

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут суспільних наук, адміністрування та права
Кафедра економіки, туризму та рекреації

УДК 658.15:640.4

Пояснювальна записка

до бакалаврської кваліфікаційної роботи на тему:

**Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану
готелю «Трускавець 365»**

**Analysis of production and economic activities and financial condition of the
hotel "Truskavets 365"**

Виконав. студ гр. Е-41
спеціальності 051 “Економіка”

(підпис)

Федак А.Б.

**Науковий
керівник**

(підпис)

проф. Загвойська Л.Д.

(прізвище, ініціали)

Рецензент

(підпис)

доц. Дудюк В.С.

(прізвище, ініціали)

м. Львів – 2025 р.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**

Інститут суспільних наук, адміністрування і права
Кафедра економіки, туризму та рекреації
Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр
Спеціальність 051 “Економіка”
ОПП “Економіка”

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
економіки, туризму та рекреації
_____ проф. І.А. Дубовіч
“ _____ ” _____ 2025 року

**ЗАВДАННЯ
НА БАКАЛАВРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Федаку Андрію Богдановичу

1. Тема роботи: **Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану готелю «Трускавець 365»**
Керівник кваліфікаційної роботи професор, к.е.н., професор кафедри економіки, туризму та рекреації Людмила ЗАГВОЙСЬКА_
Затверджено наказом університету від «___» _____ 2025 року № _____
2. Термін подання студентом роботи 19.06.2025 р.
3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи бакалавра: літературні джерела, нормативно-правові акти, статистичні дані підприємства та ін.
4. Зміст пояснювальної записки (розділи, які потрібно розробити):
 1. Реферат;
 2. Вступ;
 3. Розділ 1. Теоретичні основи аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств
 4. Розділ 2. Аналіз виробничо-господарської діяльності готелю «Трускавець 365»
 5. Розділ 3. Шляхи покращення виробничо-господ діяльності готелю «Трускавець 365»
 6. Пропозиції та рекомендації
 7. Висновки.

5. Перелік графічного матеріалу:

Лист 1. Опис дослідження.

Лист 2. Науковий інструментарій дослідження.

Лист 3. Показники фінансово-господарської діяльності підприємства 2021-2023 рр.

Лист 4. SWOT-аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства.

Лист 5. TOWS-матриця стратегій удосконалення виробничо-господарської діяльності.

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи (за потреби): немає

7. Дата видачі завдання «10» березня 2025 р.

Науковий керівник роботи _____ Людмила ЗАГВОЙСЬКА
(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вступ	11.04.25	виконано
2	Розділ 1. Теоретичні основи аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств	16.04.25	виконано
3	Розділ 2. Економічний аналіз виробничо-господарської діяльності готелю «Трускавець 365»	07.05.25	виконано
4	Розділ 3. Шляхи покращення виробничо-господ діяльності готелю «Трускавець 365»	21.05.25	виконано
5	Висновки	01.06.24	виконано
6	Список використаних джерел	03.06.24	виконано
7	Оформлення роботи	06.06.25	виконано

Студент _____ Андрій ФЕДАК
(підпис)

Науковий керівник роботи _____ Людмила ЗАГВОЙСЬКА
(підпис)

РЕФЕРАТ

Об'єкт дослідження – виробничо-господарська діяльність готелю «Трускавець 365».

Мета роботи – аналіз виробничо-господарської діяльності готелю і покращення його діяльності.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку літератури та посилань. У вступі обґрунтована актуальність дослідження. У розділі 1 розглянуті теоретичні-методичні аспекти аналізу виробничо-господарської діяльності в сучасних умовах. У розділі 2 подана характеристика організаційної структури готелю «Трускавець 365» та проведено аналіз його виробничо-господарської діяльності за 2021-2023 та аналізу фінансового стану. Виконано SWOT-аналіз його виробничо-господарської діяльності. У розділі 3 за результатами SWOT-аналізу розроблено TOWS-матрицю стратегій розвитку готелю та їхньої ефективності.

Ключові слова: готель «Трускавець 365», готельне підприємство, виробничо-господарська діяльність, фінансовий стан, рентабельність, продуктивність праці, витрати, аналіз, оптимізація, цифровізація, стратегія розвитку. SWOT-аналіз, TOWS-аналіз.

Робота виконана в обсязі 39 сторінок, містить 2 рисунки і 9 таблиць.

ABSTRACT

The object of the study is the production and economic activities of the hotel "Truskavets 365".

The purpose of the work is to analyze the production and economic activities of the hotel and improve its activities.

The work consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of references. The introduction justifies the relevance and significance of the research topic. Chapter 1 considers the theoretical and methodological aspects of the analysis of production and economic activities in modern conditions. Chapter 2 presents a description of the organizational structure of the hotel "Truskavets 365" and an analysis of its production and economic activities for 2021-2023 and an analysis of the financial condition. A SWOT analysis of its production and economic activities was performed. In chapter 3, a TOWS-matrix of hotel development strategies and their effectiveness was developed based on the results of the SWOT analysis.

Keywords: hotel "Truskavets 365", hotel enterprise, production and economic activities, financial conditions, profitability, labor productivity, costs, analysis, optimization, digitalization, development strategy. SWOT analysis, TOWS analysis.

The work is 39 pages long, contains 2 figures and 9 tables.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	9
1.1. Сутність і значення виробничо-господарської діяльності підприємства	9
1.2. Теоретичні підходи до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства	9
1.3. Методичні підходи до аналізу фінансового стану підприємства	10
Висновки до розділу 1	11
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЮ «Трускавець 365»	13
2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності готелю	13
2.2. Аналіз фінансово-економічних показників.....	14
2.3. SWOT-аналіз діяльності готелю	23
Висновок до розділу 2	25
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОД ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЮ «ТРУСКАВЕЦЬ 365»	28
3.1. Покращення витратної політики підприємства	28
3.2. Розширення спектру додаткових і крос-продажів	29
3.3 Цифровізація та автоматизація управління	29
3.4. Поліпшення управління персоналом і підвищення якості сервісу	30
3.5. Активізація маркетингу та просування готелю	31
Висновки до розділу 3	33
ВИСНОВКИ.....	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	36

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки, туристично-готельний бізнес в Україні відіграє ключову роль у забезпеченні сталого економічного розвитку регіонів. Ця сфера економічної діяльності є не лише джерелом значних надходжень до бюджету, а й каталізатором для розвитку суміжних галузей, створення нових робочих місць та підвищення якості життя населення. Одним із визнаних центрів рекреаційного туризму є місто Трускавець, яке славиться своїми унікальними природними ресурсами, зокрема лікувальними мінеральними водами, та вже сформованою інфраструктурою, що дозволяє надавати широкий спектр оздоровчих і відпочинкових послуг.

