що, в свою чергу, дозволить підприємству поліпшити фінансові показники, зміцнити свою позицію на ринку та забезпечити стабільне економічне зростання.

Фінансово-економічний вимір інвестиційної привабливості підприємства залежить від численних факторів, які не можна розглядати ізольовано. Лише вивчення їх комплексної взаємодії дозволяє отримати всебічну картину функціонування підприємства [20, 55].

Інвестиційна привабливість є не лише фінансово-економічним показником, а й комбінацією кількісних та якісних характеристик, які

оцінюють як зовнішнє середовище (політичне, економічне, соціальне, правове), так і внутрішній фінансово-технічний потенціал об'єкта. Це дозволяє впливати на остаточні результати діяльності.

Інвестиційна привабливість формується на основі багатьох факторів, які можуть змінюватися в залежності від: цілей інвесторів; виробничих і технічних характеристик підприємства, в яке планується інвестування; особливостей економічного розвитку підприємства в минулому і теперішньому часі, а також очікуваних темпів його зростання; зовнішніх умов, зокрема чинного законодавства, екологічної ситуації та рівня конкуренції. Рівень інвестиційної привабливості підприємства служить індикатором, який дозволяє потенційним інвесторам оцінити доцільність і необхідність вкладення своїх фінансових ресурсів саме в це підприємство [9, 43].

Механізм інвестиційної привабливості підприємства обумовлений чотирма основними чинниками [4, 32]:

- управлінськими практиками;
- типом власності;
- ключовими економічними показниками;
- потенціалом акцій.

Даний механізм потребує виконання ряду завдань як на стратегічному, так і на тактичному рівнях:

- формування сприятливих умов для роботи підприємства з урахуванням його специфіки;
- зниження ризиків, які можуть виникнути під час інвестування;
- залучення фінансування від іноземних інвесторів;
- спрямування інвестиційних ресурсів у промисловий сектор;
- зменшення залежності підприємства від постачання сировини.

На стратегічному рівні необхідно визначити напрямок розвитку підприємства, що сприятиме зростанню реальних обсягів виробництва, продажів та надання послуг шляхом залучення інвестицій.

До тактичних завдань можна віднести [8, 59]:

- залучення зовнішніх інвестицій;
- створення умов для збільшення внутрішніх інвестиційних ресурсів, таких як прибуток та амортизація;
- контроль з боку керівництва за цільовим використанням бюджетних інвестицій;
- максимально повне залучення всіх наявних ресурсів у господарську діяльність.

Основні завдання з організації та підтримки інвестиційної привабливості підприємства включають [34, 37]:

- управління інвестиційною привабливістю;
- оцінка потреби в інвестиційних ресурсах;
- аналіз і перерозподіл інвестиційних ресурсів;
- збільшення капіталу та підвищення вартості підприємства.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства потрібно проаналізувати всі чинники на кожному рівні та обґрунтувати вибір найзначнішого з них. Це завдання є досить складним. Якщо розглядати ситуацію з точки зору переходу від найвищого до найнижчого рівня, то найсуттєвішими факторами, що впливають на інвестиційну привабливість, є ті, що пов'язані з державою [29, 51].

Далі йдуть чинники, що характеризують привабливість регіону та галузі, а вже на останньому місці знаходяться ті, які формують інвестиційну привабливість самого підприємства.

Проте така класифікація є досить умовною, оскільки навіть за наявності позитивних показників інвестиційної привабливості на рівні держави, області чи галузі, саме підприємство може бути привабливим лише за умови наявності добрих фінансових і економічних показників, навіть якщо воно розташоване в країні з нестабільною економікою. Тому підвищення привабливості можна очікувати з двох напрямків: з боку держави та міжнародних організацій, які можуть позитивно оцінити привабливість

країни, її окремих регіонів та галузей, а також з боку самого підприємства, яке має можливість впливати на свою власну привабливість [48, 60].

Для більш детального опису механізму формування інвестиційної привабливості підприємства, розглянемо вплив різних рівнів більш докладно. На рівні держави формування інвестиційної привабливості підприємства залежить від політико-правового, економічного та соціально-культурного середовища.

На жаль, в суспільстві відсутня стабільна політична ситуація та ефективна законодавча база. Державна концепція економічного розвитку постійно змінюється в залежності від політичних обставин і періодичних змін у владі різних політичних сил.

Економіка України тісно пов'язана з політичною ситуацією в країні. Навіть незначні зміни в політичному середовищі мають негативний вплив на економіку. На сьогодні темпи інфляції в Україні досягли чи не рекордних показників, що призвело до зменшення внутрішніх інвестицій через різке погіршення фінансового становища підприємств і знецінення інвестиційних ресурсів [31, 58].

Крім того, умови отримання кредитів значно погіршилися, а відсоткові ставки зросли, що також негативно впливає на організаційно-економічний механізм формування інвестиційної привабливості підприємств.

Наступним етапом у визначенні механізму формування інвестиційної привабливості є оцінка привабливості регіонів та галузей. Основними показниками, що характеризують привабливість областей і, відповідно, впливають на привабливість підприємств, є обсяги інвестицій в основний капітал і валова додана вартість. Рівень привабливості регіону залежить від економічного розвитку, інвестиційної інфраструктури та демографічної ситуації.

Залучення інвестицій на підприємство та їх ефективне використання дозволяє розв'язати ряд важливих економічних проблем.

Серед них найбільш суттєвими є [30, 52]:

- забезпечення макроекономічної стабільності;
- підтримка стабільного економічного розвитку;
- реалізація інноваційних змін.

Головною метою інвестування, як для інвестора, так і для підприємства, є отримання прибутку. Однак способи та методи досягнення цієї мети можуть відрізнятися (рисунок 1.2).

Для інвестора ключовими аспектами є мінімізація вкладень та максимізація прибутку, тоді як для підприємства важливі повна реконструкція, оновлення та модернізація. Тому інвестори зазвичай віддають перевагу короткостроковим або середньостроковим вкладенням, в той час як підприємствам необхідна тривала співпраця та регулярні капітальні інвестиції. Інвестори націлені на економічну вигоду, тоді як підприємства можуть отримувати прибуток також у вигляді соціальних ефектів: підвищення рівня заробітної плати та поліпшення соціальних умов для працівників.



ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ КОНФЛІКТУ

Рис. 1.2. Модель конфлікту інтересів «підприємство-інвестор» [39]

Інвестиції дозволяють зменшити негативний вплив кризових явищ і забезпечити стабільне досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства. Тому важливо модернізувати наявну систему управління інвестиційною діяльністю відповідно до сучасних умов і застосувати нові, більш ефективні інструменти для забезпечення сталого фінансово-економічного розвитку. Результативна інвестиційна політика має стати інструментом для покращення фінансово-економічних, соціальних, інноваційних та інших показників роботи підприємства.

Висновки до розділу 1:

1. Методичні підходи до управління економічними процесами на підприємстві є основою для досягнення високої ефективності його діяльності. Використання системного, процесного, інтегративного, адаптивного та аналітичного підходів дозволяє комплексно оцінювати та оптимізувати економічні процеси, що, у свою чергу, сприяє сталому розвитку підприємства в умовах сучасного ринку. Застосування цих підходів потребує постійного вдосконалення управлінських практик та адаптації до нових викликів, що виникають у динамічному економічному середовищі.

2. Оптимізація фінансової діяльності є ключовим фактором для успішного функціонування підприємства в умовах сучасного ринкового середовища. Для підвищення ефективності діяльності підприємства використовують інструменти, які дозволяють оптимізувати фінансові процеси, зменшити витрати, підвищити доходи та забезпечити стабільність у фінансовій сфері. Оптимізація фінансової діяльності підприємства потребує комплексного підходу, який враховує всі зазначені фактори. Систематичний

аналіз та адаптація до змінюваних умов дозволяють підприємству не лише зберігати стабільність у фінансовій діяльності, але й забезпечувати зростання та розвиток у конкурентному середовищі. В умовах постійних змін на ринку, включаючи коливання попиту, зміни в законодавстві та технологічні інновації, підприємства повинні бути готові швидко реагувати на виклики.

3. Фінансово-господарська діяльність підприємства не може здійснюватися без інвестування коштів, які можуть бути власними, залученими або позиченими. Для того щоб залучати інвестиційні ресурси, підприємство повинно відповідати певним критеріям, демонструючи свою інвестиційну привабливість. Ключовим завданням розробки механізму інвестування на підприємстві є впровадження продуманої інвестиційної політики. Отже, інвестиції відіграють ключову роль в економічному розвитку, сприяючи конкурентоспроможності та успішній роботі підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

ПП АН «СЕРПАНТИН»

2.1. Загальна характеристика підприємства

Приватне підприємство Агентство Нерухомості «Серпантин» (надалі ПП АН «Серпантин») розпочало свою діяльність з 2005 року. ПП АН «Серпантин» є приватним підприємством, яке діє у сфері надання послуг з купівлі, продажу, оренди та управління нерухомістю. Така організаційно-правова форма (приватне підприємство) передбачає ведення господарської діяльності фізичною або юридичною особою з метою отримання прибутку, а також дозволяє підприємству гнучко реагувати на ринкові зміни та зберігати незалежність у прийнятті управлінських рішень.

ПП АН "Серпантин" як приватне підприємство має такі особливості:

– є фізичною особою, яка засновує підприємство і самостійно визначає напрямки діяльності та приймає всі управлінські рішення;

– підприємство несе відповідальність своїм майном, але власник несе ризику втрат, пов'язаних із діяльністю підприємства, у межах власного капіталу;

– реєстрація та регулювання діяльності регулюються відповідно до законодавства України, зокрема Закону України "Про господарські товариства" та інших нормативних актів.

ПП АН "Серпантин" має такі права:

– здійснювати операції з нерухомістю на ринку, укладати договори купівлі-продажу, оренди та управління нерухомістю;

– надавати послуги з оцінки нерухомого майна, консультацій щодо ринку нерухомості;

– взаємодіяти з банками та іншими фінансовими установами для забезпечення фінансових операцій;

– залучати контрагентів для виконання супутніх послуг, таких як юридичний супровід угод.

Обов'язки приватного підприємства АН "Серпантин":

– дотримуватися чинного законодавства, що регулює операції з нерухомістю та підприємницьку діяльність в Україні;

– забезпечувати належний рівень послуг і захист прав клієнтів під час здійснення угод з нерухомістю;

– сплачувати податки та інші обов'язкові платежі згідно з чинним законодавством;

– забезпечувати збереження конфіденційної інформації клієнтів.

Метою діяльності ПП АН "Серпантин" є забезпечення якісного та професійного посередництва у здійсненні операцій з нерухомістю, задоволення потреб клієнтів у наданні ріелторських послуг та отримання прибутку від основної діяльності. Агентство прагне досягти стабільних позицій на ринку нерухомості та забезпечити довготривалі партнерські

відносини зі своїми клієнтами.

Місією ПП АН "Серпантин" є створення безпечних і прозорих умов для купівлі, продажу та оренди нерухомості. Агентство спрямоване на те, щоб надавати клієнтам високоякісні ріелторські послуги, допомагати їм у прийнятті вигідних рішень щодо нерухомості, забезпечувати правовий захист під час здійснення операцій та сприяти розвитку цивілізованого ринку нерухомості в Україні.

ПП АН «Серпантин» орієнтується на надання послуг, які максимально відповідають потребам своїх клієнтів, створюючи сприятливі умови для здійснення операцій з нерухомістю.

Основна увага приділяється забезпеченню високих стандартів обслуговування, що включає професійний підхід до кожної угоди, оперативність у виконанні замовлень, а також ретельний контроль на всіх етапах співпраці. Агентство нерухомості відповідально підходить до виконання своїх договірних зобов'язань, гарантуючи юридичну прозорість та захист інтересів клієнтів, що сприяє розвитку довіри та довготривалих партнерських відносин.

Приватне підприємство АН «Серпантин» працює в умовах зовнішніх та внутрішніх ризиків, які можуть вплинути на його діяльність.

Зовнішні ризики ПП АН «Серпантин» включають економічні, політичні, соціальні та ринкові фактори, які знаходяться поза безпосереднім контролем підприємства. Один із ключових зовнішніх ризиків – економічна нестабільність, яка може призвести до зниження попиту на ріелторські послуги та операції з нерухомістю. Під час економічних спадів клієнти схильні відкладати великі покупки, такі як нерухомість, що може негативно вплинути на обсяги угод і прибутковість агентства. Коливання на ринку нерухомості також є вагомим ризиком: зростання або зниження цін на нерухомість, зміни в попиті на житло чи комерційні об'єкти можуть вплинути на доходи підприємства.

До зовнішніх ризиків також належать зміни в законодавстві. Нові регуляторні вимоги або податкові зміни можуть збільшити адміністративне навантаження на агентство або знизити його рентабельність.

Крім того, в Україні велике значення мають політичні ризики, включаючи нестабільність, зміни урядових політик чи потенційні конфлікти, які можуть спричинити невизначеність у бізнес-середовищі. Конкурентний тиск з боку інших агентств нерухомості також є суттєвим ризиком, оскільки зростання конкуренції може призвести до зниження рентабельності або необхідності знижувати ціни на послуги.

Серед соціальних ризиків «Серпантин» варто відзначити зміну споживчих уподобань або зниження довіри до ріелторських компаній через негативні інциденти у галузі, що може вплинути на репутацію агентства та його позиції на ринку.

