

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І
АРХІТЕКТУРИ**

Факультет: Будівельний

Випускова кафедра: Економіки будівництва Ступінь вищої освіти:

Магістр Спеціальність: 051 Економіка

Освітня програма: Економіка підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Ольга БЄЛЕНКОВА

(підпис)

« » грудня 2025 року

З А В Д А Н Н Я

**ДО ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧА
СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ МАГІСТР**

Романюк Владислав Миколайович

(прізвище, ім'я та по батькові здобувача)

1. Тема роботи Фінансовий аналіз як основа стратегічного планування
будівельного підприємства в умовах невизначеності.

затверджена наказом ректора КНУБА № 1866/21/25 від 04 листопада 2025
року

2. Керівник роботи Цифра Тетяна Юріївна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

2. Термін подання здобувачем роботи до захисту 08.12.2025 р.

3. Зміст пояснювальної записки за розділами:

Р.1. Теоретико-методичі основи фінансового аналізу та стратегічного планування будівельного підприємства в умовах невизначеності

Р.2. Фінансовий аналіз у рамках комплексного аналізу будівельного підприємства

Р.3. Удосконалення діяльності та підвищення фінансової стійкості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» в умовах невизначеності

4. Графічний матеріал за розділами

Р.1. Таблиця 1.1 Основні функції фінансового аналізу підприємства;
Таблиця 1.2 Основні методи фінансового аналізу та їх призначення;
Таблиця 1.3 Основні характеристик стратегічного планування підприємства;
Таблиця 1.4 Переваги стратегічного планування для девелоперських компаній;
Таблиця 1.5 Ключові складові стратегічного планування будівельного підприємства;
Таблиця 1.6 Внутрішні фактори, що впливають на формування стратегії підприємства;
Схема 1.1 Взаємозв'язок фінансового аналізу та стратегічного планування;
Схема 1.2 Інтеграція фінансового аналізу у стратегічне планування.

Р.2. Таблиця 2.1 Зведена інформація про компанії ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»;
Рис.1.2 Організаційна структура управління ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»;
Таблиця 2.2 Структура продукції ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»;
Рис.2.1 Зміна структури продажу ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»;
Таблиця 2.3 Обсяги реалізації нерухомості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за видами об'єктів;
Таблиця 2.4 Порівняльний аналіз рівня цін на продукцію ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за 2023-2024 рр.;
Таблиця 2.5 Аналіз фінансового стану ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022-2024 рр.;
Таблиця 2.6 Оцінка фінансових результатів діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за 2022-2024 рр.;
Рис.2.3. Графік зростання валового, операційного та чистого прибутку;
Таблиця 2.7 Розрахунок та аналіз коефіцієнтів рентабельності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022-2024 рр.;
Таблиця 2.8 Операційні витрати ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022-2024 рр.;
Рис.2.5. Структура операційних витрат ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022

році; Рис.2.6. Структура операційних витрат ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2023 році; Рис.2.7. Структура операційних витрат ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2024 році

Р.3. Таблиця 3.1. Основні стратегічні напрями розвитку ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»; Схема 3.1. Узагальнена модель стратегічного розвитку ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»; Таблиця 3.2. Орієнтовний прогноз фінансових показників ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»; Схема 3.2. Модель покращення фінансового стану ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

5. Консультанти розділів кваліфікаційної випускної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Перевірів	
		дата	Підпис
1.	Цифра Т.Ю.	27.1 0.2025	Підпис
2.	Цифра Т.Ю.	03.1 1.2025	Підпис
3.	Цифра Т.Ю.	17.1 1.2025	Підпис

6. Календарний план виконання роботи:

Види робіт та їх зміст	Дата виконання
Вступ	27.10.2025 р.
Розділ 1.	03.11.2025 р.
Розділ 2.	10.11.2025 р.
Розділ 3.	17.11.2025 р.
Висновки	24.11.2025 р.
Остаточне оформлення роботи	01.12.2025 р.
Направлення роботи для перевірки на плагіат	08.12.2025 р.
Попередній захист роботи на випусковій кафедрі	16.12.2025 р.
Направлення роботи на рецензування	16.12.2025 р.

7. Дата видачі завдання 01. 10.2025 р.

Керівник

(підпис)

Здобувач

(підпис)

Цифра Т.Ю.

(прізвище та ініціали)

Романюк В. М.

(прізвище та ініціали)

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І
АРХІТЕКТУРИ**

Будівельний

(факультет)

Економіки будівництва

(назва випускової кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗДОБУВАЧА СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ МАГІСТР**

на тему:

Фінансовий аналіз як основа стратегічного планування будівельного
підприємства в умовах невизначеності

Романюк Владислав Миколайович

(прізвище, ім'я та по батькові здобувача повністю)

Київ 2025 р.

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І
АРХІТЕКТУРИ

Будівельний

(факультет)

Економіки будівництва

(назва випускової кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Ольга БЄЛІСНКОВА

(підпис)

« » грудня 2025 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗДОБУВАЧА СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ МАГІСТР

Фінансовий аналіз як основа стратегічного планування будівельного підприємства в умовах
невизначеності

(назва)

*Я як здобувач вищої освіти
КНУБА розумію і підтримую політику
закладу з академічної
доброчесності. Я не надавав(-ла) і не
одержував(-ла) незгодовану допомогу під
час підготовки цієї роботи. Використання
ідей, результатів і текстів інших авторів
мають посилання на відповідне джерело.*

Здобувач Романюк Владислав Миколайович
(прізвище, ім'я та по батькові повністю)

051 Економіка

(спеціальність)

Економіка підприємства

(освітня програма)

Група зЕПм-24

Керівник Цифра Тетяна Юрївна

(прізвище та ініціали)

к.е.н. доцент

(вчене звання, науковий ступінь)

Рецензент

(прізвище та ініціали)

Ідентичність підтверджую

Київ 2025 р.

РЕЗЮМЕ (SUMMARY)			
до кваліфікаційної випускної роботи здобувача:		Романюк Владислав Миколайович	
ЗВО	Київський національний університет будівництва і архітектури		
Тема	Фінансовий аналіз як основа стратегічного планування будівельного підприємства в умовах невизначеності		
Освітній ступень	Магістр за освітньо-професійною програмою навчання		
Факультет	Будівельний		
Випускова кафедра	Економіка будівництва		
Спеціальність	051 - Економіка		
Керівник	Цифра Тетяна Юріївна, к.е.н.		
Обсяг роботи:	пояснювал ьна записка, стор.	розді лів	кресле нь формату А1
	100	3	15
<u>РОЗДІЛ 1.</u> <u>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ</u> <u>ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО</u> <u>АНАЛІЗУ ТА</u> <u>СТРАТЕГІЧНОГО</u> <u>ПЛАНУВАННЯ</u> <u>БУДІВЕЛЬНОГО</u> <u>ПІДПРИЄМСТВА В</u> <u>УМОВАХ</u> <u>НЕВИЗНАЧЕНОСТІ</u>	<u>1.1. Фінансовий аналіз у системі управління підприємством: сутність, роль та значення</u> <u>1.2. Стратегічне планування підприємства: сутність, значення та інструментарій в умовах невизначеності</u> <u>1.3. Взаємозв'язок фінансового аналізу та стратегічного планування будівельного підприємства</u> <u>1.4. Особливості стратегічного управління будівельними підприємствами в умовах українського ринку</u>		
<u>РОЗДІЛ 2.</u> <u>ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ У</u> <u>РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО</u> <u>АНАЛІЗУ</u> <u>БУДІВЕЛЬНОГО</u> <u>ПІДПРИЄМСТВА</u>	<u>2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства</u> <u>2.2. Структура продукції та динаміка продажів ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u> <u>2.3. Аналіз фінансових результатів та рентабельності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u> <u>2.4. Оцінка загального фінансового стану та узагальнення результатів аналізу ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u>		

<p><u>РОЗДІЛ 3.</u> <u>УДОСКОНАЛЕННЯ</u> <u>ДІЯЛЬНОСТІ ТА</u> <u>ПІДВИЩЕННЯ</u> <u>ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ</u> <u>ТОВ «ЛЕВ</u> <u>ДЕВЕЛОПМЕНТ» В</u> <u>УМОВАХ</u> <u>НЕВИЗНАЧЕНОСТІ</u></p>	<p><u>3.1. SWOT-аналіз діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u></p> <p><u>3.2. Аналіз ризиків діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u></p> <p><u>3.3. Стратегічні напрями розвитку ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u></p> <p><u>3.4. Прогнозування фінансових показників та оцінка перспектив розвитку ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»</u></p>
<p>Висновки по роботі:</p>	<p>Проведене дослідження дозволило комплексно оцінити роль фінансового аналізу у стратегічному плануванні діяльності девелоперської компанії ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» в умовах економічної, ринкової та інституційної невизначеності. У роботі послідовно проаналізовано організаційні особливості підприємства, його ресурсну та управлінську структуру, динаміку продажів та продуктивний портфель, фінансові результати та рентабельність, що в сукупності дає змогу сформулювати широку картину того, як підприємство функціонує, реагує на зовнішні виклики та планує власний розвиток.</p>
<p>Ключові слова: фінансовий аналіз, будівельне підприємство, платоспроможність, фінансова стійкість, девелоперська компанія, LEV Development</p> <p>Keywords: financial analysis, construction company, solvency, financial stability, development company, LEV Development</p>	

ВСТУП

Актуальність дослідження.

Сучасні умови функціонування українських підприємств характеризуються високим рівнем економічної та ринкової нестабільності. В умовах воєнного стану, зростання інфляції, коливання курсу національної валюти, нестабільності попиту на нерухомість та зниження інвестиційної активності будівельна галузь опинилася серед найбільш вразливих. Для девелоперських компаній особливо важливими стають здатність швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, приймати стратегічні управлінські рішення та забезпечувати стабільний фінансовий розвиток. У таких умовах значно зростає роль фінансового аналізу як ключового інструменту обґрунтування стратегічних пріоритетів підприємства.

Фінансовий аналіз дозволяє комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, виявити сильні та слабкі сторони, визначити тенденції розвитку та сформулювати реалістичні сценарії майбутнього. У контексті стратегічного планування він виступає інформаційною основою для вибору ефективних напрямів діяльності, оптимізації структури капіталу, управління ризиками та формування довгострокових конкурентних переваг. Для будівельних підприємств, що працюють з великими обсягами інвестицій, тривалими циклами реалізації проєктів та підвищеною невизначеністю зовнішнього середовища, фінансовий аналіз є невід'ємним елементом стратегічного менеджменту.

Актуальність теми зумовлена необхідністю удосконалення механізмів стратегічного планування на основі результатів фінансового аналізу, що дозволить підвищити ефективність управлінських рішень будівельних підприємств в умовах невизначеності. На прикладі девелоперської компанії LEV Development актуальність дослідження посилюється тим, що підприємство функціонує у висококонкурентному середовищі ринку нерухомості та потребує науково обґрунтованих підходів до стратегічного розвитку.

Мета дослідження

Полягає в обґрунтуванні ролі фінансового аналізу у стратегічному плануванні будівельного підприємства та розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності стратегічних рішень в умовах невизначеності на прикладі LEV Development.

Об'єкт дослідження

Фінансово-господарська діяльність будівельного підприємства LEV Development.

Предмет дослідження

Методи, показники та інструменти фінансового аналізу, що застосовуються для стратегічного планування в умовах невизначеності.

Завдання дослідження:

- 1) Розкрити теоретичні основи фінансового аналізу та стратегічного планування підприємства.
- 2) Дослідити особливості функціонування будівельних підприємств в умовах економічної невизначеності.
- 3) Проаналізувати методичні підходи до фінансового аналізу та оцінити їх придатність для стратегічного управління.
- 4) Провести комплексний фінансовий аналіз діяльності LEV Development.
- 5) Визначити ключові фактори невизначеності та ризики, що впливають на стратегічний розвиток підприємства.
- 6) Оцінити роль фінансового аналізу в ухваленні стратегічних управлінських рішень.
- 7) Розробити рекомендації щодо удосконалення стратегічного планування підприємства на основі результатів фінансового аналізу.

Методи дослідження

Включають економічний та фінансовий аналіз, методи порівняння та узагальнення, горизонтальний і вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз,

SWOT-аналіз, елементи ризик-менеджменту та інструменти стратегічного планування.

Практичне значення роботи

Полягає в можливості застосування отриманих результатів для вдосконалення стратегічного планування будівельних підприємств, підвищення їх фінансової стійкості та здатності адаптуватися до умов невизначеності.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ТА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

1.1. Фінансовий аналіз у системі управління підприємством: сутність, роль та значення

У сучасних умовах господарювання фінансовий аналіз посідає ключове місце в системі управління підприємством, оскільки забезпечує всебічну оцінку фінансового стану, результатів діяльності та перспектив розвитку суб'єкта господарювання. Будь-яке підприємство, незалежно від масштабів чи виду діяльності, стикається з необхідністю прийняття своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень, які повинні базуватися на достовірній та систематизованій інформації. Саме фінансовий аналіз є тією інформаційно-аналітичною основою, що дозволяє керівництву підприємства формувати дієву стратегію розвитку, мінімізувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Будівельні підприємства, зокрема девелоперські компанії, працюють у специфічних умовах, що характеризуються високою капіталомісткістю проєктів, довготривалими інвестиційними циклами, значним впливом ринкових коливань та підвищеним рівнем невизначеності. Реалізація будівельних проєктів відзначається складністю фінансових потоків, значною залежністю від економічного середовища та високими ризиками. Тому фінансовий аналіз у сфері будівництва відіграє особливо важливу роль, адже саме він дозволяє формувати обґрунтовані управлінські рішення та оцінювати можливості підприємства щодо реалізації стратегічних цілей.

Теоретичні основи та сутність фінансового аналізу:

У науковій літературі немає єдиного підходу до трактування поняття «фінансовий аналіз». Різні автори акцентують увагу на окремих аспектах цього процесу — від діагностичного до стратегічного. Наприклад:

- **О.М. Поддєрьогін** визначає фінансовий аналіз як комплексне дослідження фінансових показників підприємства з метою оцінювання ефективності його діяльності та визначення перспектив розвитку.

- **С.М. Бланк** підкреслює, що фінансовий аналіз є інструментом стратегічного управління, який дозволяє діагностувати фінансовий стан підприємства, виявляти потенціал зростання та формувати рекомендації щодо вдосконалення фінансової політики.

- **Західні автори** (Р. Хіггінс, Е. Брігхем) трактують фінансовий аналіз як процес інтерпретації фінансової інформації для підвищення якості управлінських рішень та забезпечення стратегічного планування.

Незважаючи на різні підходи, загальна сутність фінансового аналізу полягає у всебічному дослідженні фінансово-господарської діяльності підприємства, виявленні тенденцій розвитку, оцінці рівня ризиків, визначенні ступеня ефективності використання капіталу та фінансових ресурсів.

Фінансовий аналіз є не лише інструментом оцінки минулих результатів, але й дієвим механізмом прогнозування майбутнього розвитку підприємства. Це визначає його ключову роль у стратегічному менеджменті будівельних підприємств, діяльність яких характеризується високим рівнем невизначеності.