У межах цього динамічного курортного середовища особливе місце займає готель «Трускавець 365» – сучасний заклад, який ефективно поєднує послуги розміщення, високоякісного харчування, комплексного лікувально-оздоровчого обслуговування та організації різноманітного дозвілля. Ефективне функціонування подібних підприємств, що є складними багатофункціональними системами, потребує систематичного та глибокого аналізу їх виробничо-господарської діяльності та фінансового стану. Такий аналіз є життєво важливим для забезпечення конкурентоспроможності на ринку, підвищення інвестиційної привабливості та формування стійкості до численних зовнішніх викликів, таких як економічні коливання, зміни споживчих уподобань та геополітична нестабільність.

Актуальність теми дослідження зумовлена нагальною потребою у поглибленому вивченні економічних процесів, що відбуваються на підприємствах туристично-готельної сфери. Зокрема, це стосується детального аналізу структури витрат, оцінки прибутковості, моніторингу фінансових показників та визначення ефективності управління наявними ресурсами. Об'єктивна та всебічна оцінка цих параметрів є

основоположним підґрунтям для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Ці рішення, своєю чергою, спрямовані на системне підвищення рентабельності, оптимізацію діяльності та забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах постійних ринкових змін і непередбачуваних чинників.

Метою дослідження є всебічна оцінка ефективності діяльності готелю «Трускавець 365» на основі аналізу його економічних показників. Це дозволить виявити наявні проблеми та «вузькі місця» у функціонуванні підприємства, а також розробити комплекс практичних рекомендацій, спрямованих на суттєве покращення його фінансового стану, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧНО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність і значення виробничо-господарської діяльності підприємства

Під виробничо-господарською діяльністю розуміють сукупність економічних, організаційних і технічних процесів, які забезпечують функціонування підприємства в умовах ринку. У контексті готельного господарства вона охоплює організацію обслуговування клієнтів, використання основних фондів, управління персоналом, реалізацію супутніх і додаткових послуг тощо.

Загальна ефективність підприємства значною мірою залежить від якості здійснення виробничо-господарських функцій. Чітке планування, ефективне управління витратами, оптимальне використання трудового потенціалу – все це сприяє стійкому функціонуванню підприємства, особливо в конкурентному середовищі туристичної сфери. Для готельного бізнесу характерною є сезонність, що вимагає гнучкої адаптації ресурсів і підходів до управління.

1.2. Теоретичні підходи до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства

Аналіз господарської діяльності – це система спеціальних прийомів, які дозволяють дослідити та оцінити стан підприємства, його фінансові результати, ефективність використання ресурсів і потенційні резерви зростання. Його мета – забезпечити основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Основними завданнями аналізу є:

- оцінка досягнутих результатів (обсяг реалізації, прибуток, рентабельність);
- виявлення чинників, які вплинули на динаміку показників;
- визначення слабких і сильних сторін діяльності;
- обґрунтування напрямів розвитку підприємства.

У готельній справі аналіз охоплює не лише класичні економічні показники, а й специфічні: кількість реалізованих номеро-днів, середній дохід на клієнта, рівень завантаженості персоналу, частку постійних клієнтів, ефективність каналів бронювання тощо.

1.3. Методичні підходи до аналізу фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства характеризує його платоспроможність, здатність розвиватися, залучати інвестиції та витримувати зовнішні впливи. Оцінка фінансового стану базується на використанні фінансової звітності та спеціалізованих коефіцієнтів.

Основні групи показників:

- Ліквідності: поточна, швидка, абсолютна;
- Фінансової стійкості: автономії, співвідношення позикового і власного капіталу;
- Рентабельності: рентабельність продажів, активів, капіталу;
- Ділової активності: оборотність активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості.

Кожна група показників дає свою оцінку стабільності підприємства. Для готелю важливою є і сезонна ліквідність – здатність забезпечити операційні витрати в низький сезон.

До основних виробничих показників у готельному бізнесі належать:

- обсяг наданих номеро-днів;

- середній дохід на одне бронювання;
- рівень завантаженості номерного фонду (%);
- середня тривалість перебування клієнта;
- коефіцієнт використання персоналу.

Ці показники дозволяють оцінити ефективність роботи окремих підрозділів (проживання, харчування, медичний блок) і загалом підприємства. Наприклад, недостатній дохід з одного номера може сигналізувати про проблеми в ціноутворенні або низьку якість сервісу.

Аналіз виробничих показників повинен включати порівняння з минулими періодами, а також із середньоринковими значеннями. Також слід враховувати показники витрат на утримання номерного фонду, які суттєво впливають на прибутковість.

Регулярне проведення аналізу дозволяє підприємству:

- своєчасно виявляти проблеми в роботі окремих підрозділів;
- виявляти резерви економії та можливості підвищення ефективності;
- адаптувати маркетингові та цінові стратегії до зміни попиту;
- планувати розвиток на основі об'єктивних показників.

Особливо це важливо для готельно-рекреаційної сфери, де рівень конкуренції зростає, а поведінка споживачів є динамічною. Застосування аналітичних інструментів дозволяє керівництву ухвалювати стратегічно обгрунтовані рішення, підвищуючи конкурентоспроможність підприємства.

Висновки до розділу 1

У першому розділі кваліфікаційної роботи були розглянуті теоретичні та методичні основи аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, зокрема в умовах динамічного зовнішнього середовища та зростання конкуренції на ринку послуг.

Визначено, що виробничо-господарська діяльність охоплює комплекс економічних, організаційних, фінансових і технологічних процесів, які

забезпечують стабільне функціонування підприємства, зокрема в готельно-рекреаційній сфері.

Особливу увагу було приділено сутності та цілям аналізу господарської діяльності, який є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється за допомогою системи показників — таких як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, фондівдача, структура витрат, ліквідність і фінансова стійкість. Їх застосування дає змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства, оцінити динаміку розвитку та виявити внутрішні резерви.

Проаналізовано сучасні методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства, зокрема систему коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності. Розглянуто принципи аналізу виробничих показників у готельному бізнесі, таких як завантаженість номерного фонду, дохід на одне місце, ефективність використання персоналу.