Зовнішні та внутрішні ризики діяльності ПП АН «Серпантин» наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Зовнішні та внутрішні ризики діяльності ПП АН «Серпантин»

Тип ризику	Опис
Зовнішні ризики	
Економічна нестабільність	Під час економічних спадів знижується попит на послуги з нерухомості, що може призвести до зменшення кількості угод і прибутку.
Коливання на ринку	Зміни цін на нерухомість або попиту на різні типи об'єктів можуть вплинути на доходи підприємства.
Зміни в законодавстві	Нові регуляторні вимоги або зміни в податковому законодавстві можуть збільшити витрати на ведення бізнесу або знизити рентабельність.
Політична нестабільність	Політичні ризики в Україні, такі як зміна урядових політик, нестабільність або конфлікти, можуть призвести до невизначеності в бізнес-середовищі.
Конкурентний тиск	Зростання конкуренції з боку інших агентств може змусити знижувати ціни на послуги або шукати інші конкурентні переваги.
Соціальні зміни	Зміна споживчих уподобань або зниження довіри до ріелторів через негативні випадки в галузі може вплинути на репутацію та позиції

Тип ризику	Опис
	агентства на ринку.
Внутрішні ризики	
Операційні ризики	Неефективні внутрішні процеси, слабка планування або контроль можуть призвести до втрати клієнтів, збоїв у роботі та репутаційних втрат.
Фінансові ризики	Недбале ведення бухгалтерії або касових операцій може призвести до фінансових втрат або податкових проблем.
Персонал	Недостатня підготовка співробітників, їхня низька мотивація або висока плинність кадрів можуть негативно вплинути на якість послуг та взаємовідносини з клієнтами.
Технологічні ризики	Недостатні інвестиції в інформаційні технології можуть викликати збої в роботі систем, втрату важливої інформації або недостатню захищеність від кібератак, що становить ризик для конфіденційних даних клієнтів.

До внутрішніх ризиків ПП АН "Сerpантин" належать ті, що пов'язані з управлінням, організацією діяльності та персоналом:

– операційні ризики: можуть виникати через неефективні внутрішні процеси або помилки в управлінні проектами. Наприклад, погане планування, несвоєчасне виконання завдань або недостатній контроль за виконанням угод можуть призвести до втрати клієнтів або репутаційних втрат;

– фінансові ризики: можуть виникнути через недбале ведення бухгалтерії або касових операцій, що призводить до втрат коштів, а також до податкових проблем;

– персонал: є важливим аспектом внутрішніх ризиків. Неналежна підготовка співробітників, низький рівень мотивації або недостатня компетентність ріелторів можуть негативно вплинути на якість послуг. Ризики, пов'язані з плинністю кадрів, також важливі, оскільки втрати досвідчених фахівців можуть призвести до втрати ключових клієнтів і контактів.

Погане управління кадрами може створювати внутрішні конфлікти або знижувати продуктивність роботи команди. Водночас, відсутність належних

систем контролю за якістю послуг або недосконалість комунікацій з клієнтами можуть призвести до невдоволення клієнтів і втрати репутації;

– технологічні ризики: відіграють важливу роль, оскільки агенції нерухомості активно використовують цифрові платформи для взаємодії з клієнтами та управління даними. Недостатні інвестиції в інформаційні технології можуть призвести до збоїв у роботі систем, втрати важливої інформації або недостатньої захищеності від кібератак, що становить ризик для конфіденційних даних клієнтів.

Організаційна структура ПП АН «Серпантин» є лінійною, тобто всі співробітники безпосередньо підпорядковані директору.

Директор – на вершині структури, відповідальний за загальне управління підприємством, прийняття стратегічних рішень і контроль основних фінансових показників.

Менеджер з операцій – підпорядковується директору, керує повсякденною роботою агентства, координує діяльність співробітників і забезпечує ефективність виконання завдань.

Агентська група – ріелтори, підзвітні менеджеру, - безпосередньо працюють з клієнтами, виконують купівлю, продаж і оренду нерухомості.

Маркетолог – відповідальний за просування агентства на ринку, управління рекламою, соціальними мережами та іншими каналами для залучення клієнтів.

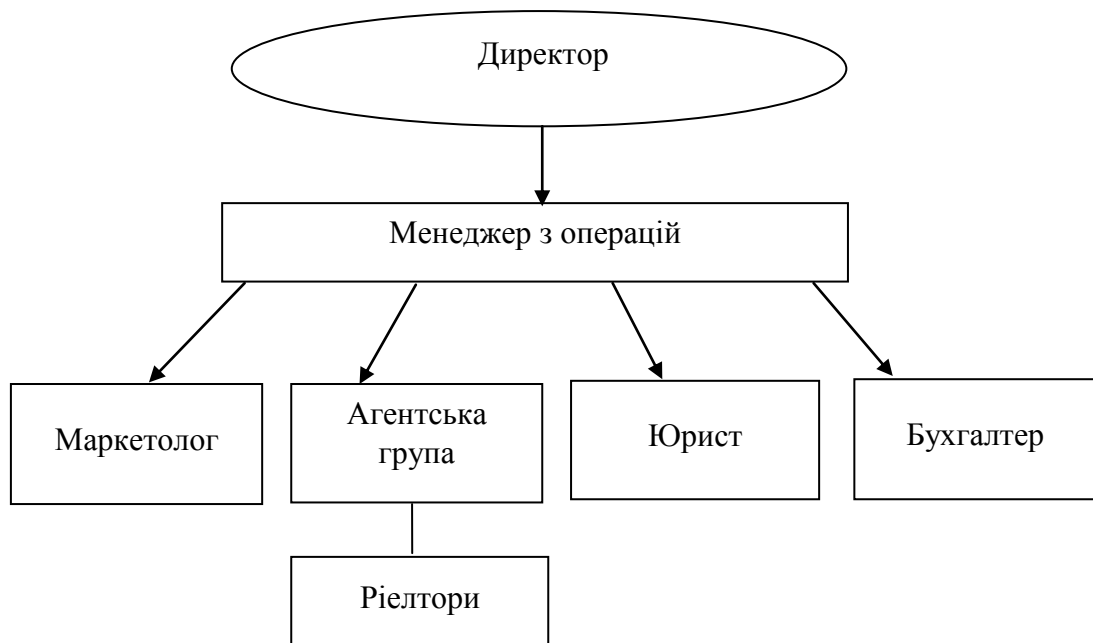


Рис. 2.1. Організаційна структура підприємства ПП АН «Сerpантин»

Юрист – забезпечує юридичний супровід угод з нерухомістю, відповідає за підготовку договорів і перевірку правової чистоти операцій.

Бухгалтер – відповідає за фінансову звітність, ведення бухгалтерського обліку, податкові питання і управління бюджетом

Організаційна структура ПП АН «Сerpантин» побудована таким чином, що всі працівники знаходяться в прямому підпорядкуванні у директора, що є характерною рисою лінійного типу управління.

Такий підхід сприяє чіткому розподілу обов'язків і відповідальності між основними учасниками бізнесу, що дозволяє уникнути непорозумінь і конфліктів у процесі роботи. Завдяки цьому забезпечується узгодженість дій всіх співробітників, ефективна комунікація між рівнями управління, а також оперативне прийняття рішень.

2.2. Аналіз системи управління фінансовими ресурсами підприємства ПП АН «Сerpантин»

Фінансова стабільність підприємства є критично важливим аспектом,

що визначає його здатність ефективно функціонувати в умовах динамічного ринкового середовища. Фінансова стабільність забезпечує підприємству необхідні резерви для впровадження інновацій, розширення виробництва та адаптації до змін в економічному середовищі. Вона також сприяє підвищенню довіри з боку партнерів і клієнтів, що, в свою чергу, позитивно впливає на репутацію компанії та її конкурентоспроможність.

У контексті сучасних економічних умов, фінансова стабільність підприємства стає особливо актуальною, оскільки зміни в ринковій кон'юнктурі, коливання валютних курсів та інші зовнішні фактори можуть значно вплинути на його діяльність. Таким чином, оцінка фінансової стабільності є ключовим елементом стратегічного управління, що дозволяє підприємству не лише виживати, але й успішно розвиватися в умовах конкурентного середовища (табл. 2.2-2.3).

Таблиця 2.2

Оцінка фінансової стійкості та ризику ПП АН «Серпантин»

Показники	2021	2022	2023	Відхилення 2023 року від 2021 року
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,27	0,19	0,23	0,04
Співвідношення необоротних і власних коштів	1,08	0,43	1,07	0,01
Коефіцієнт фінансової стійкості	2,52	1,32	1,19	-1,33
Коефіцієнт фінансового ризику	0,45	0,79	0,88	0,43

Аналіз таблиці 2.2 демонструє зміни у показниках, що характеризують фінансову стійкість ПП АН «Серпантин». Рівень забезпеченості власними оборотними коштами покращився з -0,27 у 2021 році до 0,23 у 2023 році, що свідчить про позитивну динаміку, оскільки підприємство почало забезпечувати свої оборотні потреби власними коштами.

Співвідношення необоротних і власних коштів залишається на відносно стабільному рівні, з 1,08 у 2021 році зменшуючись до 1,07 у 2023 році, що свідчить про збереження співвідношення між інвестиціями в необоротні активи та власними коштами, проте зниження цього показника вказує на зменшення обсягу необоротних активів в структурі власних коштів.

Рівень фінансової стійкості знизився з 2,52 у 2021 році до 1,19 у 2023 році, що може свідчити про зменшення фінансової стійкості підприємства, однак це також може бути пов'язано зі змінами в структурі капіталу. Рівень фінансового ризику зріс з 0,45 до 0,88, що вказує на збільшення ризику для підприємства, оскільки підвищення цього показника свідчить про зростання ймовірності фінансових труднощів у разі негативних змін у зовнішньому середовищі.

Зміни у показниках, що характеризують фінансову стійкість ПП АН «Серпантин» за 2021-2023 роки продемонстровано на рис. 2.2.

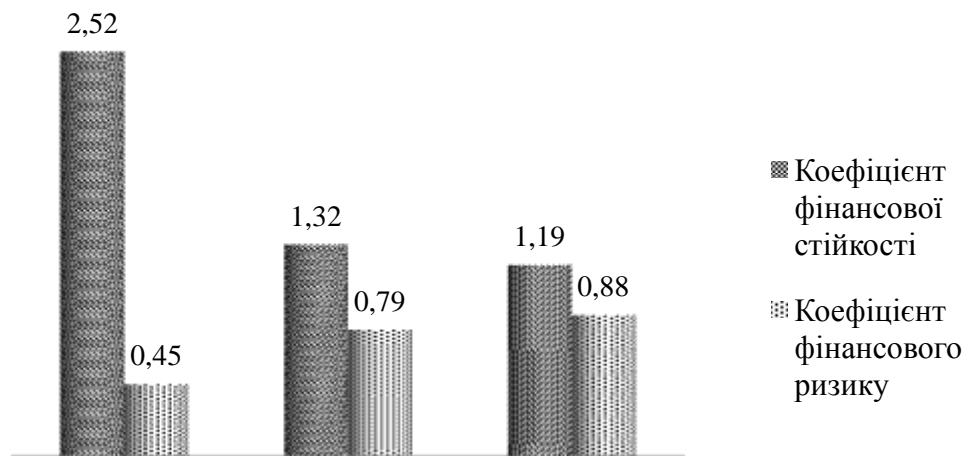


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості та фінансового ризику ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років

Таким чином, можна зробити висновок, що ПП АН «Серпантин» демонструє нестабільність показника фінансової стійкості, з позитивними змінами в забезпеченості власними оборотними коштами, але з одночасним зростанням фінансового ризику та зниженням загальної фінансової стійкості.

Таблиця 2.3

Оцінка фінансової автономії та маневреності ПП АН «Серпантин»

Показники	2021	2022	2023	Відхилення 2023 року від 2021 року
Коефіцієнт фінансової автономії	0,74	0,71	0,76	0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	1,47	1,43	1,39	-0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,07	0,08	0,18	0,11

Аналіз таблиці 2.3 свідчить про позитивні зміни у фінансовому стані ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років. Так, рівень фінансової автономії зріс з 0,74 у 2021 році до 0,76 у 2023 році, що вказує на незначне, але позитивне збільшення частки власного капіталу у структурі фінансових ресурсів підприємства. Це підвищує фінансову незалежність компанії. Одночасно спостерігається зменшення рівня фінансової залежності з 1,47 до 1,39, що свідчить про зниження частки позикових коштів у фінансовій структурі, що є позитивною тенденцією, оскільки підприємство стає менш залежним від зовнішніх джерел фінансування.

Важливим показником є також рівень маневреності власного капіталу, який зріс з 0,07 у 2021 році до 0,18 у 2023 році, що свідчить про значне покращення здатності підприємства ефективно використовувати власні кошти для покриття поточних фінансових потреб.

Отже, можна зробити висновок, що за аналізований період ПП АН «Серпантин» демонструє покращення фінансової автономії, зниження фінансової залежності та зростання маневреності власного капіталу, що позитивно впливає на фінансову стійкість та гнучкість підприємства.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства важливим є проведення оцінки тенденцій зміни обсягів та структури поточних зобов'язань. Поточні

зобов'язання відіграють ключову роль у фінансовій діяльності компанії, оскільки вони відображають зобов'язання перед постачальниками, кредиторами та іншими контрагентами, що необхідно виконати в найближчий час. Аналіз змін у цих показниках дозволяє не лише оцінити ліквідність підприємства, але й виявити потенційні ризики, пов'язані з виконанням зобов'язань.

У таблиці 2.4 представлено дані щодо обсягів та структури поточних зобов'язань ПП АН «Серпантин», що дасть змогу проаналізувати динаміку та зрозуміти, як змінюється фінансова ситуація підприємства в умовах сучасного ринку.

Таблиця 2.4

Обсяги та структура поточних зобов'язань ПП АН «Серпантин», грн.

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Короткострокові зобов'язання і забезпечення:	3275457	3805153	2319696	-955761	-29,19
поточні зобов'язання перед кредиторами за довгостроковими зобов'язаннями	1016231	3061	136700	-879531	-86,56
кредиторська заборгованість за отримані послуги	391607	588827	488306	96699	24,70
поточні зобов'язання зі страхування	13573	9823	14514	941	6,94

Проаналізувавши таблицю 2.4 виявлено суттєві зміни в фінансовій структурі ПП АН «Серпантин». Показники забезпечення поточних зобов'язань демонструють зниження з 3275457 грн у 2021 році до 2319696 грн у 2023 році, що складає абсолютну зміну -955761 грн і темп приросту -29,19%. Це свідчить про значне скорочення фінансових ресурсів

підприємства, що може негативно вплинути на його здатність виконувати зобов'язання.