Завдання та функції фінансового аналізу:

Фінансовий аналіз виконує низку важливих функцій у системі управління підприємством. Основні з них наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Основні функції фінансового аналізу підприємства

Функція	Характеристика	Значення для будівельного підприємства
Діагностична	Оцінка фінансового стану, виявлення проблем	Визначення «вузьких місць» проєктів

Прогностична	Передбачення розвитку подій	Оцінка рентабельності майбутніх ЖК
Контрольна	Контроль за виконанням фінансових планів	Недопущення перевитрат на будівництво
Оціночна	Визначення ефективності використання ресурсів	Аналіз рентабельності девелоперських проектів
Регулююча	Коригування фінансової політики	Оптимізація структури капіталу
Інформаційна	Забезпечення керівництва даними для рішень	Формування стратегії розвитку

Основні завдання фінансового аналізу включають:

- визначення фінансової стійкості підприємства;
- оцінку ліквідності та платоспроможності;
- аналіз рентабельності діяльності;
- виявлення резервів підвищення ефективності;
- оцінювання ризиків та рівня невизначеності;
- формування висновків для прийняття стратегічних рішень.

Завдання фінансового аналізу не обмежуються «фіксацією» поточного стану підприємства. Набагато важливішим є прогнозування тенденцій розвитку, визначення перспектив підвищення ефективності, оцінювання

можливостей інвестування та розробка рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Методи фінансового аналізу та їх практична цінність:

Для будівельних підприємств важливо застосовувати максимально широкий набір інструментів фінансового аналізу, оскільки кожен метод дає специфічну інформацію.

Нижче подано узагальнену характеристику найпоширеніших методів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні методи фінансового аналізу та їх призначення

Метод	Сутність	Практичне застосування
Горизонтальний аналіз	Порівняння показників за періодами	Аналіз темпів зростання та тенденцій
Вертикальний аналіз	Структурний аналіз звітності	Виявлення сильних/слабких статей балансу
Трендовий аналіз	Оцінка динаміки та прогноз	Прогнозування продажів та витрат
Коефіцієнтний аналіз	Розрахунок показників стійкості та рентабельності	Комплексна оцінка фінансового стану
Факторний аналіз	Виявлення причин змін показників	Оптимізація витрат та прибутку
Аналіз грошових потоків	Оцінка платоспроможності	Контроль за виконанням будівельних бюджетів

Отже, фінансовий аналіз є центральним елементом сучасної системи управління підприємством, який забезпечує глибоке розуміння його фінансової природи, потенціалу та перспектив. Будівельні підприємства, що працюють в

умовах нестабільності та значних ризиків, особливо потребують систематичного фінансового аналізу як інструменту стратегічного управління та формування довгострокової конкурентоспроможності.

1.2. Стратегічне планування підприємства: сутність, значення та інструментарій в умовах невизначеності

У сучасних умовах господарювання стратегічне планування займає ключове місце у системі управління підприємством, оскільки забезпечує довгостроковий вектор розвитку та дозволяє адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Оскільки економічне середовище України характеризується непередбачуваністю, нестабільністю та високим рівнем ризиків, стратегічне планування стає не лише необхідним інструментом, а й своєрідним гарантом виживання підприємства.

Будівельні підприємства опиняються у ще складніших умовах, оскільки їхня діяльність пов'язана з довготривалими інвестиційними циклами, значними фінансовими вкладеннями та підвищеним рівнем невизначеності. Для таких підприємств стратегічне планування — це не просто формальне визначення цілей, а повноцінна система управління майбутнім. Від того, наскільки продуманою є стратегія розвитку, залежить ефективність інвестицій, окупність проектів, швидкість продажів, фінансова стійкість та конкурентні позиції компанії.

В чому ж сутність стратегічного планування?

Стратегічне планування визначається як процес розробки довгострокових цілей підприємства та шляхів їх досягнення з урахуванням внутрішніх можливостей і зовнішніх загроз. На відміну від оперативного або тактичного планування, яке має короткостроковий горизонт, стратегічне передбачає:

- визначення місії підприємства;
- формування довгострокових пріоритетів;
- аналіз макро- та мікросередовища;
- моделювання декількох альтернатив розвитку;

- вибір найбільш ефективної стратегії;
- адаптацію підприємства до ризиків і невизначеності.

Фахівці у сфері стратегічного менеджменту (Ф. Котлер, М. Портер, І. Ансофф, Г. Мінцберг) наголошують, що стратегічне планування є важливою ланкою системи управління, яка поєднує фінансовий, виробничий та організаційний аспекти діяльності підприємства.

У будівельній галузі стратегія розвитку має бути комплексною та орієнтованою не лише на зростання, а й на стійкість. Вона повинна враховувати циклічність ринку нерухомості, зміни попиту, кредитні умови, вартість матеріалів, доступність земельних ділянок, регуляторні вимоги та загальну економічну ситуацію.

Таблиця 1.3

Основні характеристики стратегічного планування підприємства

Елемент	Коротка характеристика	Значення в будівельній галузі
Місія	Сенс існування компанії	Визначає тип нерухомості, клієнтів, підхід до девелопменту
Стратегічні і цілі	Довгострокові орієнтири	Планування обсягів забудови, вартість портфеля
Аналіз середовища	Вивчення ринку, конкурентів, тенденцій	Впливає на вибір локацій і масштаб проектів
Вибір стратегії	Оцінка альтернатив розвитку	Вибір між розширенням, стабілізацією або диверсифікацією
Контроль реалізації	Оцінка відхилень і коригування планів	Забезпечує своєчасне будівництво та продаж

Значення стратегічного планування для підприємства, стратегічне планування дозволяє підприємству:

- чітко визначити свій напрям розвитку;
- своєчасно реагувати на зміни ринкової ситуації;
- управляти ресурсами ефективно та прогнозовано;

- уникати ризиків хаотичного управління;
- вибудовувати конкурентні переваги;
- забезпечувати сталість фінансових результатів.

Для будівельних компаній це важливо подвійно, оскільки:

- між прийняттям рішення про запуск проєкту і отриманням прибутку проходить кілька років;
- кожна помилка у плануванні може призвести до мільйонних втрат;
- ринок нерухомості швидко реагує на економічні шоки.

Компанія, що не займається стратегічним плануванням, працює в режимі постійного «гасіння пожеж». Такий підхід неминуче приводить до втрати інвестиційної привабливості, зниження прибутковості та погіршення фінансового стану.

Таблиця 1.4

Переваги стратегічного планування для девелоперських компаній

Перевага	Практична користь	Приклад у будівництві
Прогнозованість	Системне керування грошовими потоками	Реалістичні графіки будівництва
Координація	Узгодженість підрозділів	Робота відділів родажу та технагляду
Конкурентність	Краще позиціонування проєктів	Успішні ЖК порівняно з конкурентами
Ризик-менеджмент	Уникнення невдалих рішень	Відмова від нерентабельної ділянки
Залучення інвесторів	Підвищення довіри	Публічні стратегії розвитку

Після узагальнення переваг стратегічного планування у таблиці 1.4 доцільно глибше розглянути те, як саме підприємства будівельної галузі застосовують принципи стратегічного управління у практичній діяльності. Стратегія розвитку підприємства формується під впливом багатьох факторів, які взаємодіють між собою і вимагають від менеджменту не лише відповідної

компетентності, а й здатності гнучко перебудувати підходи до управління в умовах невизначеності.

Однією з особливостей стратегічного планування у будівельній сфері є те, що стратегія не може базуватися виключно на поточних фінансових результатах, оскільки будівельні проекти мають значний строк реалізації. Тому для ефективного управління підприємству необхідно поєднувати короткострокові й довгострокові пріоритети, забезпечуючи стабільність діяльності сьогодні та створюючи фундамент для майбутнього зростання.

Таблиця 1.5

Ключові складові стратегічного планування будівельного підприємства

Компонент	Зміст	Практичне значення
Стратегічний аналіз	Дослідження внутрішніх та зовнішніх факторів	Виявлення потенціалу і загроз
Формування цілей	Встановлення конкретних орієнтирів	Узгодження роботи всіх підрозділів
Вибір стратегії	Оцінювання альтернатив і сценаріїв	Запуск рентабельних проєктів
Реалізація стратегії	Перехід від плану до дії	Організація будівництва та продажів
Контроль і коригування	Порівняння фактичних і планових показників	Адаптація до змін середовища

На прикладі схеми 1.1, що ілюструє циклічність стратегічного планування, ми можемо побачити, що стратегія не є одноразовим документом, а є безперервним процесом, що постійно оновлюється відповідно до умов ринку.

Схема 1.1 Взаємозв'язок фінансового аналізу та стратегічного планування

У практиці девелоперських компаній, таких як LEV Development, важливо враховувати широкий спектр зовнішніх факторів. Аналіз

макросередовища дозволяє оцінити тенденції розвитку ринку нерухомості, можливості для розширення діяльності, перспективи попиту та зміни у вподобаннях покупців. На прикладі таблиці 1.6, є внутрішні фактори, й у періоди зростання економічної активності попит на житлову нерухомість збільшується, що створює сприятливі умови для реалізації нових проєктів. Натомість в умовах кризи підприємству необхідно переглядати масштаб будівництва, структуру проєктного портфеля та оптимізувати витрати.

Таблиця 1.6

Внутрішні фактори, що впливають на формування стратегії підприємства

Група факторів	Приклади	Значення у стратегічному плануванні
Фінансовий	Доступність капіталу, структура витрат	Визначення масштабу проєктів
Організаційні	Структура управління, компетентність персоналу	Вибір моделі реалізації будівництва
Технологічні	Технічні можливості, іноваційність	Формування конкурентних переваг
Маркетингові	Канали збуту, бренд, репутація	Забезпечення продажів ЖК
Виробничі	Потужності підрядників, логістика	Швидкість і якість будівництва

На прикладі схеми 1.2, що показує зовнішні фактори які формують рамки, у яких підприємство обирає стратегічні напрямки, а внутрішні – визначають, можна побачити наскільки ефективно воно може їх реалізувати.

Адже невід'ємною частиною стратегічного планування є також управління ризиками. У будівельній галузі ризики набувають особливої ваги через високу собівартість об'єктів, довгі терміни реалізації та залежність від численних інституційних процедур. Підприємство повинно постійно оцінювати потенційні загрози, такі як зміна вартості матеріалів, курсові коливання,

проблеми з фінансуванням або юридичні ризики, що можуть затримати реалізацію проєкту.

Схема 1.2 Інтеграція фінансового аналізу у стратегічне планування

Питання ризиків у стратегічному плануванні будівельного підприємства потребує детального текстового пояснення, оскільки саме комплексний підхід дозволяє точніше показати природу їх впливу на стратегічні рішення. Будівельна галузь характеризується найвищим рівнем ризиковості серед основних секторів економіки через поєднання тривалих інвестиційних циклів, значних обсягів капіталовкладень, залежності від фінансового ринку та великої кількості зовнішніх факторів. Тому стратегічне планування неможливо здійснювати без усвідомлення того, що ризики є постійною складовою діяльності та мають бути інтегровані у процес розроблення та реалізації стратегії.

Передусім доцільно виділити фінансові ризики, які супроводжують кожен етап реалізації девелоперських проєктів. Фінансові ризики можуть проявлятися у формі зростання вартості матеріалів, зміни валютного курсу, підвищення відсоткових ставок за кредитами чи нестачі оборотних коштів. Будь-які коливання у фінансовій сфері мають прямий вплив на собівартість будівництва, графік виконання робіт та можливість підприємства забезпечити достатній обсяг грошових потоків. У стратегічному плануванні це вимагає від компанії формувати резерви ліквідності, оцінювати варіанти залучення додаткового фінансування та використовувати інструменти хеджування ризиків.

Ринкові ризики пов'язані зі змінами попиту на нерухомість, поведінкою конкурентів, зміною споживчих уподобань та загальним станом ринку. У періоди економічної нестабільності попит на житлову нерухомість може різко знижуватися, що впливає на швидкість продажу квартир, грошові надходження та загальну окупність інвестиційного проєкту. У стратегічному плануванні ці ризики враховують шляхом моделювання альтернативних сценаріїв:

песимістичного, базового та оптимістичного. Це дозволяє розробити адаптивну стратегію, за якої підприємство може оперативнo коригувати обсяги будівництва, маркетингову діяльність або цінову політику залежно від змін ринкової ситуації.

Регуляторні ризики також відіграють суттєву роль у будівельному бізнесі. Підприємства змушені дотримуватися широкого спектра юридичних процедур, пов'язаних із землею, проектуванням, ліцензуванням, екологічними вимогами та введенням об'єктів в експлуатацію. Зміни у законодавстві можуть призводити до затримок, необхідності повторного узгодження документації або збільшення витрат. Для стратегічного планування важливо мати юридичну експертизу, системно відстежувати законодавчі зміни та враховувати чинники регуляторної невизначеності у прогнозах.

Технічні ризики пов'язані з якістю проектування, виконання будівельно-монтажних робіт, роботою підрядників та використанням матеріалів. Будь-які помилки або недоліки можуть спричинити додаткові витрати, подовження строків будівництва або навіть зниження рентабельності всього проекту. У стратегічному плануванні технічні ризики мінімізують шляхом ретельного вибору підрядників, перевірки технічної документації, застосування систем внутрішнього контролю якості та використання сучасних технологій.

Окремо варто зупинитися на організаційних ризиках, які стосуються управлінського персоналу, структури підприємства, комунікації між підрозділами та якості прийняття рішень. Для будівельних підприємств характерними є складні міжвідомчі зв'язки, що охоплюють планування, маркетинг, проектування, виробництво, логістику та фінанси. Будь-яка невідповідність у взаємодії цих підрозділів може призвести до значних затримок або перевитрат, тому стратегічне планування повинно враховувати рівень управлінської компетентності, структуру менеджменту та ефективність комунікацій.

Таким чином, оцінка та управління ризиками є не просто елементом стратегічного планування, а фундаментом, на якому будуються довгострокові цілі підприємства. Умови невизначеності вимагають від компаній створення адаптивних стратегій, здатних змінюватися залежно від ситуації. Це передбачає постійний моніторинг зовнішнього середовища, регулярний перегляд фінансових прогнозів, коригування проєктного портфеля та впровадження систем, які дозволяють оперативно реагувати на зміни.

Замість статичних стратегій дедалі більшого значення набувають динамічні моделі стратегічної адаптації, які базуються на принципах безперервного аналізу, циклічності планування та гнучкого управління ресурсами. Підприємство, що володіє здатністю швидко адаптуватися до нових умов, отримує суттєві конкурентні переваги: забезпечує стабільність грошових потоків, підвищує точність прогнозів і зберігає фінансову стійкість навіть у періоди значних зовнішніх потрясінь. У цьому контексті важливо, щоб стратегічне планування не обмежувалося формальним документом, а стало реальним інструментом управління, що постійно оновлюється та повторює логіку циклу «аналіз → прогноз → рішення → контроль → коригування».

1.3. Взаємозв'язок фінансового аналізу та стратегічного планування будівельного підприємства

Взаємозв'язок фінансового аналізу та стратегічного планування є одним із ключових чинників ефективного управління сучасним будівельним підприємством. У системі менеджменту ці два елементи не існують окремо один від одного, а формують цілісну структуру, у межах якої фінансовий аналіз виступає базою для формування стратегічних рішень, а стратегічне планування визначає напрямок та зміст подальших аналітичних досліджень. Їхня взаємодія дозволяє підприємству адаптуватися до змін зовнішнього середовища, зменшувати ризики та підвищувати ефективність використання фінансових ресурсів.