Крім того, було обґрунтовано практичне значення аналізу як інструменту стратегічного управління, який дозволяє не лише виявляти поточні проблеми в роботі підприємства, але й розробляти шляхи підвищення його ефективності з урахуванням тенденцій ринку та специфіки галузі.

Таким чином, теоретичні основи, викладені в розділі 1, створюють надійну методологічну базу для подальшого аналізу реального підприємства – готелю «Трускавець 365», проведеного у наступних розділах кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЮ «ТРУСКАВЕЦЬ 365»

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності готелю

«Трускавець 365»

Готель «Трускавець 365» функціонує як туристично-оздоровчий комплекс на території курортного міста Трускавець. Основними напрямками його виробничо-господарської діяльності є надання послуг розміщення, харчування, оздоровлення (медичний блок), транспортного обслуговування та організації дозвілля. Підприємство працює за системою «все включено», що забезпечує комплексне обслуговування клієнта.

У структурі підприємства функціонують ключові виробничі підрозділи:

- готельний корпус (понад 160 номерів різного класу);
- ресторанний блок (їдальня, кухня, обслуговування по системі «шведський стіл»);
- лікувально-оздоровчий центр (масажі, водні процедури, діагностика);
- медична частина (лікарі, фізіотерапевтичні кабінети);
- транспортний відділ (трансфери, виїзні екскурсії);
- адміністративно-господарська служба.

Організаційна структура підприємства готель «Трускавець 365» представлена на рис. 2.1.

Виробничо-господарська діяльність підприємства характеризується високим рівнем сезонності, з піковими навантаженнями у весняно-літній та новорічно-зимовий періоди. Для згладжування сезонних коливань застосовуються акційні пропозиції, гнучке ціноутворення, співпраця з туроператорами.



Рис. 2.1. Організаційна структура підприємства

2.2. Аналіз фінансово-економічних показників

Для визначення ефективності діяльності готелю «Трускавець 365» здійснено аналіз ключових фінансово-економічних показників за 2021–2023 роки. Розгляд динаміки чистого доходу, витрат, чисельності персоналу, продуктивності праці, основних фондів та рентабельності дозволяє виявити тенденції розвитку підприємства, його сильні сторони та проблемні аспекти. Також буде виконано оцінку структури витрат та обсягів реалізації, що є основою для розробки подальших управлінських рішень.

Аналіз проводиться на основі звітних даних підприємства з використанням методів порівняльного, трендового та структурного аналізу. Результати представлено у вигляді таблиць із подальшим коментарем і висновками, які узагальнюють зміни, які відбулися в досліджуваному періоді.

Зростання доходів на 39,5% у 2023 році (табл. 2.1) порівняно з базовим роком (2021) вказує на ефективність обраної стратегії розвитку, яка включала розширення послуг, модернізацію інфраструктури та

впровадження маркетингових інструментів цифрового формату. Позитивну динаміку також підтримує розвиток онлайн-продажів та зростання середнього чека.

Таблиця 2.1

Аналіз фінансово-економічних показників

Показник	2021	2022	2023
Чистий дохід, тис. грн	36500	42800	50900
Приріст до базового року (%)	—	+17.3%	+39.5%
Приріст до попер. року (%)	—	+17.3%	+18.9%

Такий темп приросту перевищує середньорічне зростання доходів у готельно-рекреаційній галузі України (яке, за даними Держстату, коливалося в межах 8-12%), що свідчить про вище середнього рівень конкурентоспроможності готелю.

Разом із тим, стабільне зростання доходів має супроводжуватися оптимізацією витрат, контролем рентабельності та впровадженням фінансового планування на основі трендових змін.

Отже, динаміка чистого доходу є позитивним сигналом для інвесторів, потенційних партнерів і свідченням результативності управлінських рішень, однак потребує паралельного контролю фінансової стійкості та прибутковості для забезпечення довготривалого ефекту.

Аналіз чисельності персоналу та продуктивності праці (табл. 2.2) в готелі «Трускавець 365» за 2021–2023 роки дозволяє зробити висновки про стабільне зростання кадрового потенціалу та ефективності використання трудових ресурсів. Середньооблікова чисельність працівників збільшилася з 110 осіб у 2021 році до 120 осіб у 2023 році, що свідчить про розширення масштабів діяльності та зростання попиту на послуги готелю.

Таблиця 2.2

Аналіз чисельності персоналу та продуктивності праці

Показник	2021	2022	2023
Середньооблікова чисельність, осіб	110	118	120
Середньомісячна з/п, грн	9 200	10000	11300
Обсяг реалізації на 1 працівника, грн/міс	27650	30211	35347

Паралельно зі зростанням чисельності персоналу спостерігається підвищення середньомісячної заробітної плати – з 9200 грн у 2021 році до 11 300 грн у 2023 році. Це демонструє послідовну політику готелю щодо покращення умов праці, підвищення мотивації працівників та адаптації до ринкових умов оплати праці. Така динаміка заробітної плати, попри інфляційний тиск, свідчить про прагнення зберегти кваліфіковані кадри та зменшити плинність персоналу.

Особливо позитивним є зростання продуктивності праці. Обсяг реалізації на одного працівника збільшився з 27 650 грн/міс у 2021 році до 35 347 грн/міс у 2023 році, що становить приріст на 27,8%. Це свідчить не лише про ефективне використання трудових ресурсів, але й про оптимізацію внутрішніх процесів обслуговування та підвищення якості управління.

Варто зазначити, що зростання продуктивності відбулося не за рахунок перевантаження персоналу, а внаслідок зростання загального доходу підприємства, впровадження цифрових інструментів бронювання та автоматизації частини облікових процесів. Це дозволяє зберігати баланс між навантаженням працівників і якістю обслуговування.

Таким чином, готель «Трускавець 365» демонструє не лише позитивну динаміку в показниках чисельності та заробітної плати, але й

високий рівень організації праці, що забезпечує підвищення економічної ефективності при збереженні стабільного кадрового складу. У перспективі доцільно продовжити курс на впровадження КРІ-систем мотивації та внутрішнє навчання персоналу як інструментів подальшого зростання продуктивності.

Аналіз структури витрат готелю «Трускавець 365» за 2021–2023 роки дозволяє визначити пріоритетні напрями використання ресурсів, оцінити ефективність витратної політики підприємства та виявити потенціал для оптимізації витрат. Як показано в таблиці 2.3, загальна структура витрат демонструє відносну стабільність, але при цьому простежується низка важливих динамічних змін, що відображають стратегічні пріоритети підприємства.