Значне зниження поточних заборгованостей за довгостроковими зобов'язаннями з 1016231 грн у 2021 році до 136700 грн у 2023 році (абсолютна зміна -879 531 грн, темп приросту -86,56%) вказує на зменшення фінансового ризику, але також на можливу нестачу коштів для покриття поточних зобов'язань.

Кредиторська заборгованість за послуги показала позитивну динаміку, збільшившись на 96699 грн з 391607 грн у 2021 році до 488306 грн у 2023 році, що свідчить про зростання обсягів зобов'язань підприємства та його здатність до використання короткострокових кредитів. Поточні страхові зобов'язання залишилися на відносно стабільному рівні, що вказує на незначну позитивну динаміку (темп приросту 6,94%). Структуру поточних зобов'язань та забезпечень ПП АН «Серпантин» наведено на рисунку 2.3.

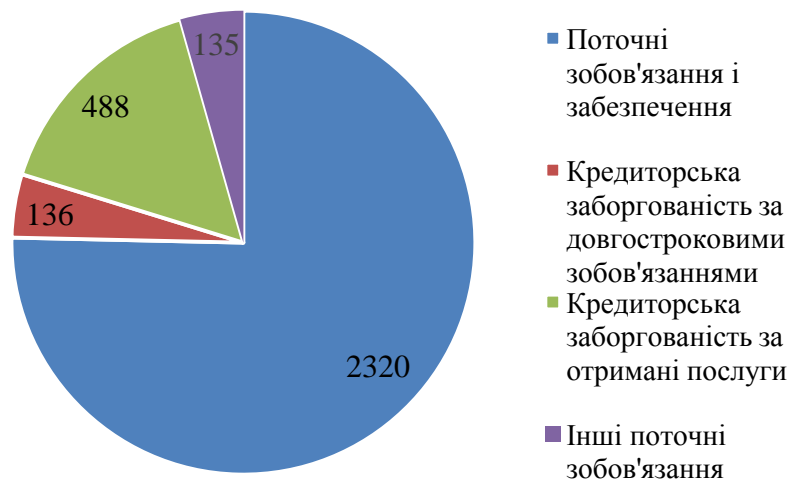


Рис. 2.3. Структура поточних зобов'язань та забезпечень ПП АН «Серпантин» за 2023 рік, тис. грн.

Отже, можна стверджувати, що ПП АН «Серпантин» зазнало значних змін у структурі поточних зобов'язань, зокрема, спостерігається зменшення загальних зобов'язань, але при цьому зростають короткострокові

зобов'язання, що вказує на зміни в стратегії фінансування підприємства.

Таблиця 2.5

Зобов'язання з виплат заробітної плати та інші короткострокові зобов'язання ПП АН «Серпантин», грн.

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Короткострокові зобов'язання за виплатами заробітної плати	55459	53841	60977	5518	9,97
Інші поточні зобов'язання	19807	23758	60139	40332	203,67

Результати аналізу таблиці 2.5 демонструють значні зміни в обсягах зобов'язань підприємства. Показник зобов'язань з виплат заробітної плати збільшився з 55459 грн. у 2021 році до 60977 грн. у 2023 році, що призвело до абсолютної зміни на 5518 грн. і темпу приросту 9,97%. Це свідчить про стабільний ріст зобов'язань, пов'язаних з оплатою праці, що є результатом підвищення заробітних плат та збільшення чисельності працівників.

Показник інших короткострокових зобов'язань, демонструє суттєве зростання: з 19807 грн. у 2021 році до 60139 грн. у 2023 році. Абсолютна зміна становить 40332 грн., що вказує на значне збільшення, темп приросту досягає 203,67%. Це свідчить про суттєве розширення зобов'язань у цій категорії, що зумовлено активізацією діяльності підприємства.

Таким чином, спостерігається зростання зобов'язань ПП АН «Серпантин» як за рахунок виплат заробітної плати, так і інших короткострокових зобов'язань, що свідчить про зростання фінансових зобов'язань підприємства в умовах активної економічної діяльності.

Таблиця 2.6

Оцінка змін у довгострокових зобов'язаннях і забезпеченнях підприємства, грн.

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Довгострокові забезпечення	338432	395819	285419	-53	15,65
Відстрочені розрахунки за податками	854959	714335	673767	-181	21,18
Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень	1193390	1110152	2081567	888	74,24

Результати розрахунків свідчать, що протягом аналізованого періоду 2021-2023 років відбулося суттєве зростання загальної суми довгострокових зобов'язань і забезпечень ПП АН «Серпантин» (на 74,24%), що вказує на позитивну тенденцію в управлінні фінансовими ресурсами підприємства. Однак спостерігається негативна динаміка показників довгострокових забезпечень та відстрочених розрахунків за податками, де зафіксовано зменшення на 15,65% і 21,18% відповідно. Дані зміни вказують на необхідність перегляду стратегій управління довгостроковими забезпеченнями та податковими зобов'язаннями, оскільки їх зниження може негативно вплинути на фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі.

Наглядно структуру зобов'язань і забезпечень ПП АН «Серпантин» проілюстровано графічно на рисунку 2.4.

Отже, істотне зростання довгострокових зобов'язань і забезпечень ПП АН «Серпантин» вказує на позитивні зміни в управлінні фінансами. Проте, негативна динаміка в довгострокових забезпеченнях і відстрочених податкових розрахунках вимагає уваги, оскільки їх зменшення може загрожувати фінансовій стійкості підприємства. Для забезпечення стабільного розвитку необхідно удосконалити управлінські стратегії у цих сферах, що допоможе зменшити ризики та покращити ефективність використання фінансових ресурсів.

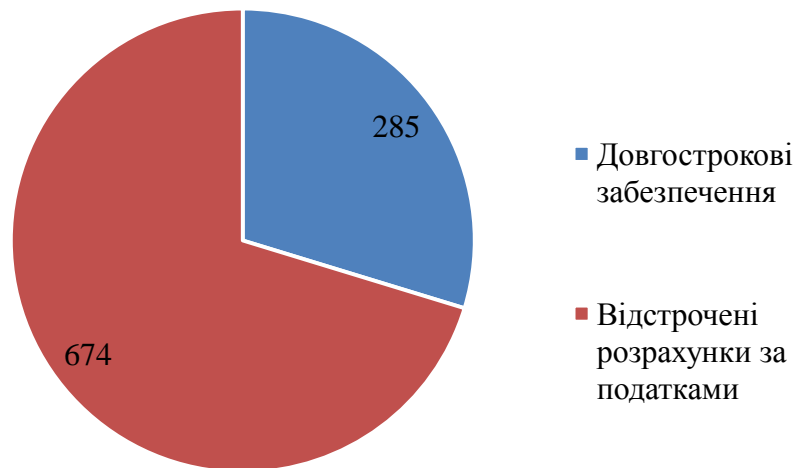


Рис. 2.4. Структура довгострокових зобов'язань і забезпечень ПП АН «Серпантин» за 2023 рік, тис. грн.

Ресурси для фінансування підприємницької діяльності можуть надходити з різних джерел, зокрема з власного капіталу та залучених позикових коштів. Незважаючи на те, що самофінансування зазвичай є вигіднішим з точки зору зменшення витрат і ризиків, багато підприємств обирають використовувати кредитні ресурси для забезпечення своїх фінансових потреб. Динаміка змін у структурі капіталу ПП АН «Серпантин» за аналізований період відображена у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка власного та позикового капіталу ПП АН «Серпантин», грн.

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Власні фінансові ресурси	11194089	11569878	12085373	891284	7,96
Позикові фінансові ресурси	4468847	4915304	4401260	-67587	-1,51
Всього	15662935	16485181	16486632	823697	5,26

Аналіз динаміки власного та позикового капіталу ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років свідчить про стабільне зростання власних фінансових ресурсів підприємства. За три роки власний капітал зріс на

891284 грн, що відповідає темпу приросту 7,96%. Це вказує на поступове зміцнення фінансової стійкості підприємства за рахунок внутрішніх ресурсів. Однак, ситуація з позиковим капіталом є неоднозначною: у 2022 році спостерігалось значне зростання позикових ресурсів, але вже у 2023 році їх обсяг знизився на 67587 грн, що призвело до негативного темпу приросту - 1,51%. Водночас загальний капітал підприємства за аналізований період збільшився на 823697 грн, що демонструє позитивний темп приросту 5,26%. Це свідчить про ефективне використання власних фінансових ресурсів підприємства та часткову оптимізацію позикового фінансування, що загалом позитивно впливає на його фінансову стійкість. Динаміку капіталу ПП АН «Серпантин» проілюстровано на рисунку 2.5.

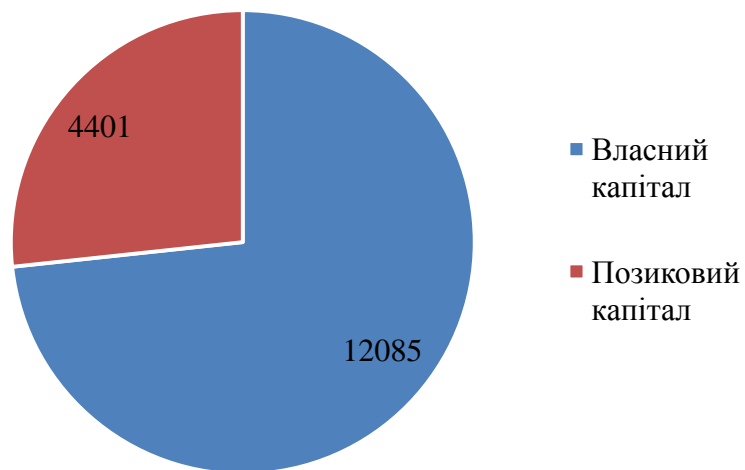


Рис. 2.5. Структура капіталу ПП АН «Серпантин» за 2023 рік, тис. грн.

Отже, динаміка капіталу ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років демонструє позитивні тенденції в частині зростання власних фінансових ресурсів і загального капіталу, що свідчить про поступове зміцнення фінансової стійкості підприємства, незважаючи на певне скорочення позикових коштів.

Аналіз динаміки власного та позикового капіталу є важливим етапом в

оцінці фінансового стану підприємства, оскільки ці показники відображають його здатність до стабільного функціонування та розвитку в умовах ринкової економіки. Власний капітал свідчить про фінансову незалежність підприємства та його потенціал для інвестування в майбутнє, тоді як позиковий капітал відображає рівень фінансових зобов'язань і ризиків, пов'язаних із зовнішнім фінансуванням. Вивчення динаміки цих двох категорій дозволяє виявити тенденції у зміні фінансової структури, оцінити ефективність управлінських рішень, а також прогнозувати можливі фінансові результати діяльності підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз капіталу ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років, грн.

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Власний капітал					
Статутний капітал	5617875	5617875	5617875	-	-
Непокритий збиток	-5846895	-4759109	-4106383	-1740512	-29,77
Власні ресурси	11194089	11569878	12085373	891284	7,96
Позиковий капітал					
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1193388	1110152	2081567	888179	74,33
Короткострокові зобов'язання і забезпечення	3275457	3805153	2319695	-955762	-29,16
Всього, позиковий капітал	4468847	4915304	4401258	-68189	-1,53

Аналіз капіталу ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років свідчить про певні зміни у фінансовій структурі підприємства. Статутний капітал залишився незмінним, що свідчить про стабільність основних інвестицій.

Непокритий збиток скоротився на 1740512 грн., що відповідає

зменшенню на 29,77%, що вказує на покращення фінансової ситуації підприємства та ефективніше управління витратами. Власні ресурси зросли на 891284 грн, що відповідає темпу приросту 7,96%, що також підтверджує позитивну динаміку в розвитку підприємства.

Щодо позикового капіталу, то довгострокові зобов'язання зросли на 888179 грн. (74,33%), вказуючи на зростання фінансування для реалізації середньо- та довгострокових проектів.

В той же час, короткострокові зобов'язання підприємства зменшилися на 955762 грн. (-29,16%), що свідчить про зниження залежності від короткострокових фінансових зобов'язань.

Зміни показника позикового капіталу ПП АН «Серпантин» за 2021-2023 роки проілюстровано на графіку 2.6.

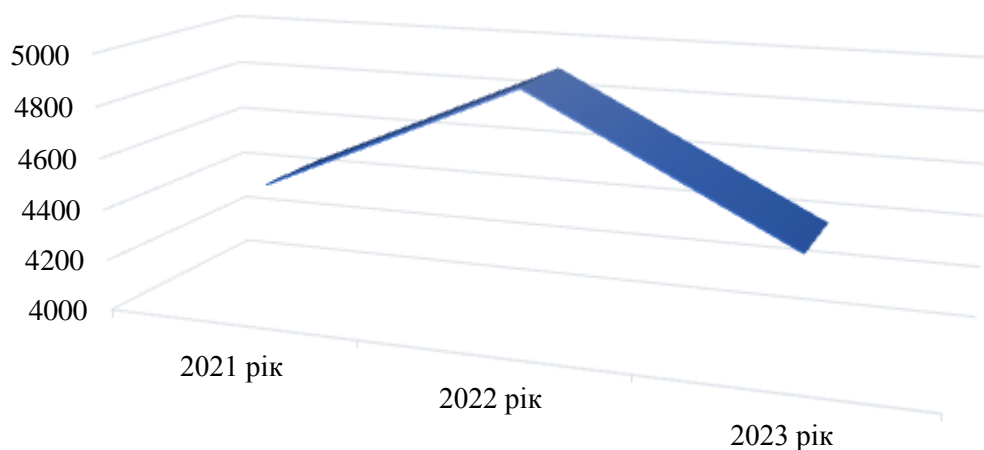


Рис. 2.6. Динаміка позикового капіталу ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років

Таким чином, підприємство ПП АН «Серпантин» демонструє позитивну тенденцію у зміцненні власного капіталу, при цьому одночасно оптимізує структуру позикового фінансування.