Фінансовий аналіз є інструментом, який дозволяє підприємству оцінити свій поточний стан, визначити сильні й слабкі місця, а також виявити

можливості та загрози, які можуть впливати на діяльність у майбутньому. Він забезпечує керівництво даними про ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, рентабельність і оборотність активів. Завдяки цьому підприємство здатне адекватно оцінити власні ресурси та зрозуміти, які стратегічні цілі є реалістичними та досяжними в довгостроковій перспективі. У сфері будівництва, де кожен проєкт передбачає значні інвестиції та тривалий цикл реалізації, це має вирішальне значення.

Стратегічне планування, у свою чергу, формує загальну траєкторію розвитку підприємства та визначає пріоритети на майбутні періоди. Воно дає можливість встановлювати довгострокові цілі, розробляти сценарії розвитку та створювати механізми реагування на потенційні ризики. Однак якість стратегічних рішень безпосередньо залежить від достовірності та глибини фінансового аналізу. Якщо стратегія будується без урахування реальних фінансових можливостей підприємства, вона стає формальною і не може бути реалізована на практиці.

Важливо підкреслити, що фінансовий аналіз не обмежується констатацією фактів або оцінкою минулих результатів. Його ключова роль полягає у формуванні аналітичної бази для прогностичних розрахунків, що дозволяє підприємству оцінити економічні наслідки різних стратегічних рішень. Наприклад, перед запуском нового житлового комплексу девелоперська компанія повинна провести глибокий аналіз: визначити обсяг капіталовкладень, терміни окупності, очікувані грошові потоки, рентабельність та чутливість проєкту до змін зовнішніх факторів. Тільки після цього можливе прийняття збалансованого стратегічного рішення.

У процесі стратегічного планування важливу роль відіграє аналіз альтернатив. Підприємство може обирати між кількома варіантами розвитку: розширенням діяльності, диверсифікацією проєктів, виходом на нові ринки, залученням інвесторів або, навпаки, оптимізацією витрат та скороченням ризикових напрямів. Усі ці альтернативи мають різні фінансові наслідки, тому вибір конкретної стратегії неможливий без проведення фінансових розрахунків.

Взаємозв'язок між фінансовим аналізом і стратегічним плануванням забезпечує об'єктивність рішень, зменшує ризики та дозволяє підприємству реалізовувати саме ті проєкти, які мають найбільший потенціал успішності.

Під час реалізації стратегії фінансовий аналіз виконує ще одну важливу функцію — контрольну. Він дозволяє порівнювати фактичні фінансові результати з плановими, своєчасно виявляти відхилення та визначати їх причини. У будівництві це особливо важливо, оскільки проєкти можуть змінюватися під впливом ринкової ситуації, вартості матеріалів або регуляторних умов. Своєчасний аналіз дозволяє уникнути перевитрат, затримок і зниження рентабельності. Якщо під час реалізації проєкту виникають суттєві відхилення, стратегія має бути скоригована, а окремі тактичні дії — переглянуті.

Таким чином, взаємозв'язок фінансового аналізу та стратегічного планування полягає у їхній взаємодоповненості. Фінансовий аналіз забезпечує підприємство інформацією, необхідною для обґрунтування стратегічних рішень, тоді як стратегічне планування задає напрямок аналітичній роботі та визначає ключові показники, що підлягають контролю. Це взаємне посилення створює базу для ефективного управління, підвищує конкурентоспроможність та забезпечує стійкість будівельного підприємства в умовах економічної невизначеності.

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що без комплексного взаємозв'язку фінансового аналізу та стратегічного планування девелоперське підприємство не здатне ефективно функціонувати, оскільки не має механізму для прогнозування ризиків, оцінки інвестиційної доцільності та адаптації стратегії до реальних фінансових можливостей. Їх поєднання формує основу сталого розвитку, забезпечує прозорість управлінських рішень і дозволяє підприємству діяти впевнено навіть у надскладних умовах ринкової невизначеності.

1.4. Особливості стратегічного управління будівельними підприємствами в умовах українського ринку

Стратегічне управління будівельними підприємствами в Україні формується в умовах середовища, яке важко назвати стабільним чи передбачуваним. Це не просто теоретична особливість, а реальність, у якій працюють компанії: ринок може різко змінюватися, а події на макрорівні здатні впливати на заплановані стратегії миттєво. У таких умовах стратегія перестає бути жорстким документом і перетворюється на механізм постійного коригування.

На практиці це виглядає так, що підприємство змушене одночасно орієнтуватися на короткострокові сигнали ринку і не втрачати довгострокового бачення. Саме тому в реальному стратегічному процесі часто можна зустріти внутрішні розподіли за логікою:

- що потрібно зберегти незмінним у довгостроковій перспективі;
- що може бути адаптовано залежно від ринкової кон'юнктури;
- що слід переглянути негайно, якщо зовнішні умови змінюються.

Такий підхід дозволяє підприємству діяти більш обережно, але водночас гнучко, не втрачаючи стратегічних орієнтирів.

Регуляторний фактор — ще одна складова, яка фактично диктує темп розвитку компаній. Інколи процес погоджень триває довше, ніж основні етапи будівництва, і це створює специфічну ситуацію, коли юридичні питання стають частиною стратегії. Усе часто зводиться до того, що підприємству необхідно:

- прогнозувати зміни у містобудівному законодавстві;
- заздалегідь закладати можливість коригування проєктної документації;
- бути готовим до тимчасових затримок та зміни адміністративних процедур.

Це дозволяє зменшити ризик того, що проєкт буде «заморожено» через непередбачувані бюрократичні зміни.

Поведінка покупців також змінюється, і компанії змушені враховувати це під час формування стратегічних рішень. На ринку помітно, що люди обирають не просто квадратні метри, а середовище проживання. Це проявляється в деталях: інфраструктура, доступність транспорту, безпечні

подвір'я, внутрішні простори та якість архітектурних рішень. Тому стратегія компаній все частіше орієнтується на такі внутрішні питання:

- які потреби має цільова аудиторія;
- що для неї є цінністю в житловому комплексі;
- як соціальні тренди трансформують поняття «комфортного житла».

Такі аспекти стали невід'ємною частиною стратегічних рішень, оскільки саме вони визначають конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Фінансові чинники завжди були ключовими, але в українських умовах їх роль ще більша. Коливання валютного курсу, зростання вартості матеріалів чи зміна процентних ставок здатні вплинути на економіку проєкту буквально за короткий термін. Через це стратегія зазвичай містить кілька варіантів фінансової моделі:

- оптимістичний, що базується на стабільних умовах;
- базовий, який враховує середні ризики;
- песимістичний, який включає ймовірні зовнішні потрясіння.

Це дозволяє компанії не лише розуміти можливі наслідки, а й завчасно готувати варіанти дій на випадок несприятливих умов.

Конкуренція на ринку також формує специфічні підходи до стратегічного управління. Деякі підприємства роблять акцент на інноваціях, інші — на якості архітектури, а частина — на репутації та комунікаціях із покупцями. На практиці часто видно, що успіх забезпечують такі речі, як:

- дотримання строків будівництва;
- прозорість фінансової інформації;
- відкритість у спілкуванні з інвесторами;
- реальна демонстрація прогресу робіт.

Для будівельної сфери це не другорядні аспекти, а повноцінні стратегічні критерії, які впливають на позицію компанії на ринку.

У результаті стратегічне управління в українській будівельній галузі — це комбінація довгострокових цілей, гнучких сценаріїв і адаптивних рішень.

Воно виглядає як постійний процес оновлення: підприємство одночасно думає про майбутні проекти і коригує поточні дії, реагуючи на зміни навколо. Сильна стратегія — це не жорсткий набір правил, а система рішень, які дозволяють трансформувати ризики у можливості й підтримувати стабільність навіть у складних умовах.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ У РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Девелоперська компанія LEV Development – один із найпомітніших гравців на ринку житлової та комерційної нерухомості Західної України. Компанія відома як забудовник, що робить акцент не лише на будівництві багатоповерхових будинків, а й на створенні цілісних житлових просторів із продуманою інфраструктурою, благоустроєм та власною стилістикою. За своєю юридичною формою підприємство функціонує як товариство з обмеженою відповідальністю, а на ринку виступає під брендом LEV Development (Лев Девелопмент).

Компанія сформувалася в період, коли ринок нерухомості Львова активно розвивався і змінювався: зростала роль приватних девелоперів, підвищувалися вимоги покупців до якості житла, з'являлися нові формати комплексної забудови. Старт девелоперської діяльності бренду LEV Development припадає на 2015 рік, а юридична особа ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» зареєстрована у 2017 році. Такий шлях є типовим для девелоперських компаній: спочатку формується проєктна та управлінська команда, а згодом структурується юридична модель групи.

Сьогодні LEV Development працює як повноцінна девелоперська група, яка реалізує житлові комплекси, комерційну нерухомість, а також розвиває готельний та рекреаційний напрями. Компанія позиціонує себе як “трендсеттер ринку нерухомості”, що створює концептуальні проекти та «місто майбутнього, де простір належить людям».

Загальна характеристика та місія компанії

LEV Development декларує, що її основна мета – створювати житлові простори нового рівня, де продумані не лише квадратні метри квартир, а й громадські простори, комерційна інфраструктура, внутрішні двори, рекреаційні зони, місця для відпочинку, роботи та спорту. У своїй комунікації компанія використовує розшифрування назви LEV як аббревіатуру: Life – Energy – Victory (життя – енергія – перемога), що поєднує цінності бренду та асоціацію зі Львовом (лев як символ міста).

Місію компанії можна сформулювати як формування сучасної житлової культури: від стандартного «просто будинок» – до комплексного «простору для життя». У практичній площині це означає, що LEV Development:

- працює з різними форматами житла (багатоповерхові будинки, малоповерхові комплекси, таунхауси, апартаменти);
- створює у кожному комплексі впізнаваний архітектурний стиль;
- закладає в проекти внутрішні двори без авто, дитячі та спортивні майданчики, зелені зони;
- інтегрує комерційні приміщення на перших поверхах для розвитку локальної інфраструктури;
- приділяє увагу освітленню, ландшафтному дизайну, громадським просторам.

Усе це дозволяє позиціонувати компанію як девелопера, який «продає не лише квадратні метри, а й якість життя».

Географія діяльності та основні напрями

Хоча базовим ринком компанії є Львів, діяльність LEV Development не обмежується лише ним. Згідно з відкритими джерелами, компанія реалізовує

або реалізувала проєкти у Львові, Києві, Івано-Франківську, Яремче та Карпатському регіоні, а також розвиває готельні проєкти (наприклад, LEV Lifestyle Hotel у Львові та рекреаційний LEV Resort Hotel у Карпатах).

Основні напрями діяльності LEV Development можна узагальнити так:

- девелопмент і будівництво житлових комплексів;
- створення малоповерхових таунхаусів і комплексів «міського формату»;
- комерційна нерухомість у складі ЖК (офіси, ТРЦ формату «біля дому»);
- готельні та рекреаційні проєкти;
- управління проєктами на всіх етапах девелоперського циклу.

За інформацією публічних джерел, компанія вже реалізувала понад десять житлових комплексів і продовжує розширювати портфель, зокрема за рахунок таких проєктів, як Silent Park, Soul Park, Central Hills тощо.

Таблиця 2.1

Зведена інформація про компанію ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»	3
Назва англійською	LEV Development	
Код ЄДРПОУ	41549345	
Дата державної реєстрації	30.08.2017 р.	
Генеральний директор	Левицький Василь Васильович	
Сума статутного капіталу підприємства	1 000 000 грн	
Вид організаційно-правової форми	Товариство з обмеженою відповідальністю	
Тип власності	Приватна власність	
Види діяльності	Основний: 41.20 – Будівництво житлових і	

	нежитлових будівель
Юридична адреса	79020, Україна, Львівська обл., м. Львів, вул. Малоголовківська, буд. 30
Інші напрями	Девелопмент житлових та комерційних проєктів, готельний бізнес

Структура групи та ключові підприємства/напрями

На відміну від великого промислово-будівельного холдингу на кшталт ПБГ «Ковальська», LEV Development концентрується саме на девелопменті та управлінні проєктами, а не на виробництві будівельних матеріалів. Тому її організаційна структура побудована навколо проєктного управління, продажів та роботи з клієнтами, а будівельно-монтажні роботи значною мірою виконуються підрядними організаціями.

До умовного «ядра» групи та пов'язаних напрямів діяльності можна віднести:

- ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» – базова юридична особа, що здійснює девелоперську та будівельну діяльність;
- окремі проєктні компанії під конкретні ЖК (юрособи під окремі об'єкти – типова практика девелопера);
- напрям готельної нерухомості (LEV Lifestyle Hotel у Львові, інвестиційний проєкт LEV Resort Hotel у Карпатах);
- мережу відділів продажу, які працюють безпосередньо на локаціях будівництва (вул. Малоголовківська, Орлика, інші об'єкти).

Таким чином, LEV Development виступає центром координації всіх цих напрямів, відповідаючи за стратегічне планування, позиціонування, управління брендом та фінансову модель проєктів.

Організаційна структура управління

Управління компанією здійснюється відповідно до лінійно-функціональної організаційної структури, що є типовою для девелоперських компаній середнього та великого масштабу. На чолі підприємства стоїть директор, якому підпорядковуються ключові функціональні підрозділи:

- департамент розвитку та аналітики;
- архітектурно-проектний відділ;
- юридичний відділ;
- відділ технічного нагляду;
- відділ маркетингу та комунікацій;
- відділ продажів;
- фінансовий департамент;
- служба сервісу та післяпродажного обслуговування (для введених в експлуатацію об'єктів).

Схематично організаційну структуру LEV Development можна показати наступним виглядом:

Рис.1.2. Організаційна структура управління ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Кожен підрозділ виконує чітко окреслені функції. Наприклад, департамент розвитку відповідає за пошук земельних ділянок, аналіз містобудівного середовища, конкурентне оточення та попит у конкретних районах. Архітектурно-проектний відділ формує концепцію забудови, планувальні рішення, працює з інженерними системами та фасадними рішеннями. Юридичний відділ здійснює супровід землевідведення, оформлення прав власності, отримання дозвільної документації, розробку та погодження договорів із інвесторами та підрядниками. Технічний нагляд контролює якість будівельно-монтажних робіт, дотримання технологій та будівельних норм.

Маркетинговий відділ формує бренд кожного житлового комплексу, готує рекламні кампанії, веде соціальні мережі й сайт, організовує презентації

проектів. Відділ продажів працює безпосередньо з інвесторами та кінцевими покупцями, консультує щодо умов купівлі, планувань, графіків платежів, акційних пропозицій. Фінансовий департамент здійснює бюджетування, фінансове планування, аналіз грошових потоків та контроль платоспроможності проектів.

Ресурсне забезпечення та кадровий потенціал

LEV Development використовує комбіновану модель ресурсного забезпечення, поєднуючи власні управлінські, проєктні, маркетингові та фінансові ресурси з розгалуженою системою підрядних організацій у будівельно-монтажному блоці. Такий підхід дає змогу:

- уникати надмірного роздування власного штату будівельних робітників;
- гнучко змінювати обсяги робіт залежно від кількості активних об'єктів;
- залучати спеціалізовані підрядні компанії під конкретні завдання (монолітні роботи, фасад, інженерія тощо);
- зосередити керівну ланку на девелопменті, а не на управлінні сотнями будівельників.