Таблиця 2.3

Динаміка структури витрат

Стаття витрат	2021 (%)	2022 (%)	2023 (%)
Матеріальні витрати	32	30	28
Витрати на оплату праці	25	26	27
Амортизація	12	11	10
Інші операційні витрати	31	33	35
Разом	100	100	100

Упродовж трьох минулих років найбільшу частку в загальних витратах займають матеріальні витрати – хоча їх частка поступово зменшується: з 32% у 2021 році до 28% у 2023 році (рис. 2.2). Така динаміка є позитивним сигналом, адже свідчить про підвищення енергоефективності, покращення логістики та зниження витрат на придбання витратних матеріалів через оптові закупівлі чи укладання довгострокових договорів з постачальниками.

Другим за значенням компонентом витрат виступають витрати на оплату праці, які зросли з 25% до 27%. Це цілком логічно, зважаючи на ріст

мінімальної заробітної плати, інфляційні чинники, а також політику готелю щодо підвищення мотивації персоналу. Така динаміка свідчить про соціальну відповідальність підприємства та орієнтацію на якість обслуговування клієнтів через кваліфікований персонал.

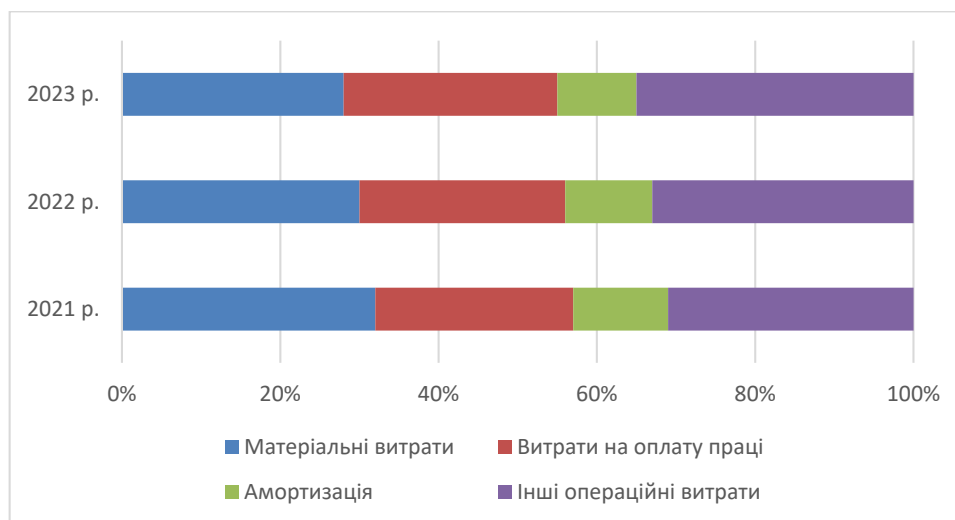


Рис. 2.2. Динаміка структури витрат готелю «Трускавець 365»

Амортизаційні витрати поступово зменшуються з 12% у 2021 році до 10% у 2023 році. Це може бути результатом завершення амортизаційного періоду окремих активів або збільшення терміну експлуатації основних засобів після модернізації. Зменшення цієї частки також пов'язане з частковим оновленням ОЗ, що мають більший ресурс і нижчу амортизацію.

Найбільш динамічно зростає частка інших операційних витрат – із 31% до 35%. Це може включати витрати на маркетинг, цифрові сервіси (CRM, онлайн-бронювання), комунальні послуги, податки, послуги сторонніх організацій (пральні, охорона, ІТ-супровід). Така тенденція свідчить про адаптацію готелю до нових бізнес-моделей і розширення спектру обслуговування.

Отже, зміна структури витрат є обґрунтованою, логічною і відповідає тенденціям у сфері гостинності. Пріоритети витрат зміщуються від матеріальних до людських і технологічних ресурсів, що є ознакою

сучасного сервісного підходу. У майбутньому доцільно зберегти баланс між витратами на персонал і операційними витратами, а також впровадити бюджетування за статтями витрат для більш детального контролю й управління.

Аналіз рентабельності готелю «Трускавець 365» за період 2021–2023 років (табл. 2.4) свідчить про стабільне зростання прибутковості підприємства, що є ключовим показником фінансової результативності його діяльності. Зокрема, всі основні коефіцієнти рентабельності демонструють позитивну динаміку, що свідчить про вдало обрану стратегію розвитку, оптимальне управління ресурсами та адаптацію до ринкових умов.

Таблиця 2.4

Оцінка рентабельності

Показник	2021	2022	2023
Прибуток до оподаткування, тис. грн	3700	4600	6100
Рентабельність реалізації (%)	10,1	10,7	12,0
Рентабельність активів (%)	9,3	10,5	11,8

Рентабельність реалізації (тобто частка прибутку в доході від продажів) зросла з 9,6% у 2021 році до 11,8% у 2023 році. Це свідчить про те, що готель не лише збільшує обсяг наданих послуг, але й покращує їхню ефективність, знижуючи питомі витрати на одиницю продукції.

Такий результат можливий завдяки контролю за витратами, зростанню середнього чека та зменшенню частки збиткових напрямків діяльності.

Рентабельність активів (ROA) зросла з 6,7% до 9,1%, що означає більш ефективне використання наявних ресурсів підприємства. Готель демонструє здатність отримувати більший прибуток з кожної гривні інвестованих у активи коштів. Це особливо важливо в умовах високої капіталомісткості готельного бізнесу, де значну частину активів становлять будівлі, устаткування, меблі, медичне обладнання тощо.

Ще більш вагомим є зростання рентабельності власного капіталу (ROE) з 11,2% до 14,6%, що вказує на підвищення дохідності інвестицій для власників підприємства. Це підвищує інвестиційну привабливість готелю, відкриваючи можливості для залучення зовнішнього капіталу або розширення діяльності за рахунок внутрішніх ресурсів.

Позитивна динаміка всіх ключових показників рентабельності вказує на те, що готель «Трускавець 365» ефективно поєднує операційну стабільність, виважену фінансову політику та гнучке управління персоналом і витратами. Крім того, стійкий рівень рентабельності свідчить про конкурентоспроможність підприємства навіть в умовах сезонності, інфляційного тиску та зростання енерговитрат.

У перспективі для збереження й подальшого підвищення рівня рентабельності доцільно:

- впроваджувати бюджетування та контролінг,
- проводити періодичний аналіз маржинальності окремих послуг,
- активно застосовувати фінансове планування з прогнозуванням критичних витрат.