2.3. Оцінка економічних показників господарської діяльності ПП АН «Серпантин»

Оцінка результатів господарської діяльності підприємства має на меті виявлення потенційних шляхів для подальшого зростання шляхом виявлення існуючих недоліків у системі управління. Це передбачає ретельний аналіз економічних показників, що дозволяє виявити слабкі місця, які можуть обмежувати ефективність функціонування компанії. На основі отриманих даних можна розробити обґрунтовані стратегії та рекомендації для покращення управлінських практик, оптимізації ресурсів та підвищення загальної ефективності підприємства. Для детальнішого розгляду проведено аналіз основних економічних показників господарської діяльності ПП АН «Серпантин» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Аналіз показників господарської діяльності ПП АН «Серпантин»
за період 2021-2023 рр.**

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Виручка від реалізації послуг	7592537	7340539	7123878	-468659	-6,17
Собівартість реалізованих послуг	4596151	4292799	4616604	20453	0,44
Валовий прибуток	2996387	3047741	2507275	-489112	-16,32
Фінансовий результат від операційної діяльності	1299336	1735542	1090071	-209265	-16,10
Фінансовий результат до оподаткування	853695	1250072	707293	-146402	-17,15
Чистий прибуток	721233	1037289	608365	-112868	-15,65
Власний капітал	9605166	11569878	12085373	2480207	25,83
Основні засоби	11692538	11570312	11640503	-52035	-0,45
Оборотні засоби	2243132	2699118	2390177	170045	7,58

Протягом аналізованого періоду спостерігається зниження виручки від реалізації послуг, яке у 2023 році склало 7123878 грн, що на 6,17% менше,

ніж у 2021 році. Це свідчить про можливі проблеми з попитом на послуги або конкуренцією на ринку. Собівартість реалізованих послуг у 2023 році зросла незначно на 0,44% у порівнянні з 2021 роком, що свідчить про стабільність витрат. Проте, варто звернути увагу на те, що підвищення собівартості може негативно вплинути на прибутковість у майбутньому.

Валовий прибуток показує значне зниження на 16,32%, що вказує на те, що зниження виручки більшою мірою вплинуло на фінансові результати підприємства, ніж зростання собівартості. Фінансові результати від операційної діяльності та до оподаткування також зазнали негативних змін, зниження на 16,10% та 17,15% відповідно, що свідчить про погіршення загальної фінансової ситуації підприємства. Чистий прибуток підприємства зменшився на 15,65%, що вказує на неефективність управлінських рішень, можливе зростання витрат або зменшення попиту на послуги.

Незважаючи на негативні показники, власний капітал підприємства зріс на 25,83%, що свідчить про залучення додаткових інвестицій або реінвестування прибутку, являючи собою позитивний сигнал для фінансової стабільності.

Показник основних засобів залишився на приблизно стабільному рівні, з незначним зниженням (-0,45%), що вказує на те, що підприємство не здійснювало значних інвестицій у нові основні засоби, що може стати ризиком для майбутнього розвитку. Оборотні засоби показали зростання на 7,58%, що свідчить про поліпшення ліквідності підприємства, підвищення запасів та дебіторської заборгованості.

Зміну основних показників господарської діяльності підприємства ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років графічно відображено на рисунку 2.7.

Отже, в процесі дослідження було виявлено, що у ПП АН «Серпантин» протягом аналізованого періоду спостерігалось зниження виручки на 6,17% та зменшення валового і чистого прибутку, що свідчить про наявність проблем із попитом на послуги та неефективність управлінських рішень.

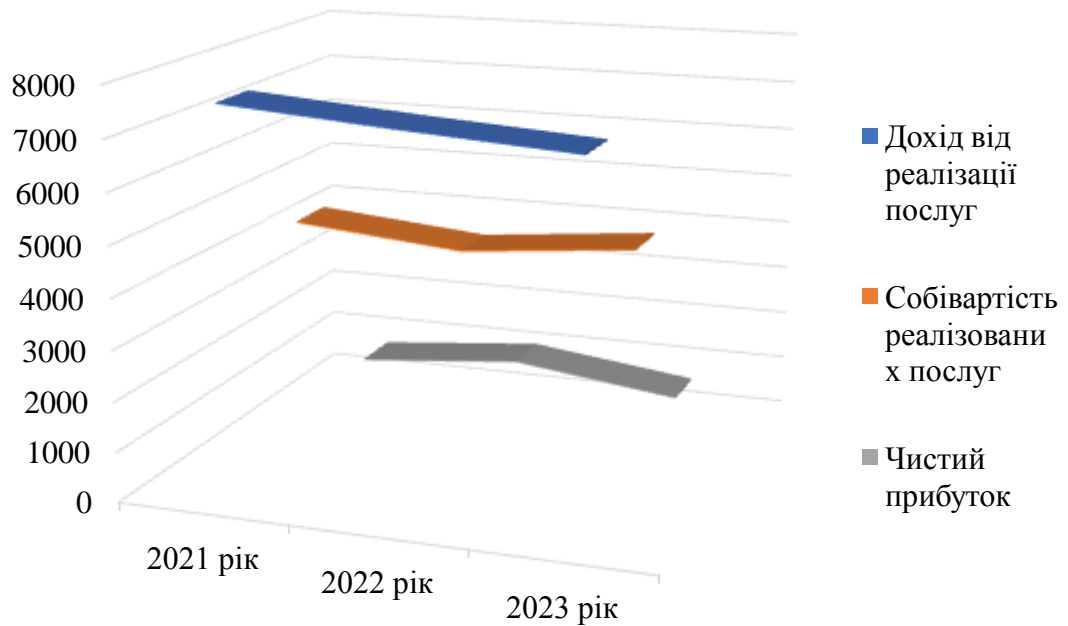


Рис. 2.7. Динаміка основних економічних показників діяльності ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років, грн.

У той же час, зростання власного капіталу на 25,83% і поліпшення ліквідності завдяки збільшенню оборотних засобів на 7,58% свідчать про позитивні зміни у фінансовій ситуації підприємства. У зв'язку з цим, ПП АН «Серпантин» необхідно вжити комплексних заходів для підвищення фінансових показників та забезпечення стабільності у своїй діяльності.

Для всебічного аналізу та оцінки результативності господарської діяльності ПП АН «Серпантин» доцільно здійснити детальне дослідження конкретних економічних показників за останні три роки. Це дозволить виявити тенденції та закономірності в результатах діяльності підприємства, а також визначити фактори, що впливають на його економічні показники.

Аналіз економічних показників включає в себе оцінку таких параметрів, як виручка від реалізації послуг, собівартість, валовий та чистий прибуток, а також власний і оборотний капітал. Вивчення цих показників у динаміці дасть змогу виявити як позитивні, так і негативні зміни в діяльності підприємства, а також оцінити його фінансову стійкість і ліквідність.

Комплексний підхід до аналізу економічних показників є ключовим для формування ефективних управлінських рішень і стратегій розвитку підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Динаміка основних економічних показників
ПП АН «Серпантин», грн.**

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Виручка від реалізації послуг	7592537	7340539	7123878	-468659	-6,17
Собівартість реалізованих послуг	4596151	4292799	4616604	20453	0,44
Валовий прибуток	2996387	3047741	2507275	-489112	-16,32
Чистий прибуток	721233	1037289	608365	-112868	-15,65

Протягом аналізованого періоду 2021-2023 років спостерігається негативна динаміка основних економічних показників ПП АН «Серпантин».

Виручка від реалізації послуг за цей час знизилася на 6,17%, досягнувши у 2023 році 7123878 грн. Це зниження свідчить про проблеми з попитом на послуги, а також про зростаючу конкуренцію на ринку.

Показник собівартості реалізованих послуг зазнав незначного зростання на 0,44% у 2023 році.

Така тенденція може негативно вплинути на прибутковість підприємства в довгостроковій перспективі. Зростання собівартості в умовах зниження виручки може призвести до подальшого скорочення фінансових результатів.

Валовий прибуток, який у 2023 році склав 2507275 грн., знизився на 16,32%, що вказує на те, що зменшення виручки від реалізації послуг значно вплинуло на загальні фінансові результати підприємства. Це також

підтверджує, що зниження доходів стало основним фактором, що вплинуло на прибутковість.

Чистий прибуток підприємства зменшився на 15,65%, що свідчить про неефективність управлінських рішень або збільшення витрат. Це зниження відображає негативні тенденції в управлінні витратами та загальному фінансовому плануванні.

Таким чином, можна стверджувати, що ПП АН «Серпантин» потребує вжиття заходів для підвищення ефективності управлінських рішень. Ключовими аспектами, на які слід звернути увагу, є оптимізація витрат, аналіз конкурентного середовища та стратегічне планування, спрямоване на відновлення прибутковості та стабільності підприємства.

Рентабельність є одним із найважливіших показників, що характеризує фінансову ефективність підприємства. Вона відображає співвідношення між прибутком і витратами, що дозволяє оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для генерування прибутку. Даний показник є універсальним інструментом для аналізу результатів діяльності не лише на рівні цілого підприємства, а й його окремих структурних підрозділів. Крім того, рентабельність дозволяє оцінити ефективність реалізації інвестиційних проектів та стратегії ціноутворення, що є критично важливим у умовах конкурентного ринку.

Аналіз рентабельності активів є особливо важливим для підприємства, оскільки він демонструє, наскільки продуктивно використовуються його активи для отримання прибутку.

В умовах постійних змін у зовнішньому середовищі, включаючи коливання попиту, підвищення витрат та конкурентний тиск, підприємствам необхідно не лише оцінювати поточну рентабельність, а й розробляти стратегії її підвищення.

В таблиці 2.11 представлено результати аналізу рентабельності активів ПП АН «Серпантин».

Таблиця 2.11

**Аналіз показників рентабельності та окупності активів підприємства
ПП АН «Серпантин»**

Показник	Фактичне значення за			Абсолютне відхилення, +/-
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	
Чистий прибуток, грн.	721233	1037289	608365	-112868
Середньорічна вартість активів, грн.	15038474	16074059	16485906	1447432
Показник рентабельності необоротних активів	47,80	52,49	26,06	-21,74
Термін окупності необоротних активів, днів	2,09	1,93	3,86	1,77
Показник рентабельності оборотних активів	34,44	42,09	23,93	-10,51
Термін окупності оборотних активів, днів	2,92	2,40	4,20	1,28

Аналіз показників рентабельності та окупності ресурсів підприємства ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 рр. показав такі тенденції. Чистий прибуток підприємства за зазначений період продемонстрував значне коливання, зменшившись у 2023 році на 112868 грн порівняно з 2022 роком, що свідчить про зниження ефективності управлінських рішень і, можливо, зміни у зовнішньому середовищі.

Середньорічна вартість активів зросла на 1447432 грн., що може вказувати на збільшення інвестицій або переоцінку активів. Проте показник рентабельності необоротних активів у 2023 році знизився до 26,06%, що на 21,74% менше порівняно з 2022 роком. Це свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Крім того, термін окупності необоротних активів збільшився на 1,77 дня, що також є негативним сигналом для фінансової стабільності підприємства.

Показник рентабельності оборотних активів знизився на 10,51%, що вказує на зниження прибутковості використання короткострокових ресурсів підприємства. Одночасно термін окупності оборотних активів зріс на 1,28 дня, що свідчить про уповільнення обороту капіталу. Динаміку коефіцієнтів

рентабельності активів ПП АН «Серпантин» відображено на рисунку 2.8.

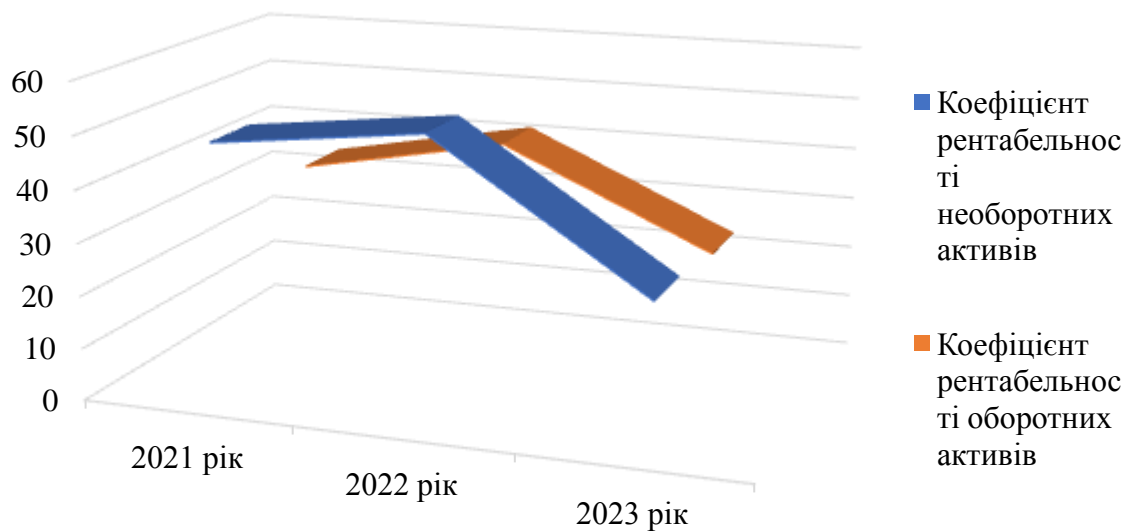


Рис. 2.8. Зміни показників рентабельності активів ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років

Отже, аналіз рентабельності та окупності ресурсів ПП АН «Серпантин» за 2021-2023 рр. показав зниження чистого прибутку на 112868 грн., незважаючи на зростання середньорічної вартості активів на 1447432 грн. Ефективність використання необоротних активів знизилася, як і рентабельність оборотних активів, що супроводжувалося збільшенням термінів окупності цих ресурсів, що вказує на погіршення фінансових показників підприємства.

Оцінка ліквідності є важливою для прийняття стратегічних управлінських рішень. Підприємство з низькими показниками ліквідності стикається з підвищеним ризиком неплатоспроможності, що може призвести до банкрутства або втрати ділової репутації. Високі показники ліквідності, в свою чергу, свідчать про надійність підприємства, однак можуть також свідчити про неефективне використання ресурсів, якщо велика частина активів залишається в низьколіквідних формах, таких як грошові кошти, замість інвестування в розвиток.