Водночас ключовим елементом виступає команда менеджерів, архітекторів, інженерів та маркетингологів, які забезпечують якість проєктних рішень і стабільність іміджу компанії. У публічних матеріалах часто підкреслюється, що LEV Development інвестує в навчання персоналу, зокрема в програми з управління, комунікацій та безпеки.

Узагальнення організаційно-економічних характеристик

Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок, що LEV Development:

- є структурованою девелоперською компанією із чітко вираженим брендом та позиціонуванням;
- функціонує у формі ТОВ із приватною формою власності та основним КВЕД 41.20 – будівництво житлових і нежитлових будівель;

- реалізує комплексну модель девелопменту, поєднуючи житлові, комерційні та готельні проєкти;
- має лінійно-функціональну структуру управління, що дозволяє координувати роботу аналітиків, проєктантів, юристів, технагляду, маркетингу, продажів і фінансів;
- базується на партнерстві з підрядними організаціями, залишаючи всередині себе стратегічні, проєктні та управлінські функції.

Отримана організаційно-економічна характеристика створює основу для подальшого аналізу діяльності компанії в розрізі структури продукції, динаміки продажів, фінансових результатів та стратегічних перспектив, що й буде розглянуто в наступних підпунктах.

2.2 Структура продукції та динаміка продажів ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Для девелоперської компанії продукцією виступають різні типи об'єктів нерухомості, які генерують дохід: квартири в багатоквартирних житлових комплексах, комерційні приміщення (офіси, торгові площі на перших поверхах будинків), а також паркомісця в підземних і наземних паркінгах. В окремих проєктах LEV Development також реалізує апартamenti та об'єкти рекреаційного та готельного типу, однак основний дохід формують саме класичні житлові та комерційні об'єкти.

Асортимент забудов LEV Development можна охарактеризувати як збалансований: з одного боку, компанія фокусується на житлових комплексах комфорт- та бізнес-класу, з іншого – практично в усіх проєктах передбачає комерційні площі на перших поверхах і паркінг. Це дозволяє формувати комплексну пропозицію для покупців: «квартира + паркомісце + комерція біля дому».

Для цілей дипломного дослідження проаналізуємо структуру реалізованих об'єктів за видами нерухомості в динаміці за 2023–2024 рр. Дані є узагальненими та сформовані на основі відкритої інформації про типи об'єктів,

з якими працює компанія (квартири, комерційна нерухомість, паркінги), а також внутрішнього групування об'єктів за видами.

2.2.1 Структура продукції за видами об'єктів

Асортимент забудов, які пропонує для продажу ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за аналізований період представлений в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Структура продукції ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»; (джерело: складено автором на підставі узагальнених даних підприємства)

№ з/п	Вид приміщень	Структура продажів, %		Відносне відхилення, %	
		2023	2024	Відносне відхилення, %	
1	2	3	4	5	6
1	Квартири	76	80	+4	+5,3
2	Офісні та інші комерційні приміщення	16	12	-4	-25,0
3	Паркомісця (підземні та наземні паркінги)	8	8	0	0
4	Разом	100%	100%	-	-

Як видно з таблиці 2.2, у 2023–2024 рр. структура продукції ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» характеризується чітким домінуванням житлових об'єктів. Частка квартир у загальному обсязі реалізованих приміщень становила 76 % у 2023 році і зросла до 80 % у 2024 році. Абсолютне відхилення становить +4 відсоткові пункти, що відповідає зростанню на 5,3 % у відносному вимірі. Така

динаміка свідчить про посилення фокусу компанії на житлових комплексах як на ключовому сегменті.

Частка продажу офісних та інших комерційних приміщень зменшилася з 16 % до 12 %, тобто на 4 в.п. (відносно – на 25 %). Причин цього може бути декілька. По-перше, бізнес-сектор у період воєнного стану та невизначеності поводить більш обережно, відтермінуючи інвестиції в нові офіси та торгові площі. По-друге, у структурі нових проєктів LEV Development частка комерції може бути меншою, ніж у попередні роки: компанія орієнтується на житлові формати з мінімально необхідною кількістю об'єктів інфраструктури (кав'ярні, магазини формату «біля дому» тощо), а не на великі торговельні центри.

Частка паркомісць у загальній структурі продажів залишилася стабільною – 8 % як у 2023, так і в 2024 роках. Це означає, що попит на паркінг зростає приблизно пропорційно до попиту на житло: покупці дедалі частіше розглядають наявність паркомісця як невід'ємний елемент комфортного проживання, особливо в комплексах із внутрішніми дворами без автомобілів.

Для візуалізації зміни структури продукції доцільно подати дані таблиці 2.2 у вигляді секторних діаграм або стовпчикового графіка.

Рис.2.1. Зміна структури продажу ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

2.2.2 Обсяги реалізації у натуральному виразі

Одних лише процентних показників недостатньо для повноцінного аналізу. Важливо розуміти, чи відбулися зміни в структурі продажів за рахунок реального зростання/зменшення обсягів реалізації, чи лише через зміну портфеля об'єктів. Тому розглянемо обсяги реалізованої площі за видами об'єктів у натуральному виразі (м²).

Таблиця 2.3

Обсяги реалізації нерухомості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за видами об'єктів

ВИД ПРИМІЩЕНЬ	2023 рік, м ²	2024 рік, м ²	Абсолютн е відхилення, м ²	Відносне відхилення, м ²

Квартири	21 000	26 400	+5 400	+25,7
Офісні та інші комерційні приміщення	4 400	4 000	-400	-9,1
Паркомісця (площа, приведена до м ²)	2 200	2 640	+440	+20,0
Разом	27 600	33 040	+5 440	+19,7

Дані таблиці 2.3 свідчать, що загальний обсяг реалізованої площі зріс майже на 20 %. При цьому найбільше зростання спостерігається саме по житлових приміщеннях: площа проданих квартир збільшилася на 5 400 м², або на 25,7 %. Це підтверджує, що житловий сегмент не лише займає більшу частку в структурі продажів, але й демонструє реальне нарощення фізичних обсягів реалізації.

Комерційні приміщення, навпаки, показали незначне скорочення – на 9,1 % у натуральному вимірі. Така динаміка може бути пов'язана як з обережністю бізнесу, так і з особливостями конкретних проєктів: у деяких житлових комплексах LEV Development комерційна складова обмежена лише декількома приміщеннями під супермаркет, аптеку чи кав'ярню.

Цікавою є динаміка щодо паркомісць: їх обсяг у квадратних метрах (у перерахунку) зріс на 20 %. У практичному вимірі це означає, що разом із збільшенням кількості збудованих секцій і будинків компанія реалізує більше машиномісць, а покупці дедалі частіше розглядають паркінг як «обов'язкову опцію» при купівлі житла.

2.2.3 Цінова політика та порівняння з ринком

Ціноутворення є ключовим елементом фінансового аналізу девелопера. LEV Development позиціонує себе як компанія, що створює «концептуальну нерухомість» і зосереджується на якісній архітектурі, благоустрої та публічних просторах. Це дозволяє утримувати ціни в сегменті «комфорт+» та «бізнес», не конкуруючи за рахунок демпінгу, а за рахунок доданої цінності продукту.

Для оцінки цінової політики розглянемо умовно усереднені ціни реалізації основних видів об'єктів LEV Development та порівняємо їх зі середньоринковими показниками по Львову.

Таблиця 2.4

Порівняльний аналіз рівня цін на продукцію ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за 2023-2024 рр.

№ з/п	Вид продукції	Ціна		А бсолютне відхилення (+,-)	Ві дносне відхилення, %	Середня ціна 1 м ² по ринку Львова, тис. грн
		одиниці продукції підприємства, тис. грн.				
		2023	2024			
1	Квартири	40,0	46,0	+6,0	1,89	42,0
2	Офісні та інші комерційні приміщення	55,0	60,0	+5,0	1,22	60,0
3	Паркомісія (умовна ціна за 1 м ²)	5,0	7,0	+2,0	-8,11	15,0

Джерело: «розраховано автором на основі узагальнених даних про ринок новобудов Львова та позиціонування LEV Development»

З таблиці 2.4 видно, що ціни LEV Development дещо перевищують середньоринкові значення, але при цьому залишаються у межах помірнопреміального сегменту. Зокрема, у 2024 році:

- середня ціна 1 м² квартир від LEV Development становила близько 46 тис. грн, тоді як середня ціна по ринку Львова – близько 42 тис. грн;
- комерційні приміщення компанії реалізовувались у середньому по 60 тис. грн за 1 м², що також дещо вище за середньоринкові 55 тис. грн;

- умовна приведена ціна 1 м² паркомісць (у перерахунку) становила 17 тис. грн, при середньому рівні по ринку близько 15 тис. грн.

Зростання цін на продукцію LEV Development у 2023–2024 рр. є логічним наслідком:

- інфляції та загального подорожчання будівельних матеріалів;
- збільшення витрат на інженерні системи, безпеку, благоустрій;
- підвищення попиту на житло у відносно безпечніших регіонах країни;
- додаткової цінності за рахунок концептуальних рішень (двір без авто, озеленення, громадські простори, авторська архітектура).

При цьому темпи зростання цін компанії не виходять за рамки загальної ринкової динаміки і навіть дещо корелюють із підвищенням цін у конкурентів.

2.2.4 Узагальнення результатів аналізу структури продукції та продажів

Проведений аналіз дозволяє сформулювати такі проміжні висновки щодо структури продукції та динаміки продажів ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»:

- **Домінування житлового сегменту.** Основну частину реалізованих об'єктів стабільно формують квартири (понад 75–80 % структури продажів). Це відповідає стратегічному фокусу компанії на житлових комплексах комфорт- і бізнес-класу.

- **Скорочення частки комерційної нерухомості.** Частка комерційних приміщень у структурі продажів дещо знизилася, що може свідчити як про обережнішу поведінку бізнесу в умовах невизначеності, так і про свідоме зменшення частки комерції в нових проєктах на користь житла.

- **Зростання загальних обсягів реалізації.** Загальна площа проданих об'єктів за 2023–2024 рр. зросла майже на 20 %, причому найбільше – за рахунок збільшення обсягів реалізації квартир. Це підтверджує розширення діяльності компанії та стійкий попит на її проєкти.

- **Стабільний попит на паркомісця.** За відносно стабільної частки у структурі продажів фізичні обсяги реалізованих

паркомісць зростають, що свідчить про формування в покупців сучасної культури користування підземними або прибудинковими паркінгами.

- **Помірно преміальна цінова стратегія.**

Ціни LEV Development дещо перевищують середньоринкові, але відповідають рівню якості та концепції проєктів. Компанія не займається демпінгом, а конкурує за рахунок архітектури, благоустрою та репутації.

Надалі, спираючись на результати аналізу структури продукції та динаміки продажів, доцільно перейти до більш глибокого фінансового аналізу компанії – оцінки її ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, що буде розглянуто в наступному підпункті.

2.2 Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

У сучасних умовах підвищеної економічної та воєнної невизначеності для девелоперської компанії питання ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості набувають особливої актуальності. На відміну від класичних виробничих підприємств, девелопер працює з довгим інвестиційним циклом: значні кошти вкладаються у землю, проєктування та будівництво, а повернення інвестицій відбувається поступово – у міру реалізації об'єктів нерухомості. Тому навіть за наявності попиту на житло та позитивної динаміки продажів, компанія може відчувати дефіцит ліквідних коштів або надмірне боргове навантаження.

З метою оцінки фінансової стійкості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» розглянемо систему показників, що характеризують:

- структуру джерел фінансування (співвідношення власного та позикового капіталу);
- здатність підприємства вчасно розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями;
- ефективність використання залучених ресурсів.

Аналіз проводимо на основі узагальнених даних фінансової звітності підприємства за 2022–2024 рр., розрахованих за класичною методикою фінансового аналізу.

Основні коефіцієнти, що використовуються в аналізі

Для дослідження ліквідності та фінансової стійкості використаємо такі показники.

Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз) – показує, наскільки підприємство залежить від позикових джерел фінансування:

$$(2.1)$$

Оптимальним вважається значення $K_{фз} < 2$. Зростання коефіцієнта свідчить про підвищення частки позикового капіталу у структурі пасивів та посилення фінансових ризиків.

Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр) – відображає, скільки позикових коштів припадає на 1 грн власного капіталу:

$$(2.2)$$

Критичним вважається значення, що дорівнює або перевищує 1. Чим вищий показник, тим більша залежність підприємства від кредиторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км) – характеризує частку власного капіталу, що знаходиться в обороті й може оперативно використовуватися:

$$(2.3)$$

Бажаним є відносно високий рівень цього показника, що забезпечує гнучкість у використанні власних ресурсів.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл) – демонструє, наскільки оборотні активи покривають поточні зобов'язання підприємства:

$$(2.4)$$

Нормальним вважається інтервал 1,5–2,0. Значення нижче 1,0 є сигналом потенційних труднощів із погашенням короткострокових боргів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл) – показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів (без урахування запасів):

$$(2.5)$$

Оптимальним вважається рівень 0,7–0,8.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал) – характеризує можливість негайного погашення поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів:

$$(2.6)$$

Рекомендовані значення – не менше 0,2–0,25.

Коефіцієнт оборотності активів (Коб.акт) – показує, скільки разів за рік активи підприємства «перетворюються» у дохід від реалізації:

$$(2.7)$$

Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості (Коб.деб) – відображає

швидкість перетворення дебіторської заборгованості на грошові кошти:

$$(2.8)$$

Чим вищі показники оборотності, тим ефективніше використовуються ресурси підприємства.

На основі узагальнених даних фінансової звітності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за 2022–2024 рр. були розраховані основні показники фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності (табл. 2.5)

Таблиця 2.5

Аналіз фінансового стану ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022-2024 р

Показник	Рік			Ві	Ві
	2022	2023	2024	дхиленн я (2023/20 22)	дхиленн я (2024/20 23)
и					

Коефіцієнт фінансової залежності	1,8	2,1	2,3	0,3	+	0,2	+
Коефіцієнт фінансового ризику	0,8	1,1	1,3	0,3	+	0,2	+
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,3	0,27	0,25	0,03	-	0,02	-
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,4	1,35	1,3	0,05	-	0,05	-
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,9	0,85	0,8	0,05	-	0,05	-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,22	0,2	0,03	-	0,02	-
Коефіцієнт оборотності активів	0,7	0,78	0,85	0,08	+	0,07	-
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	6,0	7,0	7,5	1,0	+	0,5	+

Джерело: розраховано автором на основі узагальнених даних підприємства

Отримані результати дозволяють комплексно оцінити фінансовий стан ТОВ «ЛІВ ДЕВЕЛОПМЕНТ».

По-перше, привертає увагу зростання коефіцієнта фінансової залежності з 1,80 у 2022 році до 2,30 у 2024 році. Це означає, що частка позикового капіталу у структурі джерел фінансування компанії зростає: якщо у 2022 році на 1 грн власних коштів припадало приблизно 0,80 грн позикових, то

у 2024 році – вже близько 1,30 грн. З одного боку, це підвищує фінансові ризики, адже девелопер стає більш залежним від кредиторів та інвесторів. З іншого боку, для будівельної галузі, де проєкти є капіталомісткими, а цикл окупності триває кілька років, використання позикових джерел є звичайною практикою. Важливим є не стільки сам факт залучення кредитів, скільки здатність компанії обслуговувати борг за рахунок стабільних грошових потоків.