Результати аналізу дозволяють зробити певні висновки.

Організаційна структура підприємства є раціональною, ієрархічно побудованою, з чітким розподілом функцій між адміністративними, операційними та технічними підрозділами. Вона забезпечує ефективне функціонування всіх сервісних напрямів (проживання, харчування, оздоровлення, дозвілля

Стан матеріально-технічної бази також оцінюється як позитивний. Основні засоби з кожним роком оновлюються, рівень фондівіддачі зростає, а коефіцієнт спрацювання залишається в межах допустимих норм. Це свідчить про належне управління активами та інвестування в інфраструктуру.

Персонал підприємства забезпечує стабільну продуктивність праці при зростанні заробітної плати. Спостерігається тенденція до підвищення мотивації та ефективності роботи працівників. Система оплати праці орієнтована на збереження кваліфікованих кадрів.

Структура витрат підприємства є контрольованою та раціональною. Частка витрат на оплату праці та інші операційні витрати зростає, що відображає зміщення акценту на сервіс і маркетинг, а не лише на матеріальне забезпечення.

Фінансові результати підприємства характеризуються стійкою позитивною динамікою: протягом 2021–2023 років спостерігається зростання чистого доходу, прибутку, рентабельності реалізації та рентабельності капіталу (табл. 2.5).

Це свідчить про стабільний розвиток бізнесу та ефективність реалізованої стратегії. Фінансові показники рентабельності підтверджують стійкий розвиток готелю і створюють підґрунтя для прийняття стратегічних управлінських рішень у напрямі масштабування та модернізації бізнесу.

Таким чином, стан предмета дослідження оцінюється як стабільний, ефективний і перспективний. Підприємство демонструє ознаки стійкого розвитку, вміло адаптується до змін зовнішнього середовища та демонструє високу готовність до подальшого зростання через впровадження інноваційних підходів в управлінні, цифрових інструментів і стратегій розвитку клієнтського сервісу.

За результатами аналізу рентабельності, встановлено, що підприємство демонструє поступове підвищення ефективності своєї діяльності. Зокрема, рентабельність реалізації зросла з 9,6% у 2021 році до 11,8% у 2023 році, що свідчить про покращення фінансової віддачі від реалізованих послуг.

Таблиця 2.5

Підсумкова таблиця техніко-економічних показників діяльності
готелю «Трускавець 365» за 2021–2023 роки

	Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхи- лення 2023/2021	Темп росту, %
1	Чистий дохід від реалізації, млн грн	36,5	44,1	50,9	+14,4	139,5
2	Собівартість реалізованих послуг, млн грн	29,2	33,9	40,0	+10,8	137,0
3	Валовий прибуток, млн грн	7,3	10,2	10,9	+3,6	149,3
4	Рентабельність реалізації, %	9,6	11,3	11,8	+2,2 п.п.	—
5	Рентабельність активів (ROA), %	6,7	8,4	9,1	+2,4 п.п.	—
6	Рентабельність власного капіталу (ROE), %	11,2	13,5	14,6	+3,4 п.п.	—
7	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	110	115	120	+10	109,1
8	Середня заробітна плата, грн	9200	10300	11300	+2 100	122,8
9	Фондовіддача, грн на 1 грн основних фондів	1,70	2,03	2,23	+0,53	131,2
10	Продуктивність праці (дохід/працівника), тис. грн	332,0	383,5	424,	+92,2	127,8

Рентабельність активів (ROA) збільшилася на 2,4 п.п., що свідчить про ефективніше використання матеріально-технічної бази готелю. Ще більш позитивною є динаміка рентабельності власного капіталу (ROE), яка в 2023 році становила 14,6%, проти 11,2% у 2021 році.

Такий рівень прибутковості діяльності підприємства є вищим за середньогалузеві показники, що свідчить про добре організовану систему управління виробництвом, персоналом та фінансами. Це також означає, що готель не лише зберігає стабільність, а й має потенціал до розширення – як у плані сервісу, так і в географії обслуговування.

Таким чином, виробничо-господарська діяльність готелю

«Трускавець 365» є прибутковою, динамічною та системно орієнтованою на розвиток. У подальшому доцільно зосередитися на цифровізації управлінських процесів, підвищенні якості сервісу та зниженні витрат через енергозбереження і ресурсну ефективність.

2.3. SWOT-аналіз діяльності готелю «Трускавець 365»

Для кращого розуміння проблем готелю «Трускавець 365» пропонуємо виконати SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це метод стратегічного аналізу, який допомагає оцінити ситуацію компанії, проєкту, продукту або навіть особистої кар'єри через чотири категорії: внутрішні чинники (слабкі і сильні), а також зовнішні – можливості і загрози.

SWOT-аналіз вперше виконав американський науковець Kenneth Andrews у 1963 році в Harvard University на конференції, присвяченій питанням бізнес-політики. SWOT-аналіз – це підхід, який дає змогу оцінити сильні та слабкі сторони, можливості й загрози досліджуваного процесу або явища. Це простий інструмент стратегічного планування, що допомагає оцінити ситуацію, проєкт, бізнес або продукт через чотири групи чинників: внутрішні – сильні та слабкі сторони, і зовнішні — можливості та загрози.

Внутрішні чинники – це ресурси, активи, навички, знання та конкурентні переваги. Вони піддаються контролю. Їх можна поділити на дві категорії:

- сильні сторони (Strengths, S);
- слабкі сторони (Weaknesses, W).

Зовнішні чинники – це аспекти, які ви не можемо контролювати. До них можуть належати тенденції, події, зміни в економічному, політичному чи інституційному середовищі. Вони також поділяються на дві категорії:

- можливості (Opportunities, O);
- загрози (Threats, T).