Ліквідність характеризує можливість підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання, що підлягають виконанню протягом короткострокового періоду за рахунок наявних активів. Іншими словами, цей показник характеризує швидкість і ефективність перетворення активів на грошові кошти для покриття поточних боргів. Ліквідність є ключовим фактором, який впливає на фінансову стійкість підприємства, його здатність уникати ризиків неплатоспроможності та зберігати конкурентоспроможність на ринку (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Динамка показників ліквідності та платоспроможності

ПП АН «Серпантин»

Показник	Фактичне значення за			Зміни (+/-)	Темп приросту, %
	2021 р.	2022 р.	2023 р.		
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,65	0,69	0,98	0,29	42,03
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,13	1,83	1,03	-0,8	-43,72
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,68	0,74	1,05	0,31	41,89

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 рр. демонструє значні зміни у фінансовому стані підприємства. Зокрема, коефіцієнт швидкої ліквідності збільшився з 0,65 у 2021 році до 0,98 у 2023 році, що свідчить про покращення можливості підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. Темп приросту цього показника становить 42,03%, що є позитивною динамікою для підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який визначає здатність негайного погашення зобов'язань за рахунок грошових коштів, продемонстрував нестабільність. У 2022 році показник зріс до 1,83, але згодом у 2023 році

знизився до 1,03, що вказує на погіршення фінансової стійкості в короткостроковій перспективі. Темп приросту цього показника в 2023 році становив -43,72%.

Коефіцієнт поточної ліквідності, що характеризує здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання усіма оборотними активами, також показав зростання з 0,68 у 2021 році до 1,05 у 2023 році, з темпом приросту 41,89%.

Це свідчить про поступове покращення ліквідності та здатності підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Динаміку коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ПП АН «Серпантин» за досліджувані роки відображено на рисунку 2.9.

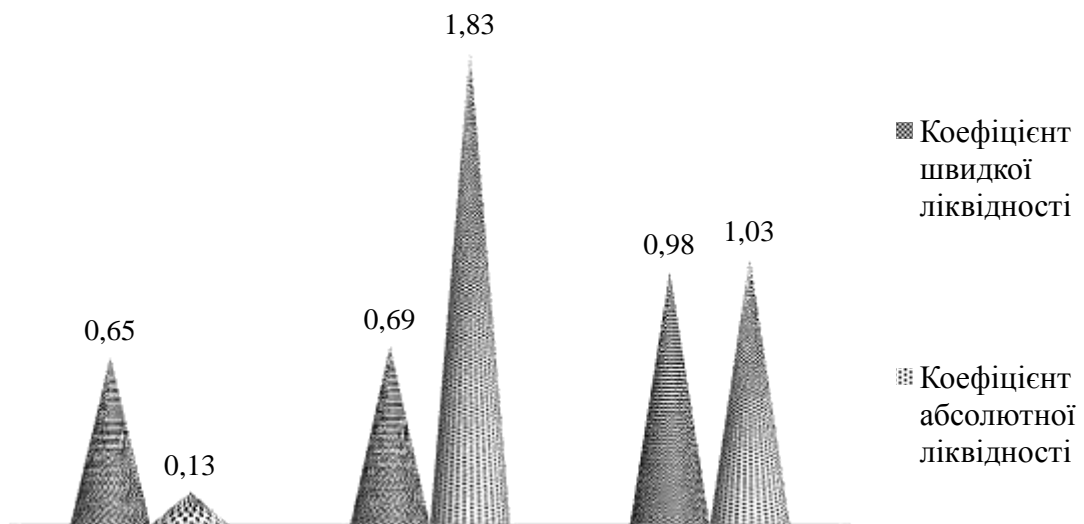


Рис. 2.9. Динаміка коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ПП АН «Серпантин» за період 2021-2023 років

Отже, позитивна динаміка показників швидкої та поточної ліквідності свідчить про тенденцію до зростання фінансової стійкості підприємства ПП АН «Серпантин», незважаючи на коливання показника абсолютної ліквідності.

Висновки до розділу 2:

1. ПП АН «Серпантин» є приватним підприємством, яке діє у сфері надання послуг з купівлі, продажу, оренди та управління нерухомістю. Метою діяльності підприємства є забезпечення якісного та професійного посередництва у здійсненні операцій з нерухомістю, задоволення потреб клієнтів у наданні ріелторських послуг та отримання прибутку від основної діяльності. Агентство прагне досягти стабільних позицій на ринку нерухомості та забезпечити довготривалі партнерські відносини зі своїми клієнтами.

2. ПП АН «Серпантин» демонструє нестабільність показника фінансової стійкості, з позитивними змінами в забезпеченості власними оборотними коштами, але з одночасним зростанням фінансового ризику та зниженням загальної фінансової стійкості. За аналізований період спостерігається покращення фінансової автономії, зниження фінансової залежності та зростання маневреності власного капіталу, що позитивно впливає на фінансову стійкість та гнучкість підприємства. ПП АН «Серпантин» зазнало значних змін у структурі поточних зобов'язань, зокрема, спостерігається зменшення загальних зобов'язань, але при цьому зростають короткострокові зобов'язання, що вказує на зміни в стратегії фінансування підприємства.

3. Протягом аналізованого періоду спостерігається зниження виручки від реалізації послуг. Це свідчить про можливі проблеми з попитом на послуги або конкуренцією на ринку. Собівартість реалізованих послуг у 2023 році зросла незначно на 0,44% у порівнянні з 2021 роком. Проте, варто звернути увагу на те, що підвищення собівартості може негативно вплинути на прибутковість у майбутньому. Валовий прибуток показує значне зниження на 16,32%. Чистий прибуток підприємства зменшився на 15,65%, що вказує на неефективність управлінських рішень, можливе зростання витрат або зменшення попиту на послуги.

РОЗДІЛ 3

ЗАХОДИ З УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПП АН «СЕРПАНТИН»

3.1. Напрями підвищення показників фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин»

За результатами проведених досліджень встановлено, що для ПП АН «Серпантин» необхідним є вдосконалення системи управління фінансово-економічною діяльністю. Аналіз показників діяльності підприємства виявив необхідність підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, оптимізації операційних процесів та збільшення доходності.

Для підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин» можна запропонувати такі заходи:

1. Оптимізувати витрати ПП АН «Серпантин»:
 - провести аудит операційних витрат для виявлення неефективних витрат і можливостей для їх зниження;
 - переглянути умови договорів з постачальниками і підрядниками з метою отримання більш вигідних умов;
 - впровадити системи автоматизації бізнес-процесів (облік клієнтів, контроль за угодами, аналітика), що дозволить зменшити витрати на персонал і покращити продуктивність.
2. Збільшити доходи підприємства ПП АН «Серпантин» шляхом:
 - розширення спектру послуг, включивши нові напрями (наприклад, управління нерухомістю або консалтинг з інвестицій в нерухомість);
 - впровадження програми лояльності для постійних клієнтів, що може збільшити обсяги повторних угод;
 - розробки ефективної маркетингової стратегії для залучення нових клієнтів, зокрема активізувати просування у соціальних мережах та партнерство з іншими компаніями, які мають суміжну цільову аудиторію

(наприклад, страхові компанії або архітектурні бюро).

3. Здійснювати систематичний фінансовий контроль та управління грошовими потоками: впровадити систему прогнозування і планування фінансових потоків для більш чіткого контролю за рухом коштів; поліпшити управління дебіторською заборгованістю та скоротити терміни її погашення; розглянути можливість використання фінансових інструментів для підвищення ліквідності, таких як кредитні лінії або факторинг.

4. Підвищувати кваліфікацію персоналу: інвестувати в навчання співробітників, зокрема в розвиток їхніх навичок з продажу, ведення переговорів та клієнтського сервісу; впровадити систему мотивації, пов'язану з досягненням конкретних фінансових показників (бонуси за виконання планів).

5. Здійснити аналіз ринку та інновації: постійно аналізувати ринок нерухомості з метою швидкого реагування на зміни і пропозицій актуальних послуг; використовувати нові технології (наприклад, онлайн-тури об'єктами нерухомості) для поліпшення клієнтського досвіду (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Заходи з вдосконалення системи управління фінансово-економічною діяльністю ПП АН «Серпантин»

Назва заходу	Зміст	Результати впровадження для підприємства
1	2	3
Оптимізація витратної частини бюджету		
Аудит операційних витрат	Проведення комплексного аналізу витрат для ідентифікації неефективних статей	Скорочення витрат, підвищення рентабельності
Перегляд умов взаємодії з клієнтами	Оновлення договорів з метою зниження собівартості послуг	Зменшення вартості наданих послуг
Інтеграція систем автоматизації бізнес-процесів	Автоматизація процесів управління клієнтами, угодами та аналітикою	Підвищення продуктивності та скорочення постійних витрат

Назва заходу	Зміст	Результати впровадження для підприємства
1	2	3
Диверсифікація джерел доходів		
Розширення спектра послуг	Введення нових послуг (управління нерухомістю, консалтинг)	Збільшення клієнтської бази та дохідності
Впровадження програм лояльності	Створення програм для стимулювання повторних угод	Підвищення кількості повторних клієнтів
Використання сучасних маркетингових стратегій	Використання цифрових каналів та партнерств	Зростання впізнаваності бренду та залучення нових клієнтів
Удосконалення управління грошовими потоками		
Впровадження систем прогнозування фінансових потоків	Розробка системи планування та прогнозування	Підвищення стабільності фінансових результатів
Контроль дебіторської заборгованості	Скорочення термінів погашення заборгованості та поліпшення розрахунків	Збільшення оборотності активів
Використання фінансових інструментів	Застосування кредитних ліній або факторингу	Підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства
Підвищення кваліфікації та мотивації персоналу		
Навчання персоналу	Організація тренінгів для покращення навичок у сфері продажу та переговорів	Підвищення якості обслуговування та ефективності продажів
Мотиваційні програми	Впровадження системи бонусів за досягнення фінансових показників	Зростання продуктивності та мотивації співробітників
Аналіз ринкової ситуації та впровадження інновацій		
Моніторинг ринкових тенденцій	Постійний аналіз ринку для своєчасної адаптації стратегії	Підвищення конкурентоспроможності та швидкість реагування на ринкові зміни
Впровадження інноваційних технологій	Використання віртуальних турів та інших технологій	Підвищення якості клієнтського сервісу та залучення нових клієнтів

1. Оптимізація витрат для ПП АН «Серпантин» є одним із ключових

кроків для підвищення ефективності його фінансово-економічної діяльності. Для досягнення цієї мети необхідно провести детальний аудит операційних витрат підприємства, що дозволить ідентифікувати неефективні статті витрат і розробити механізми їх скорочення. Цей процес надасть змогу виявити надлишкові витрати та сфокусувати ресурси на найбільш важливих та прибуткових напрямках діяльності.

Крім того, важливим елементом оптимізації є впровадження сучасних систем автоматизації бізнес-процесів. Інтеграція автоматизованих рішень, таких як системи обліку клієнтів, контроль за виконанням угод та аналітичні інструменти, дозволить зменшити витрати на персонал. Це дозволить підприємству більш ефективно управляти ресурсами, покращити процес прийняття рішень та зосередитися на стратегічних напрямках розвитку. Пропонований механізм управління витратами ПП АН «Серпантин» представлено на рисунку 3.1.

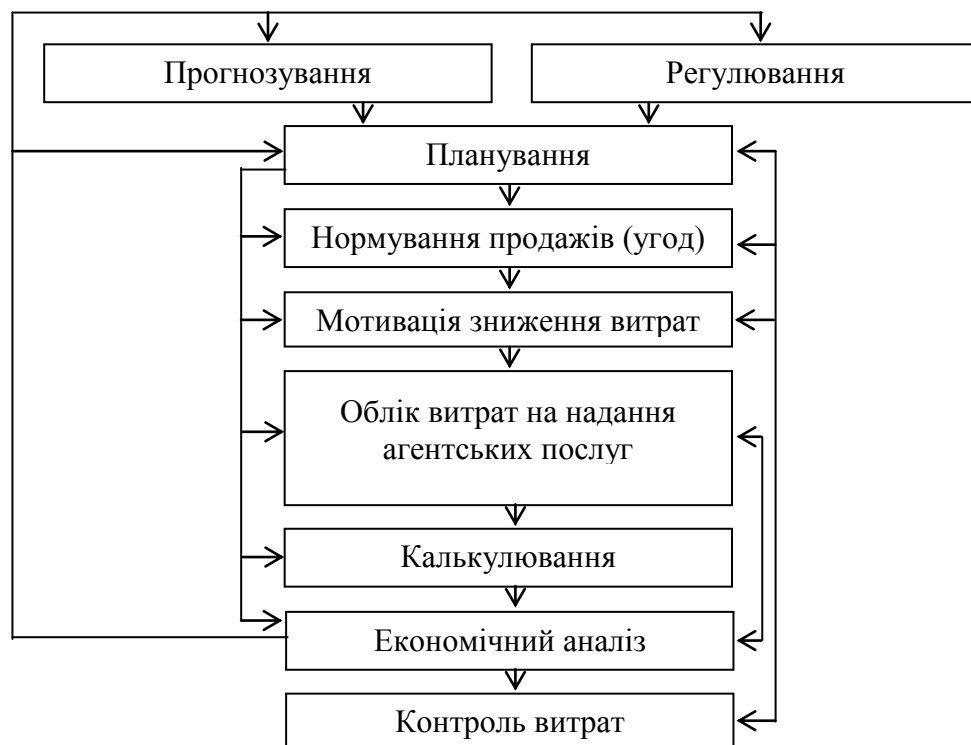


Рис. 3.1. Механізм управління витратами ПП АН «Серпантин»

2. Збільшення доходів підприємства ПП АН «Серпантин» може бути

досягнуте шляхом розширення спектру послуг. Одним із перспективних напрямків є включення до діяльності нових послуг, таких як управління нерухомістю або консалтинг з інвестицій у нерухомість. Управління нерухомістю може охоплювати комплексний супровід власників об'єктів, що включає оренду, технічне обслуговування, юридичний супровід і фінансове управління.