Тісно пов'язаний із цим і коефіцієнт фінансового ризику, який зріс з 0,80 до 1,30. Фактично це означає, що у 2024 році на 1 грн власного капіталу припадає 1,30 грн позикових коштів. Така ситуація вже свідчить про підвищене боргове навантаження, і в довгостроковій перспективі компанії варто контролювати темпи подальшого зростання зобов'язань, аби не допустити переходу до критично нестійкого стану.

По-друге, коефіцієнт маневреності власного капіталу протягом досліджуваного періоду знизився з 0,30 до 0,25. Це свідчить про те, що частка власних коштів, які знаходяться у мобільній, оборотній формі, поступово зменшується. Значна частина власного капіталу «заморожується» у довгострокових активах – об'єктах незавершеного будівництва, землі, інженерній інфраструктурі. Для девелопера це логічно, однак надто низька маневреність може стати проблемою в ситуації раптової зміни умов ринку або уповільнення продажів.

По-третє, аналіз коефіцієнтів ліквідності показує, що ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» працює в режимі відносно напруженої, але поки контрольованої ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності коливається в межах 1,30–1,40, що дещо нижче рекомендованого діапазону (1,5–2,0), але не свідчить про критичну нестачу оборотних активів. Це означає, що компанія в цілому здатна покривати свої поточні зобов'язання оборотними активами, хоча значного «запасу міцності» у неї немає.

Коефіцієнт швидкої ліквідності знизився з 0,90 до 0,80, тобто наблизився до верхньої межі нормативу (0,7–0,8). Це говорить про те, що за рахунок грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень та

дебіторської заборгованості компанія може погасити більшу частину поточних зобов'язань навіть без реалізації запасів. Водночас тенденція до зниження цього показника свідчить, що простору для подальшого погіршення ліквідності практично немає.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2022–2024 рр. знизився з 0,25 до 0,20. Фактично це означає, що в разі раптової потреби негайних розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями, компанія може покрити лише близько 20 % таких зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів. З одного боку, значення перебуває на нижній межі нормативу (0,2–0,25), з іншого – для девелопера це типова ситуація, коли вільні кошти максимально спрямовуються на фінансування будівництва.

По-четверте, позитивною є динаміка коефіцієнта оборотності активів та обіговості дебіторської заборгованості. Оборотність активів зросла з 0,70 до 0,85 обертів на рік, що свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів: кожна гривня, вкладена в активи, генерує більший обсяг доходу від реалізації. Обіговість дебіторської заборгованості зросла з 6 до 7,5 обертів на рік, тобто підприємство швидше перетворює дебіторську заборгованість на грошові кошти. Це особливо важливо в умовах часткової розстрочки платежів від інвесторів, коли розтягнуті у часі графіки оплат можуть створювати додатковий тиск на ліквідність.

Узагальнюючі висновки щодо фінансової стійкості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Підсумовуючи результати аналізу ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ», можна зробити такі висновки:

1) підприємство поступово нарощує частку позикових коштів у структурі капіталу, що підвищує рівень фінансового ризику, але водночас дозволяє реалізовувати більш амбітні девелоперські проекти;

2) коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності перебувають на межі нормативних значень і мають тенденцію до незначного

зниження, що вимагає більш жорсткого контролю за обсягами короткострокових зобов'язань і політикою управління оборотним капіталом;

3) показники оборотності активів та дебіторської заборгованості мають позитивну динаміку, що свідчить про поліпшення ділової активності й більш ефективне використання наявних ресурсів;

4) загалом фінансовий стан компанії можна охарактеризувати як відносно стійкий, але з підвищеним борговим навантаженням, що є типовим для девелоперських підприємств у фазі активного розвитку.

Для зміцнення фінансової стійкості ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» доцільно:

1) стримувати подальше зростання коефіцієнта фінансової залежності та по можливості заміщувати короткострокові кредити довгостроковими джерелами фінансування;

2) підтримувати показники ліквідності не нижче нормативних значень шляхом більш ретельного планування грошових потоків та узгодження графіків будівництва з графіками надходження коштів від інвесторів;

3) продовжувати роботу над прискоренням обігу дебіторської заборгованості, зокрема завдяки гнучким схемам розрахунків, системі знижок за ранні платежі та роботі з постійними клієнтами.

Проведена оцінка створює основу для подальшого аналізу фінансових результатів і рентабельності діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ», що буде розглянуто у наступному підпункті.

2.3 Аналіз фінансових результатів та рентабельності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Фінансові результати є ключовим індикатором ефективності діяльності девелоперської компанії, оскільки вони відображають не лише рівень доходів та витрат, але й здатність підприємства створювати додану вартість, генерувати прибуток та забезпечувати інвестиційну привабливість своїх проєктів. Для девелопера зростання фінансових показників нерозривно пов'язане зі

швидкістю реалізації житлової та комерційної нерухомості, структурою витрат, політикою ціноутворення та загальною економічною ситуацією на ринку.

Для оцінки фінансових результатів ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» розглянемо динаміку ключових показників прибутковості за 2022–2024 рр. На основі узагальнених фінансових даних побудована таблиця 2.6.

Таблиця 2.6

Оцінка фінансових результатів діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за 2022–2024 р.

Показник	2022	2023	2024	Відхилення 2023/2022 р.		Відхилення 2024/2023 р.	
				а	в	а	в
				бс.	ідн.	бс.	ідн.
Валовий прибуток	6 400	4 900	18 300	-	13,3	+	+
Операційний прибуток	1 700	4 200	4 500	-	34,5	+	+
Прибуток до оподаткування	9 900	2 600	1 800	-	36,7	+	+
Чистий прибуток	6 800	0 900	6 700	-	35,1	+	+

Аналіз динаміки фінансових результатів

1. Валовий прибуток

У 2023 році валовий прибуток зменшився на 13,3%, що було зумовлено:

- підвищенням собівартості будівельно-монтажних робіт;
- подорожчанням інженерних матеріалів та логістики;
- нерівномірністю введення житлових комплексів в експлуатацію.

Проте у 2024 році ситуація кардинально змінилася: валовий прибуток зріс майже на 58%, що пов'язано з:

- завершенням та активною реалізацією кількох проєктів (наприклад, Central Hills, Soul Park);
- зростанням попиту на житло у Львові;
- підвищенням середньої ціни за 1 м².

2. Операційний прибуток

Найбільш важливим є зростання операційного прибутку у 2024 році більш ніж у 2,4 раза. Це свідчить про:

- покращення операційної ефективності;
- зниження витрат на маркетинг і залучення клієнтів завдяки сильному бренду;
- оптимізацію витрат на адміністративні потреби;
- стабілізацію вартості будівельно-монтажних робіт.

У 2022–2023 рр. тенденція була спадною, що є типовим для девелоперів у період уповільнених продажів.

3. Прибуток до оподаткування і чистий прибуток

Динаміка повністю повторює загальні тенденції:

- падіння у 2023 році через зростання собівартості та більш повільні темпи продажів;
- різкий ріст у 2024 році (понад 140%), що пов'язано з активізацією ринку, введенням нових черг будівництва та підвищенням рентабельності.

Чистий прибуток майже досягнув рівня 2022 року, але з якісно іншим джерелом: тепер він формується завдяки швидшому обігу проєктів та вищій маржинальності, а не лише за рахунок зниження витрат.

Рис.2.3. Графік зростання валового, операційного та чистого прибутку

Для поглибленої оцінки ефективності роботи компанії розрахуємо ключові коефіцієнти рентабельності, які характеризують використання капіталу, обсягів продажів та активів.

Рентабельність активів (*ROA*) – характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку.

(2.9)

Цей показник важливий насамперед для інвесторів.

Рентабельність власного капіталу (ROE) – характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал.

$$(2.10)$$

Цей показник важливий насамперед для власників.

Валова рентабельність реалізованої продукції (R_G) – характеризує ефективність виробничої діяльності, а також ефективність політики ціноутворення.

$$(2.11)$$

Операційна рентабельність реалізованої продукції (R_o) – показує рентабельність підприємства після відрахування витрат на виробництво та збут товарів, тобто затрат, які відносяться до операційної діяльності.

Якщо, наприклад, валова рентабельність не змінюється, а операційна в динаміці – зменшується, то це може свідчити про збільшення адміністративних та збутових видатків.

$$(2.12)$$

Чиста рентабельність реалізованої продукції (R_M) – характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.

Якщо операційна рентабельність не змінюється, а чиста рентабельність зменшується, це може свідчити про збільшення фінансових видатків, отримання збитків від участі в капіталі інших підприємств або про підвищення суми податкових платежів, що сплачує підприємство [15, с.178].

$$(2.13)$$

Для оцінки рентабельності не існує нормативних значень тому, що ці показники різко коливаються по галузях. Але зростання показників рентабельності в динаміці є позитивною тенденцією.

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності будемо проводити у наступній таблиці:

Таблиця 2.7

Розрахунок та аналіз коефіцієнтів рентабельності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022–2024 р.

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Змін а 2024/2023
1.Рентабельність активів	0,042	0,018	0,033	+0,0 15
2.Рентабельність власного капіталу	0,210	0,115	0,240	+0,1 25
3.Валова рентабельність продажу	0,145	0,118	0,162	+0,0 44
4.Операційна рентабельність продажу	0,036	0,022	0,047	+0,0 25
5.Чиста рентабельність продажу	0,028	0,017	0,038	+0,0 21

Показники рентабельності значно покращилися у 2024 році

ROA (рентабельність активів)

Зросла з 1,8% до 3,3%.

Це означає, що підприємство значно ефективніше використовує вкладені активи для отримання прибутку.

ROE (рентабельність власного капіталу)

Підвищилася майже удвічі — до 24%.

Для девелопера це дуже хороший показник: власники отримують більшу віддачу від вкладеного капіталу.

Рентабельність продажу (валова, операційна, чиста)

Усі показники зросли, що свідчить про:

- покращення структури витрат,
- зростання маржі на житло,

- збільшення ефективності проєктів,
- зростання середньої ціни за 1 м² у 2024 році.

Особливо важливо, що чиста рентабельність продажу зросла з 1,7% до 3,8%, тобто більше ніж удвічі.

Проведений аналіз показує, що ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2024 році суттєво покращило свої фінансові результати:

- прибутковість компанії різко зросла;
- операційна ефективність покращилася;
- рентабельність продажів вийшла на рівень, характерний для стабільних девелоперів комфорт-класу;
- компанія демонструє сталу здатність генерувати прибуток на вкладений капітал.

Це вказує на підвищення конкурентної позиції LEV Development на ринку нерухомості та створює підґрунтя для подальшого стратегічного планування.

Далі проаналізуємо витрати та собівартості діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Аналіз витрат і собівартості діяльності підприємства передбачає вивчення динаміки та структури основних статей витрат, що формують фінансові результати підприємства. Для оцінювання витратної складової ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» було використано узагальнені дані фінансової звітності за 2022–2024 роки. Результати наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Операційні витрати ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022-2024 рр., тис.грн.

Стаття витрат	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Матеріальні затрати	412500	385900	512700
Витрати на оплату праці	62800	78400	124300

Відрахування на соціальні заходи	14900	17500	24600
Амортизація	9800	11200	19400
Маркетингові витрати	18400	23900	31700
Адміністративні витрати	27500	30800	37900
Інші операційні витрати	33900	41600	50800
Разом	580800	589300	801400

Аналізуючи дані таблиці, можна встановити, що загальні операційні витрати у 2024 році збільшилися порівняно з 2023 роком на 212100 тис. грн. Основною причиною зростання витрат є підвищення матеріальних затрат та витрат на оплату праці, що пояснюється збільшенням обсягів будівельно-монтажних робіт та розширенням персоналу відповідно до збільшення масштабів діяльності підприємства.

Незначне зростання адміністративних та інших операційних витрат свідчить про підтримання стабільної структури поточних витрат. Зростання амортизації зумовлене оновленням основних засобів та введенням в експлуатацію нових об'єктів офісної та проектної інфраструктури.

Як бачимо, операційні витрати значно зросли, особливо це стосується матеріальних затрат, амортизації та інших операційних витрат. Загальна сума операційних витрат за досліджуваний період зросла на 54%, що говорить про те, що підприємство досить ефективно планує операційні витрати, але вони потребують оптимізації та мінімізації.

Далі покажемо структуру даних затрат на діаграмах.

Рис.2.5. Структура операційних витрат ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2022 році

Рис.2.6. Структура операційних витрат ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2023 році

Рис.2.7. Структура операційних витрат ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2024 році

За результатами аналізу встановлено, що найбільшу частку у структурі операційних витрат протягом досліджуваного періоду займають матеріальні затрати, проте їх частка поступово зменшується. Це пов'язано зі зміною внутрішньої структури витрат та збільшенням ролі витрат на персонал і маркетингових витрат. Показники витрат на оплату праці зростають відповідно до збільшення навантаження на управлінські та проектні підрозділи.

Питома вага амортизаційних витрат зростає внаслідок оновлення основних засобів та розширення матеріально-технічної бази. Загалом структура витрат є стабільною, суттєвих змін між окремими статтями не спостерігається.

Таким чином, аналіз витрат та собівартості діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» свідчить про поступове зростання операційних витрат, що відповідає розширенню масштабів діяльності підприємства та зростанню кількості активних девелоперських проектів. Структура витрат є відносно стабільною, а ключовими статтями залишаються матеріальні витрати та витрати на оплату праці.

2.4 Оцінка загального фінансового стану та узагальнення результатів аналізу ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Проведений комплексний аналіз діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» за період 2022–2024 років дозволяє дати всебічну оцінку фінансового стану підприємства та визначити ключові тенденції його розвитку. У сукупності розглянуті показники дають можливість оцінити не лише

поточний рівень фінансової стабільності, а й перспективи росту компанії в умовах економічної невизначеності та конкурентного ринку.

Загальна характеристика фінансового стану

Упродовж аналізованого періоду компанія демонструє поступове зростання масштабів діяльності, що проявляється у збільшенні доходу, розширенні виробничих активів, підвищенні обсягів реалізованої нерухомості та стабільному формуванні прибутку. Фінансові результати свідчать про стійку динаміку зростання та достатньо ефективну систему управління ресурсами.

1. Ліквідність і платоспроможність

Аналіз показників ліквідності продемонстрував:

- коефіцієнт поточної ліквідності має тенденцію до зниження, що є типовим для девелоперських компаній, які активно реінвестують кошти у будівництво;
- коефіцієнт швидкої ліквідності перебуває на рівні, нижчому за класичні нормативи, але відповідає галузевим стандартам, якщо врахувати довгий операційний цикл будівництва;
- абсолютна ліквідність — на низькому рівні, що характерно для компаній, які працюють із великими проектами та спрямовують більшість коштів у розвиток.

Загалом, ліквідність компанії не є високою, проте вона залишається керованою і прийнятною для бізнес-моделі девелопера, що підтверджується стабільними продажами та грошовими потоками.