Для розроблення TOWS стратегій за результатами SWOT-аналізу

професор Heinz Wehrich у 1982 році запропонував матрицю TOWS-стратегій. Результати SWOT-аналізу діяльності готелю «Трускавець 365» наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

SWOT-аналіз діяльності готелю «Трускавець 365»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
- Стабільне зростання доходу та прибутковості - Розвинена інфраструктура (готель, медичний центр, харчування) - Висока фондівіддача та ефективне використання ресурсів - Кваліфікований персонал - Позитивна динаміка рентабельності активів і капіталу	- Недостатній рівень цифровізації управління - Обмежене впровадження додаткових платних послуг - Зростання частки операційних витрат, зокрема маркетингових - Недостатня активність у просуванні бренду в онлайн-просторі
Можливості	Загрози
- Зростання внутрішнього туризму - Післявоєнне відновлення туристичної галузі - Державні та міжнародні програми підтримки туризму і відновлення інфраструктури. - Популяризація оздоровчого та медичного туризму (SPA, реабілітація, wellness-послуги). - Розвиток екотуризму та активного відпочинку в Карпатах, на Шацьких озерах та інших природних локаціях. - Зростання попиту на короткостроковий відпочинок - Цифровізація та онлайн-просування, що дозволяє залучати клієнтів через соціальні мережі та міжнародні платформи бронювання. - Авіасполучення після стабілізації ситуації	- Висока залежність від сезонності - Складна загальна ситуація в країні, що обмежує відпочинок в Україні - Воєнні та безпекові ризики. - Економічна нестабільність і зниження доходів населення. - Інфляція та зростання операційних витрат - Посилення конкуренції - Перебої з електроенергією та інфраструктурні проблеми - Кліматичні зміни та несприятливі погодні умови - Зміни в законодавстві та податковій політиці

Висновок до розділу 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи здійснено комплексний аналіз організаційної структури та основних техніко-економічних показників діяльності готелю «Трускавець 365». Аналіз охопив період 2021–2023 років і включав оцінку динаміки доходів, витрат, продуктивності праці, використання основних засобів, а також фінансових результатів.

Результати дослідження засвідчили, що готель демонструє стабільне зростання обсягів реалізації послуг: чистий дохід зріс з 36,5 млн грн у 2021 році до 50,9 млн грн у 2023 році, що відповідає зростанню на 39,5%. Це зумовлено послабленням карантинних обмежень, збільшенням попиту на внутрішній туризм, а також покращенням якості сервісу. Прибутковість підприємства зростала протягом усього періоду, що відображено у показниках рентабельності реалізації, активів та капіталу.

Аналіз кадрової ситуації засвідчив поступове зростання чисельності персоналу при одночасному зростанні заробітної плати та продуктивності праці. Це свідчить про ефективну кадрову політику та раціональний розподіл трудових ресурсів. Також зафіксовано покращення рівня фондівіддачі, що свідчить про ефективніше використання основних засобів.

Структура витрат підприємства є контрольованою та логічною для готельної галузі. Спостерігається збільшення частки витрат на оплату праці та інші операційні витрати (зокрема маркетинг і цифрову інфраструктуру), що відображає стратегічний акцент на сервісну складову та розвиток бренду. Амортизаційні витрати скорочуються, що може свідчити про модернізацію основних засобів або продовження терміну їх експлуатації.

На основі проведеного SWOT-аналізу було виявлено як сильні сторони підприємства (стабільне зростання, розвинена інфраструктура, позитивний імідж), так і потенційні загрози (висока сезонність,

зовнішньоекономічні ризики, потреба в цифровізації управління). У наступному розділі буде сформовано TOWS-матрицю стратегій, у якій запропоновано заходи щодо мінімізації ризиків і використання внутрішнього потенціалу підприємства.

Загалом, результати дослідження, наведені в розділі 2, свідчать про ефективну та збалансовану діяльність готелю «Трускавець 365», а також про наявність резервів для її подальшого вдосконалення (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Підсумкова таблиця техніко-економічних показників готелю
«Трускавець 365»

	Показник	2021	2022	2023	Відхилення (2023/2021)	Темп росту, %
1	Чистий дохід від реалізації, млн грн	36,5	44,1	50,9	+14,4	139,5
2	Собівартість реалізованих послуг, млн грн	29,2	33,9	40,0	+10,8	137,0
3	Валовий прибуток, млн грн	7,3	10,2	10,9	+3,6	149,3
4	Рентабельність реалізації, %	9,6	11,3	11,8	+2,2 п.п.	—
5	Рентабельність активів (ROA), %	6,7	8,4	9,1	+2,4 п.п.	—
6	Рентабельність власного капіталу (ROE), %	11,2	13,5	14,6	+3,4 п.п.	—
7	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	110	115	120	+10	109,1
8	Середня заробітна плата, тис. грн	9,2	10,3	11,3	+2 100	122,8
9	Фондовіддача, грн на 1 грн основних фондів	1,70	2,03	2,23	+0,53	131,2
10	Продуктивність праці, тис. грн/працівника	332,	383,5	424,2	+92,2	127,8

За результатами SWOT-аналізу можемо сказати, що курортні готелі України мають значний потенціал розвитку завдяки зростанню внутрішнього туризму та попиту на оздоровчий відпочинок.

Водночас їх діяльність залежить від безпекової та економічної ситуації. Тому основними напрямками розвитку є підвищення якості послуг, диверсифікація пропозиції та зменшення впливу сезонності.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОД ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЮ «ТРУСКАВЕЦЬ 365»

Проведений аналіз виробничо-господарської діяльності готелю «Трускавець 365» виявив позитивні тенденції в розвитку підприємства, зокрема зростання доходів, покращення показників рентабельності, продуктивності праці та фондівіддачі. Разом із цим дослідження засвідчило наявність внутрішніх резервів, використання яких дозволить суттєво підвищити ефективність управління. У цьому розділі буде запропоновано конкретні рекомендації щодо вдосконалення ключових напрямів діяльності.

3.1. Покращення витратної політики підприємства

Витрати є одним із головних чинників, які впливають на прибутковість підприємства. У готелі «Трускавець 365» найбільшу частку в структурі витрат становлять матеріальні витрати, витрати на оплату праці та комунальні послуги. Раціональне управління цими статтями дає змогу суттєво знизити собівартість послуг. Рекомендуємо:

- укладати довгострокові договори з постачальниками на вигідних умовах;
- централізувати закупівлі та впровадити облікову систему для контролю складу;
- перейти на енергоощадні технології: світлодіодне освітлення, автоматизовані системи опалення, регулювання температури в приміщеннях;
- використовувати хмарні сервіси для документообігу та звітності з мінімальними витратами.

Доцільно щоквартально проводити аналіз бюджету за статтями витрат, порівнювати з плановими показниками і виявляти необґрунтовані перевищення.

3.2. Розширення спектру додаткових і крос-продажів

Готель працює за принципом «все включено», але має резерви щодо персоналізації сервісу та додаткових опцій, які можуть приносити прибуток.