Консалтингові послуги з інвестицій в нерухомість, у свою чергу, можуть надати клієнтам експертні поради щодо вигідного вкладення коштів у нерухомість, оцінки ризиків і прогнозування прибутковості. Це дозволить залучити нових клієнтів, які шукають підтримки в цих напрямках, і забезпечити підприємству додаткові джерела доходу.

Наступним важливим кроком є впровадження програми лояльності для постійних клієнтів ПП АН «Серпантин». Така програма має включати спеціальні знижки, бонусні послуги, пільгові умови для тих клієнтів, які звертаються до компанії повторно (табл. 3.2).

Дана програма стимулюватиме клієнтів повертатися і укладати нові угоди, тим самим забезпечуючи стабільний потік замовлень. Лояльні клієнти не тільки приносять регулярні доходи, але й часто стають ефективними «амбасадорами» бренду, поширюючи позитивні відгуки і залучаючи нових клієнтів через особисті рекомендації.

Розробка ефективної маркетингової стратегії також відіграє вирішальну роль у збільшенні доходів. Особливу увагу варто приділити активізації просування у соціальних мережах, оскільки ці платформи надають можливість швидко охопити широку аудиторію.

Створення якісного контенту, взаємодія з потенційними клієнтами через рекламу та інформаційні кампанії допоможе підвищити впізнаваність бренду і залучити нові сегменти ринку. Крім того, партнерство з іншими компаніями, які мають суміжну цільову аудиторію, такими як страхові компанії або архітектурні бюро, може стати додатковим джерелом клієнтів.

Спільні пропозиції або програми обслуговування дозволять компаніям обмінюватися клієнтами та розширювати свою базу.

Таблиця 3.2

Програма лояльності для постійних клієнтів ІІІ АН «Серпантин»

Елемент програми лояльності	Опис	Користь для клієнтів	Користь для підприємства
Спеціальні знижки	Знижки до 10% на послуги агентства для клієнтів, які уклали угоду повторно в межах одного року.	Знижка за повторне звернення підвищує фінансову вигоду для клієнта.	Залучення нових клієнтів та збереження існуючих.
Бонусні послуги	Безкоштовні консультації щодо управління нерухомістю або оцінки об'єктів для постійних клієнтів.	Додаткові послуги безкоштовно підвищують цінність пропозиції.	Підвищення задоволеності клієнтів і ймовірності повторних угод.
Пільгові умови оплати	Гнучкі умови оплати для постійних клієнтів, включаючи можливість розстрочки на термін до 6 місяців.	Зручність у фінансових питаннях, що полегшує укладання угоди.	Збільшення обсягу угод завдяки зниженню фінансового тиску на клієнта.
Програма «Приведи друга»	Знижка 5% для клієнта, який рекомендує компанію новим клієнтам, а також для нового клієнта при укладанні угоди.	Заохочення до рекомендацій, що може призвести до розширення клієнтської бази.	Розширення клієнтської бази без додаткових витрат на рекламу.
Картка постійного клієнта	Картка, що надає додаткові знижки та пропозиції на послуги при накопиченні певної кількості угод.	Поступове накопичення вигоди для клієнта, що стимулює повторні звернення.	Систематизація роботи з постійними клієнтами та підвищення їхньої лояльності.
Ексклюзивні запрошення на заходи	Запрошення на спеціальні заходи, вебінари або навчання з питань нерухомості для постійних клієнтів.	Підвищення рівня знань та впевненості клієнтів у виборі послуг агентства.	Формування позитивного іміджу компанії та залучення нових клієнтів.

3. Одним із важливих напрямків є покращення управління дебіторською заборгованістю. Проблеми з несвоєчасним погашенням заборгованості клієнтами можуть призводити до нестачі обігових коштів, що ускладнює поточну діяльність підприємства. Скорочення термінів погашення дебіторської заборгованості може бути досягнуто шляхом встановлення чіткіших умов оплати, нагадувань та штрафних санкцій за прострочення платежів.

Впровадження регулярного моніторингу стану заборгованості та автоматизованих систем сповіщення клієнтів про наявні борги допоможе уникнути накопичення заборгованостей та покращити оборотність активів підприємства.

Також доцільно розглянути можливість використання фінансових інструментів для підвищення ліквідності, зокрема таких як кредитні лінії та факторинг. Використання кредитних ліній дозволяє отримати доступ до короткострокового фінансування в разі виникнення тимчасової нестачі грошових коштів для покриття поточних витрат. Це забезпечує гнучкість управління грошовими потоками, особливо в періоди сезонних коливань доходів.

Факторинг, у свою чергу, дає можливість отримати аванс за дебіторську заборгованість, що сприяє прискоренню обороту коштів і зниженню фінансових ризиків, пов'язаних з неплатоспроможністю клієнтів. Застосування таких інструментів дозволить забезпечити безперервний рух коштів, підтримати платоспроможність підприємства та сприяти його фінансовій стабільності.

Впровадження фінансового контролю дозволить ПП АН «Серпантин» більш ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, підтримувати стабільний рівень ліквідності та підвищити фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі (табл. 3.3).

Пропозиції з удосконалення фінансової діяльності ПП АН «Серпантин» наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3**Пропозиції з удосконалення фінансової діяльності ПП АН «Серпантин»**

Захід	Характеристика	Ефективність
Впровадження системи прогнозування і планування фінансових потоків	Розробка та впровадження системи, що дозволяє аналізувати майбутні фінансові потоки та планувати витрати.	Забезпечить чіткий контроль за рухом коштів, зменшить ризик нестачі коштів і дозволить уникати фінансових криз.
Поліпшення управління дебіторською заборгованістю	Введення нових процедур для контролю дебіторської заборгованості, включаючи регулярний моніторинг.	Скоротить терміни погашення боргів, що призведе до покращення ліквідності та зменшення фінансових втрат.
Використання фінансових інструментів для підвищення ліквідності	Розгляд можливості застосування кредитних ліній та факторингу для забезпечення фінансової гнучкості.	Підвищить ліквідність підприємства, дозволить оперативно реагувати на фінансові потреби та інвестиційні можливості.

Запропоновані заходи з удосконалення фінансової діяльності ПП АН «Серпантин» сприятимуть ефективному контролю за грошовими потоками, підвищенню ліквідності та зменшенню фінансових ризиків, що, в свою чергу, дозволить забезпечити стабільний економічний розвиток досліджуваного підприємства (табл. 3.4).

Таблиця 3.4**Прогнозні показники ефективності ПП АН «Серпантин» після реалізації заходів з удосконалення фінансової діяльності, грн.**

Показник	Фактичне значення (2023 р.)	Прогнозоване значення	Абсолютне відхилення, +/-
Виручка від реалізації послуг	7123878	7123878	-
Собівартість реалізованих послуг	4616604	4155944	-460660
Валовий прибуток	2507275	2561934	54659
Фінансовий результат від операційної діяльності	1090071	1144730	54659
Чистий прибуток	608365	699620	91255
Дебіторська заборгованість	1000000	800000	-200000

Отже, завдяки впровадженню запропонованих заходів, підприємство може суттєво покращити свою фінансову діяльність і підвищити ефективність:

виручка від реалізації послуг залишиться незмінною, оскільки прогнозування стосується оптимізації витрат та збільшення прибутку. Собівартість реалізованих послуг очікується на рівні 4,155,944 грн, що є зниженням на 460,660 грн. Валовий прибуток прогнозується на рівні 2,561,934 грн, що вказує на збільшення на 54,659 грн. Фінансовий результат від операційної діяльності зросте на 54,659 грн завдяки оптимізації витрат. Чистий прибуток прогнозується на рівні 699,620 грн, що є збільшенням на 91,255 грн.

4. Підвищення кваліфікації персоналу є одним із найважливіших стратегічних напрямів розвитку ПП АН «Серпантин», оскільки саме висококваліфіковані співробітники здатні забезпечити високу якість обслуговування клієнтів, ефективне ведення переговорів та успішне укладання угод. Для досягнення цієї мети необхідно інвестувати в систематичне навчання працівників, приділяючи особливу увагу розвитку таких ключових навичок, як продажі, переговори та клієнтський сервіс.

Навчання співробітників у сфері продажу допоможе їм краще розуміти потреби клієнтів і пропонувати рішення, які найбільше відповідають вимогам ринку. Це, у свою чергу, підвищить конверсію укладених угод і загальну дохідність компанії. Навички ведення переговорів є не менш важливими, оскільки успішні переговори можуть призвести до укладання вигідніших контрактів, зниження вартості закупівельних послуг, а також залучення нових партнерів і клієнтів. Водночас розвиток клієнтського сервісу допоможе забезпечити високий рівень задоволеності клієнтів, що сприятиме їхній лояльності і повторним зверненням.

Впровадження системи мотивації також є важливим кроком для підвищення продуктивності та зацікавленості персоналу у досягненні фінансових цілей компанії. Ефективна система мотивації може включати як фінансові стимули, так і нефінансові. Один з основних підходів - це

впровадження бонусної системи, що прив'язана до конкретних фінансових показників. Наприклад, співробітники можуть отримувати бонуси за виконання або перевиконання планів з продажів, кількості укладених угод чи обсягу виручки. Такий підхід дозволить не тільки стимулювати персонал до досягнення високих результатів, але й забезпечить прозорість і зрозумілість системи винагород.

Крім того, важливо забезпечити працівникам можливості для кар'єрного росту та професійного розвитку. Це може включати участь у тренінгах, семінарах, професійних курсах, а також внутрішні навчальні програми, спрямовані на підвищення кваліфікації. Надання співробітникам інструментів і знань для особистого розвитку не тільки підвищить їх професійний рівень, але й зміцнить корпоративну культуру, сприяючи залученню та утриманню висококваліфікованих фахівців.

5. Аналіз ринку та впровадження інновацій є важливими елементами стратегії розвитку ПП АН «Серпантин», які допоможуть підвищити конкурентоспроможність і адаптуватися до змін у динамічному середовищі нерухомості. Постійний аналіз ринку нерухомості є необхідним для того, щоб підприємство могло своєчасно реагувати на зміни в попиті, цінових тенденціях та інвестиційній активності.

Регулярний моніторинг ринкових умов дозволить виявляти нові можливості, ризики та перспективні сегменти ринку, на яких можна зосередити діяльність компанії. Зміни у вподобаннях клієнтів, зростання попиту на певні типи нерухомості чи надання специфічних послуг можуть стати сигналами для адаптації бізнес-стратегії. Крім того, аналіз конкурентного середовища дасть змогу зрозуміти, які послуги користуються найбільшим попитом, які компанії є головними конкурентами та що може зробити ПП АН «Серпантин» для виділення серед інших. Це також сприятиме більш ефективному визначенню цінової політики, оптимізації маркетингових кампаній та поліпшенню якості обслуговування клієнтів.

Інноваційні рішення також можуть включати автоматизацію процесів:

управління базою даних клієнтів, аналітика ринкових даних, використання CRM-систем для управління відносинами з клієнтами, що дозволить значно скоротити час на рутинні операції, покращити якість обслуговування та підвищити точність прийняття управлінських рішень (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Вплив CRM-системи на ефективність діяльності ПП АН «Серпантин»

Функція CRM-системи	Опис функції	Ефективність для підприємства
Управління контактами	Зберігання та організація даних про клієнтів, партнерів та постачальників.	Підвищує якість комунікацій та дозволяє швидше отримувати доступ до інформації про клієнтів.
Ведення бази даних угод	Облік всіх угод, що укладаються, включаючи інформацію про етапи, статуси та терміни виконання.	Сприяє контролю за виконанням угод та забезпечує більш точний аналіз результатів діяльності.
Управління продажами	Модулювання етапів продажів, автоматизація процесів і ведення прогнозів продажів.	Підвищує ефективність процесу продажу, полегшуючи управління угодами та знижуючи ймовірність втрат.
Аналіз та звітність	Генерація звітів про продажі, клієнтів, доходи, а також аналітика тенденцій на ринку.	Надає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення, покращує планування та стратегію розвитку.
Автоматизація маркетингу	Управління маркетинговими кампаніями, сегментація клієнтів, створення та надсилання розсилок.	Дозволяє підвищити ефективність маркетингових зусиль і забезпечує більш цілеспрямовану комунікацію з клієнтами.
Управління взаємовідносинами з клієнтами	Відстеження історії взаємодії з клієнтами, управління запитами та скаргами.	Покращує рівень обслуговування клієнтів, сприяє підвищенню лояльності та задоволеності.
Інтеграція з іншими системами	З'єднання з фінансовими та іншими системами для автоматизації даних.	Сприяє зменшенню часу на ручне введення даних та підвищує точність інформації.

Функція CRM-системи	Опис функції	Ефективність для підприємства
Мобільний доступ	Можливість доступу до CRM-системи через мобільні пристрої.	Забезпечує оперативність у прийнятті рішень та управлінні клієнтськими відносинами, навіть поза офісом.

Отже, застосування CRM-системи може значно покращити ефективність роботи ПП АН «Серпантин» через автоматизацію ключових бізнес-процесів, підвищення рівня обслуговування клієнтів та забезпечення доступу до важливої інформації в реальному часі.

Серед найбільш перспективних інновацій, що здатні трансформувати традиційні підходи до продажу та оренди нерухомості, також особливе місце займають онлайн-тури об'єктами нерухомості. Ця технологія дозволяє потенційним клієнтам здійснювати віртуальні огляди об'єктів без необхідності фізично відвідувати їх, що є особливо актуальним у сучасному світі, де час і зручність мають вирішальне значення. Онлайн-тури забезпечують значні переваги, зокрема зменшують витрати часу та підвищують ймовірність зацікавленості нерухомістю на ранньому етапі взаємодії. Це особливо корисно для клієнтів, які перебувають в іншому місті або країні, оскільки їм не потрібно витратити час на поїздки, щоб оцінити об'єкт.