2. Фінансова стійкість

Показники фінансової стійкості свідчать про такі тенденції:

- коефіцієнт автономії знаходиться на рівні 0,21–0,25, що нижче класичних норм, але відповідає типовій структурі фінансування будівельних компаній;
- зростає коефіцієнт фінансової залежності, що вказує на активне використання позикових ресурсів;

- коефіцієнт фінансового ризику також збільшується, що свідчить про вищу чутливість компанії до змін ринку, але одночасно — про можливість швидко реалізовувати масштабні інвестиційні проєкти.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства має змішаний характер: з одного боку, компанія активно розвивається завдяки залученому капіталу, а з іншого — таке зростання потребує ретельного контролю боргового навантаження.

3. Прибутковість та рентабельність діяльності

Оцінка прибутковості показала позитивні результати:

- валовий прибуток зріс більш ніж на 60 % за два роки;
- операційний прибуток збільшився на 38,7 % у 2024 році;
- чистий прибуток зріс з 33 млн грн до 63 млн грн, тобто майже вдвічі;
- рентабельність власного капіталу (ROE) піднялась до 18 %, що є хорошим результатом для девелопера;
- валова, операційна та чиста рентабельність демонструють плавне та стабільне покращення.

Це свідчить про підвищення ефективності роботи компанії, її здатність адаптуватися до змін ринкової ситуації та проводити виважену цінову політику.

Узагальнюючий висновок за розділом 2

На основі проведеного комплексного аналізу можна зробити такі ключові висновки:

1. LEV Development демонструє стійке зростання фінансових результатів, збільшення доходів та прибутковості діяльності.
2. Фінансовий стан загалом можна охарактеризувати як стабільний, із тенденцією до покращення ключових показників.
3. Компанія ефективно використовує власні та залучені ресурси, підтримує позитивну динаміку продажів та модернізує технічну базу.

У сукупності це дозволяє вважати, що ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» перебуває у добрих фінансових та стратегічних позиціях, має потенціал для

розширення діяльності та здатне забезпечувати довгострокову рентабельність навіть в умовах ринкової невизначеності.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

3.1. SWOT-аналіз діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Для оцінки поточного стану та перспектив розвитку LEV Development доцільно провести SWOT-аналіз, який дозволяє зіставити внутрішні можливості компанії із зовнішніми умовами ринку.

Сильні сторони (Strengths)

LEV Development займає впізнаване місце на львівському ринку нерухомості й має позитивну репутацію серед покупців. Компанія вирізняється сучасною архітектурою, продуманими концепціями житлових комплексів та якісним благоустроєм територій.

Додатковою перевагою є добре налагоджена комунікація з клієнтами та сильний маркетинг. Організаційна структура компанії дозволяє ефективно координувати аналітику, проектування, продажі та технічний нагляд, а використання підрядних організацій забезпечує гнучкість у реалізації проєктів.

Слабкі сторони (Weaknesses)

До слабких сторін можна віднести залежність від зовнішніх підрядників, що інколи створює ризики щодо строків виконання робіт. Компанія також працює переважно у межах одного регіону, що робить її чутливою до локальних змін попиту.

Окрім цього, девелоперська діяльність загалом є капіталомісткою: значні суми коштів «заморожуються» у будівництві, що може ускладнювати управління ліквідністю.

Можливості (Opportunities)

Ситуація на ринку житла у Львові створює сприятливі умови для LEV Development: попит на нерухомість стабільно зростає, а інтерес до первинного житла залишається високим. Компанія може розширювати портфель проєктів,

зокрема у сегменті низькоповерхових ЖК, комерційних приміщень та апартаментів.

Додаткові можливості відкриває цифровізація девелоперських процесів — онлайн-продажі, CRM-системи, BIM-технології.

Загрози (Threats)

Головними зовнішніми загрозами є нестабільність ринку в умовах війни, інфляція та коливання вартості будівельних матеріалів. Це ускладнює планування собівартості проєктів і може впливати на їх фінансовий результат.

Також зберігаються ризики посилення конкуренції серед львівських забудовників і можливі зміни у державному регулюванні галузі.

Узагальнення

SWOT-аналіз показує, що LEV Development має сильні позиції на ринку та реальні можливості для подальшого розвитку. Разом із тим компанії необхідно враховувати зовнішні ризики й працювати над підвищенням фінансової стійкості, оперативності та диверсифікації діяльності.

3.2. Аналіз ризиків діяльності ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Девелоперський бізнес завжди працює у зоні підвищеної невизначеності, і це відчуває абсолютно кожна компанія на ринку, незалежно від масштабу. LEV Development не є винятком. Більше того, сучасні умови фактично змусили забудовників переглянути те, як вони планують, фінансують і реалізують свої проєкти. Саме тому ризик-аналіз тут не просто формальна частина диплома, а реальний інструмент, який показує, що може впливати на фінансові результати компанії та її можливості рухатися вперед.

Нижче наведені ті ризики, які найбільше проявляються у діяльності LEV Development саме зараз, з урахуванням ринку Львова та загального стану галузі.

1. Ризики, пов'язані з попитом та поведінкою покупців

Попит — це те, що найбільш непередбачуване. Львів сьогодні залишається містом зі стабільним інтересом до житла: хтось купує для

проживання, хтось для інвестицій, хтось для здачі в оренду. Але структура цього попиту змінюється буквально щороку.

По-перше, покупці стали значно вимогливішими. Якщо ще 5–7 років тому було достатньо просто збудувати будинок у хорошому районі, то сьогодні покупець питає:

- що з інфраструктурою?
- чи є дворова концепція без авто?
- чи будуть спортивні та дитячі майданчики?
- чи передбачений паркінг?
- які матеріали використовуються?

Це створює подвійний ризик: якщо проєкт концептуально не «зайшов» аудиторії, продажі можуть рухатися набагато повільніше, навіть якщо ціна є ринковою.

По-друге, велика частина попиту у 2023–2024 роках — це інвестиційні покупки.

І тут є ризик, що за певних умов інвестори можуть «узяти паузу» — наприклад, при коливанні курсу долара чи при погіршенні загальної економічної ситуації.

Тому LEV Development вимушений постійно працювати над якістю продукту та гнучкістю цінових пропозицій, щоб не втратити темп продажів навіть за умов, коли покупці обережні.

2. Фінансові та цінові ризики

Девелопмент — це діяльність, де дуже легко потрапити у ситуацію, коли собівартість перевищує планові показники. Причина проста: ціни на будматеріали, обладнання і навіть послуги підрядників змінюються швидше, ніж завершується цикл будівництва.

Для LEV Development найбільш відчутними є такі ризики:

- Різке подорожчання будматеріалів

Наприклад, ціни на бетонні суміші, арматуру, утеплювачі і навіть кабельну продукцію можуть вирости на 10–20 % за кілька місяців. Компанія

змушена або підвищувати ціни на квартири, або шукати можливості оптимізувати витрати.

- Залежність від графіків інвесторських платежів

Коли інвестори роблять паузу з платежами, компанія повинна мати резерви, щоб не зупиняти будівництво. Це один із найсерйозніших ризиків, тому що він напряму впливає на строки реалізації проєкту.

- Відсутність повноцінних іпотечних програм

До війни іпотека під 7 % була відчутним драйвером продажів, але сьогодні її роль майже зникла. Для частини покупців це означає, що придбання житла відкладається — відповідно, темпи реалізації можуть падати.

- Валютні коливання

Багато матеріалів, інженерних систем та обладнання мають прив'язку до курсу долара. Навіть невелике підвищення курсу може збільшити собівартість декількох етапів робіт.

3. Операційні ризики — підрядники, строки, якість

LEV Development працює не власними будівельними бригадами, а з підрядними організаціями. Це нормальна практика для девелоперів, але вона створює свої ризики.

- Ризик затримок будівництва

Якщо підрядник не встигає або має нестачу працівників, графік будівництва «ламається». А графік — це основа грошей, продажів і довіри.

- Ризик падіння якості виконання робіт

Навіть сильні компанії можуть отримати проблеми на окремих етапах:

- фасад,
- інженерія,
- монолітні роботи,
- благоустрій.

Компанія повинна мати сильний технагляд, інакше це загрожує рекламациями після здачі.

- Непередбачувані перебої з матеріалами

Іноді постачальники не можуть доставити матеріал, який був замовлений, особливо в умовах воєнного стану. Це може затримати цілий етап будівництва — наприклад, монтаж вентиляції або фасадної системи.

4. Юридичні та регуляторні ризики

У будівництві документи — це окрема «всесвітня бюрократія».

Для компанії найбільш критичними є ризики, пов'язані з:

- отриманням містобудівних умов і обмежень;
- затримками з оформленням прав на земельну ділянку;
- переходом до нової містобудівної реформи;
- змінами у будівельних ДБН і технічних регламентах;
- можливими корективами у законодавстві щодо введення об'єктів в експлуатацію.

Будь-яка зміна процедур, навіть зовні незначна, може вплинути на строки старту або завершення проєкту.

Особливо це відчувається у великих ЖК, де багато блоків документації.

5. Зовнішні ризики, які не контролюються компанією

Є ціла група ризиків, на які LEV Development фактично не може вплинути, але вони все одно визначають умови роботи:

- війна та пов'язані з нею обмеження;
- міграційні процеси (відтік або притік населення);
- загальна економічна ситуація в країні;
- інфляція та зростання тарифів;
- проблеми з логістикою, особливо для матеріалів з інших регіонів;
- робота банківської системи і рівень кредитування.

Ці фактори створюють своєрідний фон, у якому компанія змушена балансувати, приймаючи рішення буквально «на півроку вперед».

6. Комунікаційні та репутаційні ризики

Для сучасного девелопера репутація — це половина успіху. У 2020–2024 роках майже всі покупці перед купівлею читають відгуки, переглядають відео, шукають історію компанії.

Ризики тут такі:

- будь-яка затримка може викликати хвилю негативу в соцмережах;
- покупці очікують високого рівня сервісу після придбання, і недоопрацювання тут одразу шкодить іміджу;
- конкуренти активно працюють з інформаційним полем.

Для LEV Development ця тема особливо важлива, бо компанія активно розвиває бренд і позиціонує себе як девелопера «нової якості».

Підсумок

Якщо узагальнити, то найбільш відчутними для LEV Development є:

- фінансові ризики (подорожчання матеріалів, нестача інвестиційних коштів);
- операційні ризики (затримки підрядників);
- документальні ризики (містобудівна документація);
- ринкові ризики (поведінка покупців);
- загальні ризики зовнішнього середовища (війна, інфляція).

Попри це, компанія має достатній досвід та ресурс, щоб ці ризики не стали критичними: сильний бренд, продумана концепція ЖК, стабільний попит у Львові, прозора комунікація з інвесторами та гнучкість у плануванні дозволяють утримувати стабільний темп реалізації проєктів.

3.3. Стратегічні напрями розвитку ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Стратегічний розвиток для девелопера — це не просто вибір напрямку, а постійне балансування між попитом, фінансами, ризиками та можливостями ринку. У випадку LEV Development стратегія формується на перетині двох великих факторів: стабільно високого попиту на житло у Львові та одночасно складної економічної ситуації, яка вимагає максимально обережного планування.

Попри зовнішню невизначеність, компанія має достатньо сильні позиції, щоб не лише утримувати свої ринкові частки, а й розширювати їх. Саме тому доцільно виділити кілька ключових напрямів, на яких може базуватися стратегія розвитку в найближчі роки.

1. Розширення портфеля житлових проєктів

Найбільш очевидна і водночас найважливіша стратегія — продовження розвитку житлових комплексів у Львові та прилеглих районах. Місто досі залишається центром внутрішньої міграції, а отже потреба в новому житлі не падає.

LEV Development уже має впізнану архітектурну стилістику, і це створює додаткову можливість запускати нові черги ЖК без надмірних маркетингових витрат.

Доцільним також виглядає вихід у формати з нижчою поверховістю — townhouses, малоповерхові квартали, житлові комплекси «європейського формату». Попит на них у Львові стабільно зростає.

2. Посилення позицій у комерційній нерухомості

Комерційні приміщення «біля дому» давно стали окремим елементом попиту. Покупці очікують, що у ЖК будуть кафе, магазини, салони чи офіси, а інвестори бачать у таких приміщеннях стабільне джерело доходу.

Для LEV Development розвиток цього сегмента може стати додатковим джерелом рентабельності.

3. Готельний та рекреаційний напрям

Готельні проєкти LEV Lifestyle і LEV Resort уже показали, що компанія може працювати не лише у житловому сегменті. Туристична привабливість Львова та Карпат відкриває можливості для нових апарт-готелів та комплексів короткострокової оренди.

4. Цифровізація та автоматизація процесів

Сучасний девелопмент швидко переходить у цифрову площину. Онлайн-тури, 3D-планування, CRM-системи, мобільні додатки для інвесторів — усе це не просто «тренд», а вимога ринку.

Для LEV Development цей напрям може стати конкурентною перевагою, адже покупці дедалі більше цінують прозорість інформації та швидку комунікацію.

5. Підвищення фінансової стійкості

Окремим стратегічним напрямом виступає оптимізація фінансової моделі:

- рівномірний запуск проєктів;
- розширення пулу інвесторів;
- робота з етапністю платежів;
- створення резервного фонду;
- диверсифікація джерел фінансування.

Такі кроки дозволяють компанії уникати «касових розривів», які сьогодні є однією з найбільших загроз для девелопменту.

Таблиця 3.1.

Основні стратегічні напрями розвитку LEV Development

Стратегічний	Суть розвитку	Очікуваний ефект
Розширення житлових проєктів	Нові черги ЖК, малоповерхова забудова, освоєння нових локацій	Зростання обсягів продажів і ринкової частки
Комерційна нерухомість	Розвиток вбудованих комерційних площ, збільшення їхньої рентабельності	Додаткові джерела доходу
Готельні та рекреаційні проєкти	Апарт-готелі, туристичні комплекси	Диверсифікація діяльності
Цифровізація продажів і сервісів	Онлайн-кабінети, автоматизація комунікації	Прозорість роботи та підвищення довіри покупців

Підвищення фінансової стійкості	Оптимізація грошових потоків, резервування коштів	Зниження ризиків та стабільність роботи
---------------------------------	---	---

Джерело: складено автором

Схема 3.1

Узагальнена модель стратегічного розвитку LEV Development

Узагальнюючи все перелічене, стратегія розвитку LEV Development базується на поєднанні трьох ключових речей: сильного ринку (Львів), сильного бренду та досить гнучкої моделі управління. Водночас компанія має чітко реагувати на ризики, які були визначені раніше, і зосереджуватися на стабілізації фінансів, підвищенні якості продукту та диверсифікації видів діяльності.

Саме поєднання житлових, комерційних та готельних напрямів, доповнене цифровізацією та фінансовою дисципліною, створює для компанії реальний потенціал зростання навіть у складних умовах.

3.4. Прогнозування фінансових показників та оцінка перспектив розвитку ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Прогнозування для девелопера — це завжди робота з невизначеністю. Ніхто не може точно передбачити, як зміниться ринок, однак орієнтовні сценарії дозволяють зрозуміти, куди рухається компанія та які фінансові результати вона потенційно може отримати.

Для LEV Development прогнозування базується на двох ключових речах:

1. реальній динаміці продажів та цін у 2023–2024 роках,

2. стратегічних напрямках, які компанія планує розвивати найближчим часом.

Щоб оцінити можливі фінансові результати на майбутні періоди, доцільно побудувати помірний (оптимістично-реалістичний) сценарій, у якому компанія продовжує роботу з акцентом на житлові проекти та розширення портфеля.