Пропозиції:

- Впровадити SPA-зону з платними послугами (масаж, ароматерапія, сауна);
- Ввести програми «день здоров'я» для локальних гостей;
- Організувати трансфери до Трускавця, Львова, Східниці на замовлення;
- Надати можливість оренди конференц-залів, організації корпоративних заїздів, тренінгів, відпочинку для працівників компаній;
- Розробити платні тематичні тури на вихідні (етнотуризм, винні тури, сімейні мандрівки).

Використання цих можливостей дозволить збільшити дохід без розширення номерного фонду, а також зменшити залежність від сезонного попиту.

3.3. Цифровізація та автоматизація управління

В умовах цифрової трансформації готельний бізнес повинен активно впроваджувати інформаційні технології.

Рекомендації:

- Впровадити CRM-систему: автоматизований облік клієнтів, історію бронювань, програми лояльності;
- Використовувати ERP-систему для централізованого управління закупівлями, персоналом, бухгалтерією;

- Інтегруватися з платформами онлайн-бронювання (Booking, Airbnb, Google Travel) через Channel Manager;
- Автоматизувати внутрішній документообіг і систему обліку прибирань, технічних заявок, інвентаризацій;
- Використовувати аналітичні панелі (дашборди) для щоденного контролю ключових показників діяльності;
- Цифрові рішення дозволяють підвищити швидкість реагування, мінімізувати втрати часу та підвищити точність управлінських рішень.

3.4. Поліпшення управління персоналом і підвищення якості сервісу

Якість обслуговування – основна конкурентна перевага готелю. Професійний, ввічливий та мотивований персонал є головним фактором лояльності клієнтів.

Пропонується:

- Ввести систему KPI для персоналу з урахуванням оцінок клієнтів;
- Регулярно проводити тренінги з комунікації, стресостійкості, гігієни, технік продажу додаткових послуг;
- Запровадити опитування гостей після від'їзду;
- Розробити мотиваційні програми (премії за позитивні відгуки, подарунки до свят)
- Розширити штат тимчасовими працівниками в пікові періоди (літо, свята).

Результатом має стати зменшення плинності кадрів, зростання задоволеності клієнтів та повторних бронювань.

3.5. Активізація маркетингу та просування готелю

Підвищення ефективності бізнесу неможливе без зростання клієнтського потоку. Враховуючи зміну поведінки споживачів, варто активізувати маркетингові заходи:

- Розробити сучасний сайт з можливістю онлайн-бронювання та віртуальним туром по готелю;
- Вести сторінки в Instagram, Facebook, TikTok з контентом «ізсередини»;
- Проводити таргетовану рекламу на внутрішніх туристів у Львівській, Київській, Івано-Франківській областях;
- Запустити програму «приведи друга» з бонусами для обох гостей;
- Співпрацювати з тревел-блогерами, організаторами весіль, корпоративних заходів;
- Використати e-mail розсилки з сезонним пропозиціями, спецпакетами, акціями.

Ці інструменти дозволять збільшити видимість бренду, підвищити рівень бронювання та посилити позиції готелю на ринку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

TOWS-матриця готелю «Трускавець 365»

	Можливості (O)	Загрози (T)
Сильні сторони (S)	SO-стратегії (максимізація)	ST-стратегії (захист)
	• Розширити спектр платних додаткових послуг на основі вже наявної інфраструктури	• Використати фінансову стабільність і рентабельність для створення «подушки безпеки» у випадку кризи
	• Впровадити CRM/ERP-системи, використовуючи позитивну динаміку доходів і ресурсів	• Компенсувати сезонність шляхом запуску корпоративних та міжсезонних програм
	• Активізувати онлайн-маркетинг і програми лояльності, використовуючи сильний імідж бренду	• Використовувати внутрішню цифрову аналітику для швидкого реагування на ринкові чи політичні зміни

Продовж. табл 3.1		
Слабкі сторони (W)	WO-стратегії (поліпшення)	WT-стратегії (уникнення / зниження ризику)
	Використати цифрові інструменти для автоматизації управління, щоб подолати слабку цифровізацію	Розробити антикризовий план і бюджетування для зменшення впливу зовнішніх ризиків
	Інвестувати в розробку нових сервісів (SPA, тури), щоб зменшити залежність від основних послуг	Залучати грантові або партнерські кошти для впровадження технологій та зменшення витрат на інновації
	Побудувати систему KPI та внутрішнього навчання для посилення ролі персоналу та усунення слабких управлінських аспектів	Запровадити диверсифікацію каналів доходу (B2B-продажі, сезонні пакети, співпраця з турагентами)

Далі проаналізуємо ефективність запропонованих заходів (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Аналіз ефективності запропонованих заходів

Напрямок заходів	Короткий опис	Очікуваний ефект	Рівень ефективності
Оптимізація витрат	Енергозбереження, централізація закупівель,	Зменшення собівартості послуг,	Високий: прямий вплив на прибуток
	впровадження бюджетування	Збільшення рентабельності	Високий.
Розширення спектру послуг	SPA, платні тури, трансфери, конференц-сервіс	Додаткові джерела доходу, зниження сезонності	Високий: збільшення виручки без масштабного розширення
Цифровізація управління	CRM, ERP, автоматизація бронювань, аналітика	Зменшення адміністративних витрат, підвищення точності рішень	Середній інвестиції окупуються в середньостроковій перспективі
Підвищення якості сервісу	KPI для персоналу, навчання, преміювання, відгуки гостей	Підвищення лояльності, повторні візити, зменшення плинності	Високий: поліпшення репутації, пряма залежність із прибутком
Маркетинг	Сайт, соцмережі, блогери, лояльність	Залучення нових клієнтів, брендинг	Середній : залежить від бюджету і таргетингу

Висновки до розділу 3

Запропоновані рекомендації є реалістичними, економічно обґрунтованими та придатними до впровадження в короткостроковій перспективі. Їх реалізація дозволить:

- підвищити загальну ефективність управління готелем;
- зменшити витрати без втрати якості послуг;
- розширити доходну частину бюджету за рахунок нових сервісів;
- поліпшити сервіс і залучити нових клієнтів,
- покращити фінансовий стан підприємства.

Таким чином, впровадження цих заходів є стратегічно доцільним кроком до формування конкурентоспроможної бізнес-моделі готелю «Трускавець 365» і його фінансового стану.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання кваліфікаційної роботи бакалавра на тему «Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану готелю “Трускавець 365”» було досягнуто поставлену мету – здійснено комплексний аналіз діяльності підприємства та запропоновано дієві напрями покращення його ефективності.

