

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ТА ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ДЕВЕЛОПМЕНТУ НЕРУХОМОСТІ

DOI: <https://doi.org/10.32620/cher.2024.4.12>

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку ринку нерухомості та загострення конкуренції серед девелоперських компаній актуалізується необхідність формування ефективного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів, оскільки від цього залежить їхня фінансова стійкість та конкурентоспроможність. *Мета дослідження.* Розробка науково-теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування ефективного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів підприємств сфери девелоппменту нерухомості в умовах невизначеності та динамізму ринкового середовища. *Об'єкт дослідження.* Теоретико-методологічні засади та прикладний інструментарій оцінки й планування доходів підприємств сфери девелоппменту нерухомості. *Методи, використані в дослідженні.* Дослідження базується на синтезі процесного та системного підходів, використанні економетричних методів, фінансового аналізу, математичного моделювання, методів оптимізації та теорії прийняття рішень. *Гіпотеза дослідження.* Впровадження комплексного аналітичного інструментарію, що інтегрує діагностичний, прогностичний та оптимізаційний блоки, дозволяє підвищити ефективність управління доходами девелоперських компаній. *Виклад основного матеріалу.* Запропоновано авторське трактування доходів девелоперської компанії як багаторівневої системи монетизації створеної доданої вартості. Розроблено полікомпонентну архітектоніку формування доходів та комплексний аналітичний інструментарій, що включає три взаємопов'язані функціональні блоки. *Оригінальність та практична значимість дослідження.* Розроблено інноваційний підхід до формування аналітичного інструментарію управління доходами девелоперських компаній, що забезпечує синергетичну взаємодію діагностичного, прогностичного та оптимізаційного блоків через єдину інформаційно-аналітичну систему. *Висновки та перспективи подальших досліджень.* Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до управління доходами девелоперських компаній. Подальші дослідження спрямовані на емпіричну апробацію розроблених моделей та їх адаптацію до специфіки різних сегментів ринку нерухомості.

Ключові слова:

девелопмент нерухомості, управління доходами, аналітичний інструментарій, полікомпонентна архітектоніка, діагностика доходів, прогнозування доходів, оптимізація доходів, інвестиційно-будівельні проекти.

ANALYTICAL TOOLS FOR ASSESSING AND PLANNING REVENUES OF REAL ESTATE DEVELOPMENT ENTERPRISES

Formulation of the problem. The accelerated digitalization of socio-economic processes creates an unprecedented dialectical unity of challenges and opportunities in human capital formation, necessitating a rethinking of approaches to its development. *The aim of the research.* Development of scientific and theoretical provisions and practical recommendations for the formation of effective analytical tools for assessing and planning the revenues of real estate development enterprises in conditions of uncertainty and dynamism of the market environment. *The subject of the research.* Theoretical and methodological principles and applied tools for assessing and planning the revenues of real estate development enterprises. *The methods of the research.* The research is based on the synthesis of process and system approaches, the use of econometric methods, financial analysis, mathematical modeling, optimization methods, and decision theory. *The hypothesis of the research.* The implementation of comprehensive analytical tools that integrate diagnostic, prognostic, and optimization blocks allows increasing the efficiency of revenue management of develop-

¹ Закревський Тарас Михайлович, здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, спеціальність 051 Економіка, Державний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна.

Zakrevskiy Taras, applicant of the third (educational and scientific) level of higher education, specialty 051 Economics, State University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3334-0178>

e-mail: taraszakrevskiy@gmail.com





ment companies. *The statement of basic materials.* The author's interpretation of the revenues of a development company as a multi-level system of monetization of created added value is proposed. A multicomponent architecture of revenue formation and comprehensive analytical tools, including three interrelated functional blocks, have been developed. *The originality and practical significance of the research.* An innovative approach to the formation of analytical tools for managing the revenues of development companies has been developed, which provides a synergistic interaction of diagnostic, prognostic, and optimization blocks through a single information and analytical system. *Conclusions and perspectives of further research.* The necessity of an integrated approach to managing the revenues of development companies is substantiated. Further research is aimed at empirical approbation of the developed models and their adaptation to the specifics of different segments of the real estate market.