Додатково, використання високоякісних візуальних матеріалів та інтерактивних елементів у рамках онлайн-турів сприяє більш детальному ознайомленню потенційних покупців з об'єктами нерухомості. Це не лише покращує сприйняття об'єкта, але й підвищує рівень довіри до агентства, оскільки клієнти отримують можливість самостійно дослідити нерухомість, не відчуваючи тиску з боку продавців.

Крім того, онлайн-тури можуть включати різні функціональні елементи, такі як можливість задавати питання в реальному часі, обирати різні кути огляду та переглядати додаткові матеріали, такі як плани приміщень або історію будівлі. Ці можливості забезпечують клієнтам більш інтерактивний та залучаючий досвід, що в свою чергу може стимулювати

прийняття рішень про купівлю чи оренду.

Отже, впровадження онлайн-турів є не лише засобом підвищення ефективності роботи агентства, але й важливим елементом у створенні позитивного клієнтського досвіду, що в кінцевому результаті сприяє підвищенню конкурентоспроможності на ринку нерухомості.

3.2. Обґрунтування маркетингової стратегії економічного розвитку підприємства

Маркетингова стратегія розвитку ПП АН «Серпантин» має включати наступні заходи:

1. Активне просування в соціальних мережах: Використання платформ, таких як Facebook, Instagram та LinkedIn, для демонстрації пропозицій, нових об'єктів та результатів роботи агентства. Запуск цільової реклами з акцентом на локальну аудиторію та потенційних клієнтів.

2. Розробка програми лояльності для клієнтів: Пропозиція спеціальних знижок або бонусів для клієнтів, які користуються послугами агентства повторно. Це може включати безкоштовні консультації, пільгові умови на супутні послуги або знижки на майбутні угоди.

3. Партнерські програми з суміжними бізнесами: Співпраця з іншими компаніями, що мають подібну цільову аудиторію (наприклад, будівельними компаніями, архітектурними бюро, страховими агентствами), для обміну клієнтами та проведення спільних рекламних акцій.

4. Запуск e-mail маркетингу та автоматизованих розсилок: Надсилання персоналізованих повідомлень клієнтам щодо нових об'єктів, актуальних пропозицій та новин ринку нерухомості. Також розробка інформаційних матеріалів, які підвищують обізнаність клієнтів щодо поточних тенденцій на ринку.

5. SEO-оптимізація сайту: Покращення пошукової оптимізації вебсайту агентства для підвищення видимості у результатах пошуку Google. Це може включати створення якісного контенту, публікацію аналітичних статей про

ринок нерухомості та оптимізацію текстів під ключові запити.

6. Організація онлайн-турів та віртуальних оглядів: Використання нових технологій для створення інтерактивних 3D-турів по об'єктах нерухомості. Це може покращити клієнтський досвід і залучити більшу кількість потенційних покупців.

7. Розробка ефективної стратегії контент-маркетингу: Створення корисних статей, відео, кейсів, що стосуються нерухомості та ринку. Наприклад, публікація порад з інвестування в нерухомість, підготовки до купівлі/продажу житла або оглядів регіональних ринків.

8. Проведення тематичних заходів та семінарів: Організація освітніх подій або вебінарів, які залучатимуть потенційних клієнтів та підвищать обізнаність про агентство. Це можуть бути семінари на теми інвестицій у нерухомість, управління власністю або юридичні аспекти операцій.

9. Впровадження системи рекомендацій: Створення бонусної системи для клієнтів, які приводять нових клієнтів. Це може стати ефективним інструментом для розширення клієнтської бази через позитивні рекомендації.

Отже, в умовах високої конкуренції та швидких змін на ринку нерухомості, підприємству ПП АН «Серпантин» необхідно впроваджувати ефективні маркетингові стратегії, що дозволить підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити стабільний розвиток.

У світі, де технології та споживчі вподобання постійно змінюються, підприємства, які ігнорують можливості цифрового маркетингу, ризикують втратити частину своєї клієнтської бази.

Запропонований проект реалізації маркетингових стратегій для ПП АН «Серпантин» має на меті не лише поліпшити впізнаваність бренду, але й збільшити обсяги продажу послуг, що є критично важливим для успіху підприємства.

Проект планується реалізувати в період з 2025 по 2029 роки, що дозволить поступово впроваджувати обрані стратегії та адаптувати їх відповідно до отриманих результатів.

Початкові інвестиції в проект становлять 1532 тис. грн., що є обґрунтованим вкладенням у подальший розвиток компанії. Витрати за проектом розподіляються по роках, з акцентом на активне просування, розробку програми лояльності, контент-маркетинг та інші напрямки, що сприятимуть досягненню поставлених цілей.

Структуру витрат проекту, що охоплює розробку програми лояльності, активне просування в соціальних мережах, SEO-оптимізацію та інші важливі складові проілюстровано в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

**Витрати за проектом реалізації маркетингової стратегії ПП АН
«Серпантин» на період 2025-2029 років**

Стаття витрат	2025	2026	2027	2028	2029	Загальна сума витрат, тис. грн.
Активне просування в соціальних мережах	36	36	36	36	36	180
Розробка програми лояльності	98	98	98	98	98	490
E-mail маркетинг	18	14	14	14	14	74
SEO-оптимізація сайту	28	26	24	24	124	126
Онлайн-тури та віртуальні огляди	96	48	48	48	48	288
Контент-маркетинг	20	20	20	20	20	100
Організація вебінарів та реклама	22	18	18	18	18	94
Система рекомендацій	36	36	36	36	36	180
Загальна сума інвестицій, тис. грн.	354	296	294	294	294	1532

Аналіз грошових потоків є критично важливим для оцінки фінансової стабільності проекту та його потенційної прибутковості. Даний аналіз дає змогу оцінити, наскільки проект здатний генерувати позитивний фінансовий

результат у майбутньому.

В таблиці 3.7 представлено дані про грошові потоки за проектом реалізації маркетингових стратегій в ПП АН «Серпантин» на період з 2025 по 2029 роки, що дозволяє провести аналіз ефективності реалізації проекту та визначити його життєздатність у умовах конкурентного ринку.

Таблиця 3.7

Чисті грошові потоки за проектом, тис. грн.

Рік	Загальний дохід, тис. грн	Загальна сума витрат, тис. грн	Чистий грошовий потік, тис. грн
2025	2100	354	1746
2026	2500	296	2204
2027	2400	294	2106
2028	2500	294	2206
2029	2400	294	2106
Всього	12800	1532	11268

Дисконтування грошових потоків використовується для визначення теперішньої вартості майбутніх грошових надходжень і витрат. Оскільки гроші мають вартість у часі, суми, які ми очікуємо отримати в майбутньому, будуть меншими в їхній теперішній вартості.

Результати дисконтування грошових потоків за проектом реалізації маркетингових стратегій в ПП АН «Серпантин» наведено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Дисконтовані грошові потоки за проектом, тис. грн.

Рік	Чистий грошовий потік, тис. грн	Коефіцієнт дисконтування, r – 30%	Приведений грошовий потік, тис. грн
2025	1746	0,7692	1343,02
2026	2204	0,5917	1304,10
2027	2106	0,4556	959,49
2028	2206	0,3495	770,99

Рік	Чистий грошовий потік, тис. грн	Коефіцієнт дисконтування, $r - 30\%$	Приведений грошовий потік, тис. грн
2029	2106	0,2709	570,52
Всього	11268	-	4948,12

Дисконтування грошових потоків є важливим інструментом для інвесторів і підприємств, оскільки дозволяє оцінити економічну ефективність проектів, порівнюючи дисконтовані доходи з витратами та приймати обґрунтовані рішення щодо інвестицій.

Розрахунок коефіцієнта дисконтування (DF) здійснюється за формулою:

$$DF = 1/(1+r)^t \quad (3.1)$$

де r – ставка дисконтування;

t – номер року.

Для оцінки ефективності проекту використовують ряд ключових показників, серед яких найпоширенішими є чиста приведена вартість (NPV), індекс доходності проекту та термін окупності.

Розрахуємо економічну ефективність запропонованого проекту реалізації маркетингових стратегій розвитку ПП АН «Серпантин» (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Фінансові показники реалізації проекту за період 2025-2029 років

Показники	Роки				
	2025	2026	2027	2028	2029
Витрати за проектом, тис. грн.	354	296	294	294	294
Прогнозовані грошові потоки, тис. грн.	2100	2500	2400	2500	2400
Дисконтна ставка	0,7692	0,5917	0,4556	0,3495	0,2709

Чистий грошовий потік, тис. грн.	1746	2204	2106	2206	2106
Приведений чистий грошовий потік, тис. тис. грн.	1343	1304	959	771	571
Дисконтований прибуток від реалізації проекту, тис. грн.	1615	1479	1093	874	650
Дисконтовані витрати за проектом, тис. грн.	272	175	134	103	80

1. Чиста приведена вартість (NPV) є основним критерієм оцінки інвестиційних проектів, що визначає різницю між дисконтованими грошовими надходженнями та дисконтованими витратами протягом усього терміну реалізації проекту:

$$NPV = \sum CF_t / (1+r)^t - C_0 \quad (3.2)$$

де: CF_t - чистий грошовий потік в році t ;

r - ставка дисконтування (30%);

t – рік;

C_0 - початкові інвестиції.

Розрахунок NPV за роками: (1343,02 тис. грн. + 1304,10 тис. грн. + 959,49 тис. грн. + 770,99 тис. грн. + 570,52 тис. грн.) - 1532 тис. грн.

Сумарне NPV: 4948,12 тис. грн. – 1532 тис. грн. = 3416,12 тис. грн.

2. Індекс доходності проекту (Profitability Index). Формула для розрахунку:

$$PI = (NPV + C_0) / C_0 \quad (3.3)$$

де C_0 - початкові інвестиції

$$PI = (3416,12 + 1532) / 1532 \approx 5480,19 / 1532 = 3,23$$

Отже, значення показника індексу прибутковості > 1 , що вказує на те, що проект є економічно доцільним для реалізації.

3. Окупність проекту

Окупність проекту (Payback Period) - це період, за який інвестиції повернуться. Для цього порівнюємо накопичені грошові потоки з початковими інвестиціями (1532 тис. грн).

Розрахуємо накопичені грошові потоки за роками:

2025 рік: 1343,02 тис. грн.

2026 рік: $1343,02 + 1,304.10 = 2647,12$ тис. грн.

2027 рік: $2647,12 + 959,49 = 3606,61$ тис. грн.

2028 рік: $3606,61 + 770,99 = 4377,60$ тис. грн.

2029 рік: $4377,60 + 570,52 = 4948,12$ тис. грн.

Термін окупності проекту – 1 рік 2 місяці.

Отже, за результатами розрахунків, чиста приведена вартість (NPV) становить 3416,12 тис. грн. Це свідчить про позитивний результат інвестицій, оскільки NPV є додатним значенням. Тобто проект здатний генерувати прибутки, які перевищують початкові інвестиції, враховуючи витрати капіталу.

Період окупності проекту становить 1 рік і 2 місяці. Такий термін вказує на швидку реалізацію проекту та його здатність забезпечити стабільний грошовий потік. Короткий термін окупності є важливим фактором для інвесторів і керівництва підприємства, оскільки він знижує ризики, пов'язані з реалізацією проекту.

Індекс доходності (PI) дорівнює 3,58, що свідчить про високий рівень доходу в порівнянні з витратами. Це значення перевищує одиницю, що вказує на те, що на кожну гривню інвестицій проект генерує 3,58 грн. прибутку. Таким чином, проект не тільки виправдовує себе, але й може вважатися економічно вигідним для підприємства.

Отже, отримані показники свідчать про високу економічну ефективність проекту реалізації маркетингової стратегії ПП АН

«Серпантин», що відкриває можливості для подальших інвестицій у розвиток, розширення ринку та підвищення конкурентоспроможності. Проект варто реалізувати, оскільки він обіцяє стабільний фінансовий результат і значний потенціал для зростання бізнесу.

Висновки до розділу 3:

1. Для підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ПП АН «Серпантин» можна запропонувати такі заходи: оптимізувати витрати ПП АН «Серпантин» (провести аудит операційних витрат для виявлення неефективних витрат і можливостей для їх зниження; переглянути умови договорів з постачальниками і підрядниками з метою отримання більш вигідних умов; впровадити системи автоматизації бізнес-процесів (облік клієнтів, контроль за угодами, аналітика), що дозволить зменшити витрати на персонал і покращити продуктивність); збільшити доходи підприємства ПП АН «Серпантин» шляхом розширення спектру послуг, включивши нові напрями; здійснювати систематичний фінансовий контроль та управління грошовими потоками; підвищувати кваліфікацію персоналу; здійснити аналіз ринку та інновації (постійно аналізувати ринок нерухомості з метою швидкого реагування на зміни і пропозицій актуальних послуг; використовувати нові технології).

2. В умовах високої конкуренції та швидких змін на ринку нерухомості, підприємству ПП АН «Серпантин» необхідно впроваджувати ефективні маркетингові стратегії, що дозволить підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити стабільний розвиток. Підприємства, які ігнорують можливості цифрового маркетингу, ризикують втратити частину своєї клієнтської бази. Запропоновано проект реалізації маркетингових стратегій для ПП АН «Серпантин» має на меті не лише поліпшити впізнаваність бренду, але й збільшити обсяги продажу послуг, що є критично важливим для успіху підприємства. Доведено економічну ефективність проекту реалізації маркетингової стратегії ПП АН «Серпантин», що відкриває можливості для подальших інвестицій у

розвиток, розширення ринку та підвищення конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Вивчення процесів управління фінансово-економічним розвитком підприємства є стратегічно важливим у нинішніх умовах бізнес-середовища. Глибоке усвідомлення та успішне застосування сучасних фінансових управлінських підходів допомагає підприємствам реалізовувати важливі цілі та вирішувати різноманітні завдання.

2. Приватне підприємство агентство нерухомості «Серпантин» розпочало свою діяльність у 2005 році. Це приватне підприємство спеціалізується на наданні послуг у сфері купівлі, продажу, оренди та управління нерухомістю. Така організаційно-правова форма (приватне підприємство) дозволяє здійснювати господарську діяльність фізичними або юридичними особами з метою отримання прибутку, а також забезпечує підприємству гнучкість у реагуванні на ринкові зміни та незалежність у прийнятті управлінських рішень.