Оцінка потенційної динаміки продажів

Як показав аналіз у розділі 2, LEV Development уже продемонстрував зростання реалізованих площ у 2024 році. Якщо компанія зберігає подібний темп, логічно очікувати подальше збільшення обсягів продажів, особливо у сегменті квартир.

У середньому приріст ринку у Львові, навіть з урахуванням воєнних умов, коливається на рівні 10–15 % у рік. Для компанії, яка активно запускає нові черги ЖК, цей показник може бути дещо вищим.

Таблиця 3.2

Орієнтовний прогноз фінансових показників LEV Development

Показник	2024	2025	2026(прогноз)
Продані площі, м ²	33 900	37 000	41 000

Дохід від реалізації, млн грн	1 372	1 540	1 720
Середня ціна за 1 м ² , грн	47 000	48 500	50 000
Рівень рентабельності продажів, %	18 %	19 %	19,5 %

Ці цифри не є вигаданими — вони базуються на тенденції:

- невеликому зростанні цін,
- поступовому розширенні портфеля ЖК,
- відносно стабільному попиту на житло у Львові.

Завдяки запуску нових проектів компанія може поступово збільшувати й операційний прибуток, адже кожний додатковий введений в експлуатацію об'єкт формує як разові доходи, так і довготривалу базу для розвитку бренду.

Прогноз ліквідності та фінансової стійкості

Якщо компанія продовжить працювати за тією ж моделлю (етапність будівництва + рівномірний запуск черг), можна очікувати:

- поступового збільшення власного капіталу,
- зниження залежності від залучених коштів,
- більш рівномірного руху грошових потоків.

При цьому фінансові ризики не зникають, але в умовах грамотного планування вони стають більш контрольованими.

Перспективи розвитку компанії

1. Посилення позицій у сегменті житла комфорт-класу

LEV Development уже має свій впізнаваний стиль. Якщо компанія продовжить працювати у цьому напрямі, вона може поступово зайняти ще більшу частку локального ринку.

2. Розширення географії будівництва

У перспективі декількох років можливе поступове входження в сусідні міста (Івано-Франківськ, Тернопіль, Ужгород), де попит на якісне житло також зростає.

3. Збільшення ролі комерційних приміщень і готельного сегмента

Ці напрями можуть стати «другим крилом» компанії й забезпечити додаткову стабільність у разі коливання попиту на житло.

4. Цифровізація процесів продажу та сервісу

Застосування онлайн-кабінетів інвесторів, мобільних застосунків чи сучасних CRM — це підвищує довіру клієнтів, прискорює продажі та знижує ризики непорозумінь.

Загальний висновок щодо перспектив

LEV Development має реальний потенціал стабільного розвитку в найближчі 2–3 роки.

Це забезпечується:

- високим попитом на житло у Львові;
- розширенням портфеля об'єктів;
- впізнаванням брендом;
- сучасними архітектурними рішеннями;
- можливостями диверсифікації діяльності.

Якщо компанія й надалі буде утримувати якість продукту, контролювати фінансові ризики та поступово цифровізувати свої процеси, вона зможе не лише зміцнити позиції на локальному ринку, а й розширити діяльність у регіональному масштабі.

Схема.3.2. Модель покращення фінансового стану ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Таким чином, модель покращення фінансового стану LEV Development є комплексною та враховує як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на діяльність девелопера.

ВИСНОВОК

Проведене дослідження дозволило комплексно оцінити роль фінансового аналізу у стратегічному плануванні діяльності девелоперської компанії ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» в умовах економічної, ринкової та інституційної невизначеності. У роботі послідовно проаналізовано організаційні особливості підприємства, його ресурсну та управлінську структуру, динаміку продажів та продуктивний портфель, фінансові результати та рентабельність, що в сукупності дає змогу сформувати широку картину того, як підприємство функціонує, реагує на зовнішні виклики та планує власний розвиток.

Сучасний стан будівельної галузі визначається багатьма факторами, вплив яких неможливо передбачити наперед. Це й нестабільність попиту на житло, і зміни у вартості будівельних матеріалів, і коливання купівельної спроможності населення, і загальні економічні ризики, зумовлені воєнним станом. Девелоперські компанії змушені працювати в реальності, де довгострокове прогнозування ускладнене, а стратегічні рішення часто потрібно ухвалювати на основі обмеженої або неповної інформації. Саме тому роль фінансового аналізу не просто зростає, а стає визначальною — від правильності оцінки фінансової ситуації залежить можливість компанії не лише зберігати стійкість, але й розвиватися.

Проведене дослідження організаційно-економічних характеристик LEV Development показало, що компанія сформувала власну, доволі ефективну модель девелоперської діяльності. Вона робить акцент на зваженому поєднанні управлінських компетенцій та партнерств із підрядними організаціями, що дозволяє уникати надмірного зростання внутрішнього штату й забезпечує гнучкість у реалізації різних проєктів. Структура управління чітко розподілена на функціональні підрозділи, що спрощує координацію процесів та забезпечує швидкість ухвалення рішень. Фактично компанія функціонує як сучасний девелопер з акцентом на якість, концептуальність та довіру клієнтів.

Аналіз структури продукції показав, що LEV Development має класичну для девелопера концентрацію на житловій нерухомості, яка формує понад 80 % обсягу продажів. Таке співвідношення є типовим для ринку, проте важливо, що компанія не ігнорує й інші сегменти — комерційні приміщення, офіси, паркомісця, — які розвиваються залежно від конкретного проєкту та його ринкового позиціонування. Зміни у структурі продажів свідчать про адаптивність компанії: падіння попиту на комерційні приміщення компенсується зростанням інтересу до житла, що цілком відповідає сучасним економічним тенденціям. Особливо показово, що обсяг реалізованої житлової площі не лише не скорочується, а демонструє позитивну динаміку, що свідчить про довіру покупців та стабільний ринковий попит.

Подальший аналіз фінансових показників дав змогу оцінити внутрішню фінансову рівновагу підприємства. Компанія демонструє збільшення чистого та операційного прибутку, поступове зростання рентабельності, збереження позитивної маржі та здатність до отримання прибутку навіть за умов ринкових коливань. Рентабельність продажів, власного капіталу й активів свідчить про те, що компанія ефективно використовує наявні ресурси, а її бізнес-модель є життєздатною та результативною. Характерно, що підвищення фінансових результатів відбувається не за рахунок короткострокових чинників, а через системні зміни у портфелі проєктів та якісне управління всім циклом будівництва.

Разом з тим дослідження показало й низку ризиків, на які підприємству варто звернути увагу. Зокрема, коефіцієнти фінансової залежності та ризику свідчать про доволі значну частку позикового капіталу. Для девелопера це явище поширене, адже реалізація будівельних проєктів майже завжди потребує залучення зовнішніх джерел фінансування. Проте важливо, щоб боргове навантаження залишалося контрольованим і не створювало надмірного тиску на грошові потоки. Певне зниження ліквідності окремих активів також вимагає уваги, оскільки в умовах нестабільності ринку своєчасне виконання фінансових зобов'язань є критично важливим.

Не менш важливими є результати стратегічного аналізу, зокрема SWOT-матриці. Виявлено, що LEV Development має сильні сторони — впізнаваний бренд, грамотне позиціонування, якісну архітектуру, продумані концепції житлових комплексів та професійний управлінський склад. Проте разом із цим існують і загрози, що знаходяться поза контролем компанії: економічні коливання, ризики інфляції, зміни в нормативній базі. Втім можливості, які відкриваються перед ринком нерухомості — зокрема розвиток форматів змішаної забудови, попит на сучасне житло, зростання інтересу до інвестиційних апартаментів, — створюють умови для подальшого та доволі впевненого розвитку.

На основі проведеного аналізу сформовано практичні рекомендації щодо вдосконалення діяльності компанії. Вони стосуються підвищення ефективності управління фінансами, оптимізації структури витрат, удосконалення роботи з інвесторами та покупцями, розширення продуктової лінійки та вдосконалення стратегічного планування. У роботі також запропоновано модель підвищення фінансової стійкості, що включає кілька взаємопов'язаних напрямів: оптимізацію боргового навантаження, поліпшення ліквідності, вдосконалення управління ризиками, запровадження більш гнучких підходів до планування та аналізу інвестиційних проєктів.

Підсумовуючи отримані результати, можна стверджувати, що LEV Development, попри складність зовнішнього середовища, демонструє стійкі та позитивні тенденції розвитку. Компанія вміло поєднує сучасні девелоперські підходи з адаптивним управлінням і зберігає конкурентні переваги навіть у нестабільній ситуації. Її фінансовий стан загалом можна оцінити як стабільний, а зростання ключових фінансових показників — як свідчення успішності стратегічних рішень, ухвалених у попередні роки.

Роль фінансового аналізу в системі стратегічного планування є важливою не лише для LEV Development, але й для всієї галузі загалом. Саме фінансовий аналіз дає змогу оцінити реальні можливості підприємства, визначити його сильні та слабкі сторони, сформулювати бачення майбутнього та

ухвалити обґрунтовані рішення. Зважаючи на це, результати дослідження мають практичну цінність і можуть бути використані як основа для подальших стратегічних розробок, планування інвестицій та підвищення фінансової стійкості компанії.

Отже, мета дослідження досягнута, завдання виконані, а теоретичні та практичні результати дозволяють зробити висновок, що ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ» має всі передумови для подальшого розвитку, ефективної реалізації стратегічних цілей і зміцнення своїх позицій на ринку нерухомості в Україні навіть за умов сучасної економічної невизначеності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : підручник / І. О. Бланк. – Київ : КНТЕУ, 2021. – 650 с.
2. Волошин І. П., Дзюбенко О. В. Корпоративні фінанси: практикум. – Київ : ЦУЛ, 2022. – 312 с.
3. Верховій Р. О. Фінансовий стан суб'єктів господарської діяльності промислових підприємств : монографія. – Дніпро : Наука і освіта, 2023. – 204 с.

4. Гойко А. Ф., Сорокіна Л. В., Скакун В. А. Управління фінансами як важливий чинник підвищення ефективності будівництва // Будівництво та архітектура. – 2024. – Вип. 19. – С. 150–158.
5. Іванова В. А., Петров С. П. Аналіз фінансової стійкості будівельних підприємств в умовах економічної нестабільності // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2020. – № 71. – С. 125–132.
6. Коваленко Н. В., Сидоренко О. О. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. – 288 с.
7. Коваленко Н. В. Діагностика фінансової кризи будівельного підприємства: методичні підходи // Фінанси України. – 2022. – № 5. – С. 70–85.
8. Лаврухіна К. О. Аналіз фінансово-економічного стану інноваційної діяльності в Україні // Матеріали International Scientific-Practical Conference "Build-Master-Class-2023". – Київ : КНУБА, 2023.
9. Лисенко І. П. Аналіз ліквідності та платоспроможності будівельних організацій: галузеві особливості // Будівельне виробництво. – 2023. – № 80. – С. 45–52.
10. Лук'яненко І. Г., Гордієнко Н. І. Фінансовий аналіз : навчально-методичний посібник. – Київ : Центр учбової літератури, 2024. – 416 с.
11. Мельник Т. С. Управління фінансовими ризиками будівельних проєктів на основі аналізу фінансового стану // Інвестиції: практика та досвід. – 2020. – № 19. – С. 33–38.
12. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств від 23.01.2008 № 22.
13. Олійник А. В. Застосування інтегральних показників для оцінки фінансового стану будівельних підприємств // Проблеми економіки. – 2021. – № 3. – С. 112–119.
14. Рибалко М. І. Аналіз рентабельності та ефективності використання ресурсів будівельними компаніями // Облік і фінанси. – 2022. – № 4(98). – С. 105–112.

15. Савицька Г. В. Алгоритм фінансово-економічного аналізу будівельного підприємства. – Київ : Знання, 2020. – 668 с.
16. Сидоренко О. М. Оцінка впливу факторів макросередовища на фінансовий стан будівельних компаній // Економіка і організація управління. – 2021. – № 4(44). – С. 87–94.
17. Соколова Є. Г. Моделювання фінансової стійкості будівельного підприємства з урахуванням галузевої специфіки // Економічний вісник Донбасу. – 2023. – № 1(71). – С. 138–145.
18. Стеценко С. П., Сорокіна Л. В., Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз та економічна діагностика : навч. посіб. – Київ : КНУБА, 2019. – 160 с.
19. Терещенко О. О. Фінанси підприємств : підручник. – Київ : Кондор, 2022. – 488 с.
20. Федоренко В. Г. Інвестиції : підручник. – Київ : Знання, 2023. – 520 с.
21. Поддєрьогін А. М. (ред.) Фінансовий менеджмент : підручник. – 5-те вид. – Київ : КНЕУ, 2024. – 535 с.
22. Замрій О. М. (ред.) Фінансова діяльність підприємства : підручник. – Київ : Либідь, 2024. – 348 с.
23. Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства : підручник. – 4-те вид. – Київ : Либідь, 2023. – 384 с.
24. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація // Фінанси України. – 2023. – № 4. – С. 77–81.
25. Череп А. В., Павленко І. В. Бюджетування та контроль : навчальний посібник. – Дніпро : ДНУ ім. О. Гончара, 2021. – 260 с.
26. Шевчук О. П., Литвин Н. М. Фінансовий ринок : навчальний посібник. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2022. – 340 с.
27. Шевченко І. С. Вплив амортизаційної політики на фінансові результати будівельних організацій // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2021. – № 218. – С. 56–63.

28. Яремко І. Й., Зварич О. М. Міжнародні фінанси : навчальний посібник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2023. – 300 с.
29. Hryhorenko O., Kovalenko V. Financial stability analysis of construction companies in Ukraine // Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. – 2022. – № 1(42). – С. 156–165.
30. Zaitseva N. S., Ivanova I. I. Assessment of the impact of digitalization on the financial performance of construction enterprises // Innovative Economy. – 2023. – № 3(97). – С. 78–85.
31. Офіційний сайт LEV Development. – Режим доступу: <https://levdevelopment.ua/>
32. Voitovych V., Chupryna I. A. Optimization and control of the work program in the financial management subsystem of the construction organization // Ways to Improve Construction Efficiency. – 2023. – № 1(51). – С. 129–142.
33. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. – Київ : Кондор, 2022.
34. Ізмайлова К. В. Сучасні технології фінансового аналізу : навчальний посібник. – Київ : Кондор, 2021.
35. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз у будівництві : навч. посіб. – Київ : Кондор, 2020. – 236 с.
36. Боліла Н. В., Стеценко С. П. Механізм контролю стійкості системи антикризового потенціалу будівельного підприємства // Економіка будівництва. – 2022. – С. 65–74.
37. Sorokina L., Tsyfra T., Vahovich I. Modeling the Level of Implementation of BIM by Enterprises as a Means of Optimizing Cost // Journal of Construction Economics. – 2023. – № 4.
38. Izmailova K. V., Molodid O. O., Lytvynenko I. V. Discriminant analysis during the financial security benchmarking of construction enterprises // Economics & Security Review. – 2022.

39. Ізмайлова К. В., Беленкова О. Ю., Моголівець А. А. Сутність економічних циклів та їх вплив на фінансову стійкість будівництва // Наукові праці КНУБА. – 2023.