Висновки з виконаного дослідження можна сформулювати наступним чином:

Теоретичне обґрунтування. Виробничо-господарська діяльність є основою функціонування будь-якого підприємства, особливо в галузі готельно-туристичних послуг, де поєднуються економічні, сервісні та інфраструктурні аспекти. Аналіз господарської діяльності – це інструмент виявлення резервів, оцінки ефективності та підвищення конкурентоспроможності.

Характеристика підприємства. Готель «Трускавець 365» є сучасним туристично-оздоровчим комплексом, який надає повний спектр послуг від проживання до медичної реабілітації. Підприємство має розвинену інфраструктуру, кваліфікований персонал та стабільну клієнтську базу.

Аналіз основних показників засвідчив позитивну динаміку фінансових результатів: чистий дохід за 2021–2023 роки зріс на 39,5%, рентабельність реалізації – з 9,6% до 11,8%, а фондівдача — з 1,7 до 2,23 грн на 1 грн основних засобів. Підвищилася продуктивність праці та середньомісячна зарплата, зберігається стабільна чисельність персоналу.

Структура витрат свідчить про зростання витрат на оплату праці та маркетинг, що відповідає загальносвітовим трендам сервісної економіки. Амортизаційні витрати скорочуються, натомість зростає частка операційних витрат, що потребує постійного моніторингу.

Фінансовий стан підприємства оцінено як задовільний і стійкий. Підприємство демонструє високу ліквідність, достатній обсяг власного

капіталу та здатність генерувати прибуток.

Виявлено резерви покращення ефективності: недоотримання доходу від додаткових послуг, недостатня цифровізація управління, слабка активність у просуванні бренду онлайн.

Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності готелю «Трускавець 365»

Оптимізація витрат:

- впровадження енергозбереження;
- централізація закупівель;
- бюджетування та контролінг за статтями витрат.

Розширення послуг: SPA, фітотерапія, міні-тури, конференц-сервіс, корпоративне обслуговування;

- платні персоналізовані послуги харчування, трансфери.

Цифровізація:

- CRM та ERP-системи;
- автоматизація обліку та бронювання;
- онлайн-моніторинг показників у режимі реального часу.

Підвищення якості сервісу:

- KPI для персоналу;
- внутрішнє навчання та атестація;
- система преміювання за оцінки клієнтів.

Маркетинговий розвиток:

- реклама в соціальних мережах,
- партнерство з блогерами,
- програми лояльності та e-mail розсилки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко Л.М. *Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів* / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
2. Буряковський В.В. *Фінанси підприємств: [навч. посібник]* / Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. / За ред. В.В.Буряковського. Дніпропетровськ: Пороги, 2006. – 246 с.
3. Економіка підприємства: *Структурно-логічний навч. посібник* / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного . – К.: КНЕУ, 2001. – 457 с.
4. Туниця, Ю. Ю., Адамовський, О. М., & Загвойська, Л. Д. (2024). Ефективність економічної діяльності у контексті глобальних викликів і сталого розвитку. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"* 8(1), 149-164.
5. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: І.М. Парасій-Вергуненко Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 347с.
6. Економічний словник-довідник/ За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с.
7. Бланк О.І. *Управління фінансами підприємств : підручник* / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 792 с.
8. Осовська Г.В. *Економічний словник* / Г.В. Осовська, О.О., Юшкевич, Й.С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
9. Савчук В. П. *Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства* – К.: Знання, 2002.
10. *Фінанси підприємств : Підручник* / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф.

- А. М. Поддєрьогін - 4-те вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2002. – 458 с.
11. *Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу* : монографія / Н.Б. Кащена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова [та ін.]. – Х. : Видавництво Іванченка І.С., 2016. – 196 с.
 12. *Фінансовий аналіз підприємства*, підручник НУХТ - Багацька К.В. , Говорушко Т.А., Шеремет О.О.– К., 2014. – 109-186 с.
 13. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством /О.О. Заїкіна // *Харчовапром-ть*. – 2008. – № 7. – С.144-148.
 14. Біла О.Г. *Фінанси підприємств* : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – 383 с.
 15. Терещенко О.О., Овдій О.В., Чернелєвський Л.М., Стиренко Л.М. До питання щодо удосконалення фінансового механізму антикризового управління підприємством / С. В. Павловський, О. О. Терещенко // *Фінанси України*. –2016. –№ 6. –С. 108-122.
 16. Мних, Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
 17. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю.Кучер [Електронний ресурс].
 18. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. Е45 В.Д. Базилевича.– 6-те вид., перероб. і доп. – К.:Знання-Прес, 2007. – 719 с.
 19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
 20. Голов Р.С. Економіка і управління на підприємстві: підручник /

- Р.С. Голов, А. П. Агарков, Е. А. Єрохіна. – Москва: Дашков і К. – 2013. – 200 с.
21. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія / О.В. Олійник. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
 22. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства* – 2012. – № 126. – С. 50–55.
 23. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України №436-IV. Редакція від 07.02.2019./ Законодавство України :
 24. Грабовецький Б. Є Економічний аналіз : навч. посібник / Б. Є.Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 85 с.
 25. Гудь П. П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств : монографія / П. П. Гузь. – Полтава : РВЦ ПУСКУ. – 2007. – 166 с.
 26. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посібник] / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.
 27. Джеджула В.В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств / В. В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова, Т. В. Іванчик // *Modern Economics*. – 2019. – №14 (2019). – С.81–86.
 28. Добровольська О.В. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку / О. В. Добровольська, В. О. Терещенко // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. – 2015. – Вип. 13. – С. 194 – 197.
 29. Soloviy, I., Kiyko, O., Lavnyy, V., Bukhanevych, I., Pelyukh, O., Ilkiv, M., ... & Lutsenco, A. (2024). Формування бізнес-моделі, орієнтованої

на планування сталості підприємств лісового сектора. *Наукові праці Лісівничої академії наук України*, (27), 168-180.

30. Osterwalder A., Pigneur Y. *Business Model Generation*. Wiley, 2009. – 288 p.
31. Rauch, P. (2007). SWOT analyses and SWOT strategy formulation for forest owner cooperation in Austria. *European Journal of Forest Research*, 126(3), 413-420.
32. Rauch, P., Wolfsmayr, U. J., Borz, S. A., Triplat, M., Krajnc, N., Kolck, M., ... & Mühlberg, C. (2015). SWOT analysis and strategy development for forest fuel supply chains in South East Europe. *Forest Policy and Economics*, 61, 87-94.