3. Метою діяльності ПП АН "Серпантин" є надання якісних та професійних посередницьких послуг у сфері нерухомості, задоволення потреб клієнтів у ріелторських послугах та отримання прибутку від основної діяльності. Агентство орієнтоване на досягнення стабільних позицій на ринку нерухомості та встановлення тривалих партнерських відносин із клієнтами. Місія підприємства полягає в створенні безпечних і прозорих

умов для купівлі, продажу та оренди нерухомості, а також у наданні клієнтам високоякісних ріелторських послуг.

4. Організаційна структура ПП АН «Серпантин» розроблена таким чином, що всі співробітники підпорядковуються безпосередньо директору, що є характерною рисою лінійного управління. Цей підхід сприяє чіткому розподілу обов'язків і відповідальності серед основних учасників бізнесу, що дозволяє уникнути непорозумінь і конфліктів у процесі роботи. Це, в свою чергу, забезпечує узгодженість дій всіх працівників, ефективну комунікацію між управлінськими рівнями та швидке прийняття рішень.

5. У дослідженні було проведено аналіз ключових фінансово-економічних показників діяльності підприємства. За його результатами виявлено, що чистий дохід від реалізації послуг знижувався протягом трьох років. Собівартість послуг, валовий прибуток та фінансові результати від операційної і звичайної діяльності ПП агентства «Серпантин» демонструють коливання, зокрема зниження в 2022 році та зростання в 2023 році. Загальна вартість активів залишалася практично незмінною, тоді як власний капітал зростав, що свідчить про стабільність ресурсної бази та можливості для інвестиційного розвитку.

6. Аналіз динаміки складу та структури фінансових ресурсів ПП АН «Серпантин» вказує на позитивну тенденцію в обсязі капіталу за досліджуваний період. Ця тенденція зумовлена збільшенням власного капіталу внаслідок зниження збитковості операційної діяльності підприємства та підтримання діяльності на поточному рівні.

7. Аналіз динаміки довгострокових зобов'язань і забезпечень ПП АН «Серпантин» показує значне зростання з 2021 по 2023 рік, із темпом приросту 87,5%. Структура довгострокових забезпечень характеризується коливаннями, включаючи різке падіння на 27,9% у 2023 році. Також спостерігається зменшення відстрочених податкових зобов'язань, що може свідчити про зміни в фінансових стратегіях і оподаткуванні підприємства.

8. Спостерігається помітне зростання поточних зобов'язань і

забезпечень підприємства у 2022 році, після чого відбувся різкий спад у 2023 році. Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями показує коливання поряд з іншими показниками кредиторської заборгованості.

9. Зміни в дебіторській заборгованості свідчать про зростання угод у 2022 році, однак у 2023 році спостерігається різке зниження цього показника. Підвищення співвідношення між дебіторською заборгованістю та непокритим збитком вказує на зростаючий ризик неповернення боргів і погіршення фінансового стану підприємства.

10. Аналіз ліквідності свідчить про те, що баланс підприємства не має повної ліквідності. Тому доцільно запроваджувати заходи, спрямовані на підвищення фінансової стійкості підприємства.

11. Отже, за результатами дослідження фінансово-економічного стану ПП АН «Серпантин» розроблено наступні пропозиції:

- провести аудит операційних витрат для ідентифікації неефективних статей та можливостей їх скорочення;
- впровадити систему прогнозування та планування фінансових потоків для чіткого контролю над рухом коштів;
- поліпшити управління дебіторською заборгованістю шляхом встановлення чітких умов оплати та скорочення термінів погашення;
- впровадити автоматизацію бізнес-процесів для управління клієнтами, контролю угод та аналітики;
- розширити спектр послуг, включивши управління нерухомістю та консалтинг з інвестицій у нерухомість;
- інвестувати в навчання та мотивування персоналу щодо продажу, переговорів та клієнтського сервісу;
- впровадити програму лояльності для стимулювання повторних угод, пропонуючи знижки, бонуси та пільгові умови постійним клієнтам;
- активізувати маркетинг у соціальних мережах і розвинути партнерства з компаніями, що мають спільну цільову аудиторію;

– впровадити нові технології, такі як онлайн-тури об'єктами нерухомості, що покращить клієнтський досвід та залучить нових клієнтів.

12. В роботі розроблено та обгрунтовано «Проект реалізації маркетингової стратегії економічного розвитку ПП АН «Серпантин». За результатами розрахунків Чиста теперішня вартість проекту становить 3416 тис. грн., Індекс доходності дорівнює 3,58, Термін окупності складає 1 рік і 2 місяці, що свідчить про високу економічну ефективність проекту. Таким чином, впровадження запропонованих заходів щодо покращення управління фінансово-економічним розвитком ПП АН «Серпантин» сприятиме підвищенню фінансово-економічних показників підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л.В., Юзик Л.О. Рекламний менеджмент: підручник. Київ. 2017, 392 с.
2. Бандурка О.М., Ковальов Є.В., Садиков М.А., Маковоз О.С. Економіка підприємства: навч. посіб. Харків. 2017. 192 с.
3. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ. 2013. 396 с.
4. Григорова З.В., Кваско А.В. Сучасні методи управління витратами підприємств. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 18-24.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. Київ. 2018. 400 с.
6. Гевко О.Б., Шведа Н. М. Стратегічне управління: навч. посіб. Тернопіль. 2016. 152 с.
7. Галан О. Є. Концептуальні аспекти управління ризиками інноваційних проектів та персоналом при впровадженні енергоефективних технологій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 196-206.
8. Гавриш О. А., Довгань Л.Є. Управління персоналом сучасної організації: навч. посіб. Київ. 2017. 333 с.
9. Громова О.Є. Стратегічне управління конкурентоздатністю підприємства: маркетингові аспекти формування: монографія.

Хмельницький. 2020. 350 с.

10. Гудзинський О. Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ. 2020. 313 с.

11. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ. 2018. 440 с.

12. Данилко В.К., Кушніренко О.М., Марченко К.С. Управління витратами: навч. посіб. Київ. 2019. 256 с.

13. Демидова М.М., Гавва О.О., Дебеда В.П. Управління інноваційними процесами як ключовий детермінант забезпечення стійкого розвитку підприємства. Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Дніпро, 03-04 жовтня 2024 р. Дніпро, ДДАЕУ, 2024. С. 82-83.

14. Єсінова Н. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч.- метод. посіб. Харків. 2017. 189 с.

15. Жигалкевич Ж.М., Кам'янська О.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ. 2022. 214 с.

16. Заярна Н. М., Пасенченко Ю. С., Тис Р. І. Необхідність впровадження світового досвіду мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. Молодий вчений. Херсон. 2017. № 12. С. 620-624.

17. Ільч Л.М., Акіліна О.В. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. Київ. 2020. 952с.

18. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами та витратами: навч. посіб. Київ. 2019. 320 с.

19. Калина А. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. Київ. 2012. 498 с.

20. Карлова О.А., Плотницька С. І., Гнатенко М. К. Основи менеджменту і маркетингу: підручник. Харків. 2016. 228 с.

21. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю: навч. посіб. Київ. 2017. 301 с.

22. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління

конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Львів. 2022. 220 с.

23. Марценюк О.В., Давидюк В., Ружицька К. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. *Причорноморські економічні студії*. 2023. № 81. С. 107-112.

24. Мулик Т.О. Аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств. *Економічний простір*. 2023. № 183. С. 95-103.

25. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ. 2022. 288 с.

26. Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. №13. С. 114-117.

27. Нехай В. А. Інформаційна безпека як складова економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2022. № 24. С. 137-140.

28. Несененко П. П., Артеменко О. А., Патлатой О. Є. Теоретичні основи економічної політики: навч. посіб. Київ. 2019. 306 с.

29. Наливайко А. П., Гребешкова О. М., Решетняк Т. І. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці: монографія. Київ. 2017. 418 с.

30. Олійник Н. Конкурентоспроможність підприємства як визначальна характеристика ефективності його функціонування. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2019. № 2. С. 3-12.

31. Омеляненко Т. В., Барабась Д. О., Вакуленко А. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. метод. посіб. Київ. 2016. 272 с.

32. Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Маркетинг: навч. посіб. Дніпропетровськ. 2016. 362 с.

33. Петруня Ю. Є., Петруня В.Ю. Маркетинг: навч. посіб. Дніпропетровськ. 2016. 362 с.

34. Потапюк І.П., Орехов М.І. Організація збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Інфраструктура ринку: електронний*

науково-практичний журнал. Одеса. 2017. №. 13. 2017. С. 159-166.

35. Розумей С. Б. Візуальний мерчандайзинг (вітриністика) як засіб просування товару. *Бізнес-навігатор*. 2018. №. 2. С. 47-51.

36. Райко Д.В., Шипуліна Ю.С. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Суми. 2022. 158 с.

37. Рокоча В., Одягайло Б., Терехов В. Бізнес-стратегії європейських компаній: навч. посіб. Київ. 2018. 310 с.

38. Романченко Н.В., Кожемякіна Т.В., Пічик К.В. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ. 2018. 304 с.

39. Рудьєв В. А., Гуткевич С.О. Менеджмент: навч. посіб. Київ. 2019. 312 с.

40. Сазонова Т. О., Кононенко А. В., Кононенко І.В. Стимулювання працівників як фактор підвищення результативності діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2018. №1. С. 214-221.

41. Семенюк Д.П., Потапов В.О. Торговельне обладнання: підручник. Харків. 2016. 423 с.

42. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг: навч. посіб. Львів. 2020. 347 с.

43. Сакун А. А., Аветисян К.П., Калугина Н.А. Самоменеджмент: учеб. пособ. Одесса. 2012. 144 с.

44. Сергеева Т.В., Дорін Фестеу, Гейл Роунтрі. Лідерство і командна робота: Навч. посіб. Харків. 2014. 124 с.

45. Сірко А. Ю. Сутність та визначення поняття економічного розвитку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 541-544.

46. Сороківська М.В., Юсипович О.І. Фінансовий менеджмент: (математичний інструментарій): навч. посіб. Львів. 2020. 281 с.

47. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент: підруч. Харків. 2021. 208 с.

48. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства:

навч. посіб. Київ. 2017. 312 с

49. Тюріна Н.М., Гой І.В., Бабій І.В. Логістика: навч. посіб. Київ. 2020. 392 с.
50. Фалович В.А. Розвиток емерджентних властивостей ланцюга поставок інвестиційних товарів: монографія. Тернопіль. 2018. 266 с.
51. Федоренко В. Інвестування: підручник. Київ. 2016. 448 с.
52. Хромов О.П. Логістика: навч. посіб. Харків. 2012. 224 с.
53. Халуєв К. Маркетинг відносин – сучасний підхід в роботі з клієнтами. *Маркетинг*. 2018. № 5. С. 44-55.
54. Черненко С. Через внутрішню конкуренцію до міжнародної конкурентоспроможності. *Конкуренція*. 2017. № 5. С. 10-13.
55. Чайковська М.П. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Одеса. 2015. 382 с.
56. Чорна М. В., Глухова С. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія. Харків. 2012. 210 с.
57. Юрчишена Л. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Вінниця. 2013. 259 с.
58. Юринець З., Гнилянська Л. Інвестиційний та інноваційний менеджмент. Навч. посіб. Львів. 2012. 320 с.
59. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ. 2020. 600 с.
60. The official site of OpenAI (2024), «ChatGPT: Optimizing Language Models for Dialogue», URL: <https://openai.com/blog/chatgpt/>(дата звернення: 17.11.2024)
61. M. Kiziloglu, O. Dluhopolskyi, V. Koziuk, S. Vitvitskyi and S. Kozlovskyi (2021). Dark personality traits and job performance of employees: The mediating role of perfectionism, stress, and social media addiction. *Problems and Perspectives in Management*. Volume 19. Issue 3. pp. 533-544.
62. Brigham E., Ehrhardt M. (2020). *Financial Management: Theory & Practice* 16th Editio. Cengage Learning. 1186 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Основні джерела фінансування для забезпечення розвитку
агентства нерухомості

Джерело фінансування	Характеристика	Переваги	Недоліки
Власний капітал	Використання накопичених прибутків та особистих коштів власників.	Не потребує відсотків, підвищує фінансову стабільність.	Обмеженість власних ресурсів, ризик втрати заощаджень.
Банківський кредит	Коротко- та довгострокові кредити для фінансування бізнес-операцій або розширення.	Можливість отримання значної суми, чіткі строки погашення.	Високі процентні ставки, ризик заборгованості.
Інвестиції від венчурних фондів	Фінансування від фондів або приватних інвесторів, які готові вкласти гроші в обмін на частку у бізнесі або прибуток.	Доступ до великих сум, можливість залучення експертів.	Розмивання частки власників, ризик втрати контролю над компанією.
Державні гранти і субсидії	Фінансова підтримка від держави або місцевих органів для розвитку малого та середнього	Не потребує повернення, часто має низькі вимоги щодо ризику.	Висока конкуренція за отримання, обмежені цільові використання.

Джерело фінансування	Характеристика	Переваги	Недоліки
	бізнесу, інноваційних проектів.		
Облігації	Випуск боргових зобов'язань (облігацій) для залучення коштів на розвиток бізнесу.	Можливість залучення значної суми, фіксована ставка виплат.	Витрати на обслуговування боргу, необхідність відшкодування через певний період.
Фінансування від партнерів	Співпраця з іншими підприємствами або бізнес-партнерами для взаємного інвестування в проекти.	Зниження фінансового навантаження, обмін досвідом і ресурсами.	Можливість конфліктів інтересів, необхідність розподілу прибутків.
Реінвестування прибутку	Використання прибутків підприємства для подальшого фінансування проектів або розширення бізнесу.	Не потребує зовнішніх джерел, зміцнює фінансову незалежність.	Може обмежити доступ до готівки для операційних витрат.