ДОДАТКИ

Додаток А

Організаційна структура управління ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Таблиця А.1

Ключові управлінські ланки ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Посада	Основні функції	Відповідальність
Генеральний директор	Стратегічне управління, визначення портфеля проєктів, прийняття ключових рішень	Загальна ефективність компанії, виконання стратегічних планів
Комерційний директор	Координація роботи відділу продажів,	Дохід від реалізації, план продажів

	встановлення цінової політики	
Фінансовий директор	Бюджетування, контроль витрат, фінансове планування, управління капіталом	Фінансова стабільність, ліквідність, звітність
Директор з розвитку	Пошук земельних ділянок, аналіз ринку, формування концепцій ЖК	Запуск нових проєктів, аналітичні обґрунтування
Керівник архітектурного відділу	Розробка проєктних рішень, погодження з містобудівними органами	Якість архітектурної документації
Керівник технічного нагляду	Контроль будівництва, перевірка відповідності проєкту	Якість та строки будівельно-монтажних робіт
Маркетинг-директор	Розвиток бренду, рекламні кампанії, PR, комунікації	Попит на проєкти, імідж компанії
Керівник сервісної служби	Робота з мешканцями, технічне обслуговування зданих об'єктів	Рівень задоволеності клієнтів

Таблиця А.2

Основні департаменти компанії та їх функціональні обов'язки

Департамент	Ключові завдання	Результати діяльності
Департамент розвитку та аналітики	Аналіз ринку, фінмоделі, вибір земельних ділянок, ТЕО проєктів	Обґрунтований запуск нових ЖК
Архітектурно-проєктний відділ	Концепції забудови, фасади, планування, інженерні рішення	Проєктна документація на всіх стадіях
Юридичний відділ	Земельні питання, договори, супровід будівництва, взаємодія з державними органами	Правова чистота проєктів
Відділ технічного нагляду	Контроль підрядників, якість БМР, технічні перевірки	Відповідність будівництва проєктним стандартам
Відділ	Реклама,	Зростання

маркетингу	позиціонування презентації, концепції	ЖК, візуальні	впізнаваності бренду
Відділ продажів та роботи з клієнтами	Продаж консультації, договорів	квартир, супровід	Дохід від реалізації об'єктів
Фінансовий департамент	Бюджети, управління фінансовий звітність	капіталом, контроль,	Економічна стабільність компанії
Служба сервісу та експлуатації	Обслуговування зданих будинків, гарантійні питання		Післяпродажний сервіс та лояльність інвесторів

Таблиця А.3

Взаємодія управлінських підрозділів у процесі реалізації девелоперського проекту

Етап проекту	Відповідальні підрозділи	Зміст робіт	Вихідний результат
Підготовчий (передпроектний)	Департамент розвитку, Юридичний відділ, Архітектори	Аналіз ділянки, правовий аудит, містобудівні умови	Рішення про старт проекту
Проектування	Архітектурний відділ, Технічний нагляд, Юристи	Розробка проектної документації, погодження	Проект для подання на експертизу
Отримання дозволів	Юридичний відділ, Архітектори	Дозвіл на будівництво, технічні умови	Право на початок БМР
Будівництво	Технічний нагляд, Підрядники, Фіндепартамент	Контроль робіт, фінансування, поставки матеріалів	Готові черги будівництва
Маркетинг та продажі	Маркетинг, Відділ продажів	Рекламні кампанії, робота з інвесторами	Заповненість продажів ЖК
Введення в експлуатацію	Технарі, Юристи, Сервісна служба	Отримання сертифіката, передача квартир	Завершення будівництва

Експлуатація	Сервісна служба	Обслуговування території, гарантійні роботи	Утримання якості ЖК після здачі
---------------------	-----------------	---	---------------------------------

Таблиця А.4

Розподіл відповідальності між управлінськими рівнями

Рівень управління	Роль у компанії	Приклади рішень
Стратегічний (керівництво)	Визначення напрямів розвитку, портфеля проектів	Запуск нового ЖК, залучення інвесторів
Тактичний (керівники департаментів)	Організація роботи підрозділів, контроль КРІ	Бюджетування, вибір підрядників
Операційний (фахівці)	Виконання конкретних завдань у межах проектів	Розробка планувань, технічний контроль, обслуговування

Додаток Б

Огляд і характеристика ключових об'єктів ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Таблиця Б.1

Загальна інформація про девелоперські проекти LEV Development

№	Назва ЖК / комплексу	Локація	Тип забудови	Клас	Статус	Короткий опис
1	Aurum City	Львів, вул. Під Дубом	Багатофункціональний квартал	Comfort+	Збудовано	Квартал із внутрішнім простором, комерцією, дитячими зонами
2	Globus Central Park	Львів, просп. Чорновола	Сучасні клубні будинки	Business	Будується	Закрита територія, власний парк,

						підземний паркінг
3	L eoland	Львів, вул. Трускавецька	Масштабний житловий район	Comfort	Будується/здано чергами	Найбільший проєкт компанії з інфраструктурою та школою
4	A rt Studio	Львів, вул. Шевченка	Loft-забудова	Comfort	Збудовано	Сучасний квартал з креативною інфраструктурою
5	S 1 Center	Львів, Шевченка–Єрошенка	Mixed-use комплекс	Business	Проектування	Торгово-офісний простір нового покоління
6	G reen Hill	Сокольники	Квартали з низькою поверховістю	Comfort	Будується	Екологічний проєкт, зелені зони та закриті дворики
7	O ZON Residence	Львів, Стрийська	Premium клубний комплекс	Premium	Реалізація	Камерні будинки

Таблиця Б.2

Техніко-економічні характеристики проєктів

Проект	Загальна площа забудови, м ²	Кількість будинків	Повітряність	Площа квартири, м ²	Паркомісія	Коммерційні приміщення
A partment City	45 000	5	10–12	36–95	240	€
G	18	3	8	4	120	€

lobus Central Park	500			2–110		
L eoland	11 0 000	12	6–9	3 2–88	540	€
A rt Studio	20 000	3	6–8	3 5–80	96	€
S 1 Center	30 000	–	6–9	–	180	вел икий ТРЦ+офіс и
G reen Hill	55 000	8	4–6	4 0–120	320	€
O ZON Residen ce	12 000	2	5	5 0–140	60	міні мально

Таблиця Б.3

Етапи реалізації об'єктів LEV Development

Проект	Початок будівництва	Завершення	Стан на 2024 рік	Особливості темпів
Aurora City	2019	2022	здано	завершено в строк
Globus Central Park	2022	2025 (план)	активне БМР	стабільні темпи
Leoland	2021	2026 (етапи)	будується + 2 черги здано	велика кількість підрядників
Art Studio	2018	2021	здано	виконано раніше строків
S1 Center	2023	2027 (план)	проєктування	складна ділянка
Green Hill	2020	2025	фінальна фаза	висока собівартість через інфраструктуру

				у
OZO N Residence	2023	2026	на етапі моноліту	преміум- сегмент, повільніші темпи

Таблиця Б.4

Цінові сегменти та позиціонування проєктів

Проект	Ціновий сегмент	Позиціонування	Основні переваги для інвестора
Auroom City	Comfort+	«Доступний комфорт у центрі міста»	Локація, інфраструктура
Globus Central Park	Business	«Закритий простір серед природи»	Паркова зона, тиша
Leoland	Comfort	«Місто в місті»	Великий комплекс, школи, садки
Art Studio	Comfort	«Квартал творчості та молоді»	Молодіжний формат
S1 Center	Business	«Магніт комерції та офісів»	Інвестиції в орендний бізнес
Green Hill	Comfort	«Екопроект біля Львова»	Велика кількість зелених зон
OZON Residence	Premium	«Клубний преміум-затишок»	Архітектура, приватність

Таблиця Б.5

Маркетингові підходи та канали продажів LEV Development

Напрямок маркетингу	Характеристика
Digital-реклама	Facebook, Instagram, Google Ads
Брендові презентації	Візуальні 3D-концепції, буклети
Відділ продажів	Особисті консультації, CRM
Партнерські агенції	Брокерські програми
PR та медіа	Інтерв'ю, публікації, форуми

Івенти	Дні відкритих дверей, презентації проєктів
--------	---

Додаток В

Баланс ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»
на 31.12.2022 рік

Актив

Актив	Код	На початок періоду	На кінець періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	420	510
Незавершені капінвестиції	1005	98 400	121 700
Основні засоби (залишкова вартість)	1010	32 800	41 500
Довгостроков і фінансові інвестиції	1035	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Усього необоротних активів	1095	131 620	163 710
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	41 200	56 400
Дебіторська заборгованість	1125	87 500	112 900
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14 800	22 100
Гроші та їх еквіваленти	1165	18 900	42 300
Інші оборотні активи	1190	6 700	9 200
Усього оборотних активів	1195	169 100	242 900
Баланс	1300	300 720	406 610

Пасив

Пасив	Код	На початок періоду	На кінець періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	1400	4 500	4 500
Додатковий капітал	1410	32 300	32 300
Резервний капітал	1415	7 400	7 900
Нерозподілений прибуток	1420	58 900	72 300
Усього власного капіталу	1495	103 100	116 900
II. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити	1510	54 000	82 000
Довгострокові забезпечення	1520	2 900	4 700
Усього довгострокових зобов'язань	1595	56 900	86 700
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові і кредити	1600	0	12 400
Кредиторська заборгованість	1615	82 200	121 300
Заборгованість з оплати праці	1630	4 100	5 600
Заборгованість за авансами покупців	1635	50 900	61 800
Інші поточні зобов'язання	1690	3 520	1 910
Усього поточних зобов'язань	1695	140 720	203 010
Баланс	1900	300 720	406 610

Баланс ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»
на 31.12.2023 рік

Актив

Актив	Код	На початок	На кінець
--------------	------------	-------------------	------------------

		періоду	періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	510	620
Незавершені капітальні інвестиції	1005	121 700	198 900
Основні засоби (залишкова вартість)	1010	41 500	53 800
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгостроков і фінансові інвестиції	1035	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Усього необоротних активів	1095	163 710	253 320
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	56 400	71 900
Дебіторська заборгованість	1125	112 900	168 300
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	22 100	19 500
Гроші та їх еквіваленти	1165	42 300	31 600
Інші оборотні активи	1190	9 200	11 700
Усього оборотних активів	1195	242 900	302 000
Баланс	1300	406 610	555 320

Пасив

Пасив	Код	На початок періоду	На кінець періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	1400	4 500	4 500
Додатковий капітал	1410	32 300	32 300
Резервний капітал	1415	7 900	8 700
Нерозподілений	1420	72 300	81 600

Довгостроков і фінансові інвестиції	1035	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього необоротних активів	1095	253 320	439 840
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	71 900	95 400
Дебіторська заборгованість	1125	168 300	214 600
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	19 500	16 200
Гроші та їх еквіваленти	1165	31 600	27 800
Інші оборотні активи	1190	11 700	13 900
Усього оборотних активів	1195	302 000	367 900
Баланс	1300	555 320	807 740

Пасив

Пасив	Код	На початок періоду	На кінець періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	1400	4 500	4 500
Додатковий капітал	1410	32 300	32 300
Резервний капітал	1415	8 700	9 200
Нерозподілений прибуток	1420	81 600	92 400
Усього власного капіталу	1495	127 100	138 400
II. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити	1510	110 400	128 000
Довгострокові забезпечення	1520	6 200	7 000
Усього довгострокових зобов'язань	1595	116 600	135 000

III. Поточні зобов'язання			
Короткостроков і кредити	1600	18 900	22 100
Кредиторська заборгованість	1615	184 200	221 300
Заборгованість з оплати праці	1630	7 300	8 900
Заборгованість за авансами покупців	1635	93 400	256 500
Інші поточні зобов'язання	1690	8 120	25 540
Усього поточних зобов'язань	1695	311 920	534 340
Баланс	1900	555 320	807 740

Додаток Г

Звіт про фінансовий стан ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»
на 2022 рік

	Код рядка	За звітний період (2022)	За попередній період
I. Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (квартир, комерції, паркомісць)	2000	754 320	812 900
Собівартість реалізації	2050	-689 540	-720 100
Валовий прибуток	2090	64 780	92 800
Інші операційні доходи (пеня, компенсації, дооцінка)	2120	48 900	35 740
Адміністративні витрати	2130	-41 880	-38 460
Витрати на збут	2150	-58 200	-66 120
Інші операційні витрати	2180	-23 470	-19 300
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	-9 870	4 660
Інші фінансові доходи	2220	4 320	3 960
Інші витрати	2270	-	-
Фінансовий результат до	2290	-5 550	8 320

оподаткування			
Податок на прибуток	2300	0	-1 450
Чистий фінансовий результат: прибуток / збиток	2350	-5 550	6 870
II. Сукупний дохід			
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Сукупний дохід	2465	-5 550	6 870

Елементи операційних витрат за 2022 рік

	Код	Сума, тис. грн
Матеріальні витрати	2500	612 480
Витрати на оплату праці	2505	82 640
Відрахування на соціальні заходи	2510	23 550
Амортизація	2515	9 420
Інші операційні витрати	2520	23 470
Усього витрат	2550	751 560

Звіт про фінансовий стан ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»
на 2023 рік

	Код рядка	За звітний період (2023)	За попередній період (2022)
I. Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (квартир, комерції, паркомісць)	2000	1 024 310	754 320
Собівартість реалізації	2050	-876 850	-689 540
Валовий прибуток	2090	147 460	64 780
Інші операційні доходи (компенсації, оренда, дооцінка)	2120	157 298	48 900
Адміністративні витрати	2130	-45 781	-41 880
Витрати на збут	2150	-164 134	-58 200

Інші операційні витрати	2180	-77 660	-23 470
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	17 183	-9 870
Інші фінансові доходи	2220	5 167	4 320
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	22 350	-5 550
Податок на прибуток	2300	-4 004	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	18 346	-5 550
II. Сукупний дохід			
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Сукупний дохід	2465	18 346	-5 550

Елементи операційних витрат за 2023 рік

	Код	Сума, тис. грн
Матеріальні витрати (будматеріали, інженерія, субпідряд)	2500	927 626
Витрати на оплату праці	2505	105 556
Відрахування на соціальні заходи	2510	40 146
Амортизація	2515	8 723
Інші операційні витрати	2520	77 660
Усього витрат	2550	1 160 115

Звіт про фінансовий стан ТОВ «ЛЕВ ДЕВЕЛОПМЕНТ»
на 2024 рік

	Код рядка	За звітний період (2024)	За попередній період (2023)
I. Фінансові результати			
Чистий дохід	2000	1 372 162	1 024 310

від реалізації продукції (квартир, комерції, паркомісць)			
Собівартість реалізації	2050	-1 154 886	-876 850
Валовий прибуток	2090	217 276	147 460
Інші операційні доходи	2120	451 355	157 298
Адміністративні витрати	2130	-70 402	-45 781
Витрати на збут	2150	-331 330	-164 134
Інші операційні витрати	2180	-239 465	-77 660
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	27 434	17 183
Інші фінансові доходи	2220	2 073	5 167
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	29 507	22 350
Податок на прибуток	2300	-5 311	-4 004
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	24 196	18 346
II. Сукупний дохід			
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Сукупний дохід	2465	24 196	18 346

Елементи операційних витрат за 2024 рік

	Код	Сума, тис. грн
Матеріальні витрати	2500	1 281 657
Витрати на оплату праці	2505	201 324
Відрахування на соціальні заходи	2510	42 518
Амортизація	2515	31 119
Інші операційні витрати	2520	239 465
Усього витрат	2550	1 796 083