Keywords:

real estate development, revenue management, analytical tools, multicomponent architectonics, revenue diagnostics, revenue forecasting, revenue optimization, investment and construction projects.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку ринку нерухомості та загострення конкуренції серед девелоперських компаній особливої актуальності набуває проблема формування ефективного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів підприємств сфери девелопменту. Адже саме від рівня, структури та прогнозованості доходів залежить фінансова стійкість, інвестиційна привабливість та конкурентоспроможність девелоперських компаній на ринку. Проте, як свідчить практика, більшість вітчизняних девелоперів не приділяють належної уваги питанням стратегічного управління доходами, що призводить до зниження ефективності їх діяльності та втрати потенційних можливостей [1].

Ключовим викликом для забезпечення ефективного управління доходами девелоперських компаній є високий рівень невизначеності та волатильності ринку нерухомості. Циклічність розвитку ринку, вплив макроекономічних факторів, зміни в структурі попиту та пропозиції на різні сегменти нерухомості створюють значні ризики для прогнозування та планування доходів девелоперських проектів. За таких умов традиційні методи оцінки доходів, засновані на ретроспективному аналізі, втрачають свою релевантність та можуть призводити до прийняття субоптимальних управлінських рішень [2].

Іншою важливою проблемою є недостатня гнучкість та адаптивність існуючих підходів до управління доходами девелоперських компаній в умовах трансформації бізнес-середовища. Зокрема, активне впровадження інноваційних технологій в будівництві, зміни у споживчих перевагах та поява нових бізнес-моделей на ринку нерухомості вимагають перегляду традиційних підходів до ціноутворення, оптимізації продуктового

портфелю та диверсифікації джерел доходів девелоперських компаній. Це зумовлює необхідність розробки інноваційних методів та інструментів оцінки та планування доходів, які б дозволяли враховувати динамічні зміни зовнішнього середовища та адаптувати бізнес-стратегії девелоперів відповідно до нових викликів [3].

Крім того, серйозною методологічною проблемою залишається відсутність комплексного та системного підходу до управління доходами в сфері девелопменту. Фрагментарність та розрізненість існуючих методів оцінки та планування доходів, брак інтеграції між стратегічним та операційним рівнями управління, недостатнє врахування синергетичних ефектів між різними бізнес-процесами та проектами девелопера призводять до субоптимізації фінансових результатів та зниження ефективності інвестиційних рішень. Це актуалізує потребу в розробці цілісної концепції управління доходами девелоперських компаній, яка б забезпечувала узгодженість цілей, координацію дій та оптимізацію результатів на всіх етапах девелоперського циклу [4].

Отже, проблема формування ефективного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів підприємств сфери девелопменту є комплексною та багатоаспектною. Її вирішення потребує ґрунтовних науково-прикладних досліджень, спрямованих на розробку та апробацію інноваційних моделей, методів та інструментів стратегічного управління доходами девелоперських компаній в умовах невизначеності та динамізму ринкового середовища. Формування такого інструментарію дозволить підвищити обґрунтованість та адаптивність фінансових рішень девелоперів, забезпечити стійкість та передбачуваність їх доходів в довгостроковій пер-

спективі, а також посилити конкурентні переваги вітчизняних підприємств-девелоперів на національному та міжнародному ринках.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблематика оцінки та планування доходів підприємств сфери девелопменту привертає значну увагу науковців та практиків, що зумовлено важливістю ефективного управління фінансовими потоками для забезпечення стійкого розвитку девелоперських компаній.

Теоретико-методологічні засади управління доходами підприємств в контексті девелоперської діяльності висвітлені в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О.С. Щербина [5], Т. О. Соболева [6], В. Гросул, С. Зубков, Т. Мкртчян, [7], А.В. Шпаков [8]. Ці дослідники зробили вагомий внесок у розвиток концептуальних основ девелопменту як специфічного виду інвестиційно-будівельної діяльності та обґрунтували особливості формування й управління доходами девелоперських компаній.

Зокрема, О.С. Щербина [5] розглядає девелопмент як принципово нову концепцію організації інвестиційного процесу та наголошує на необхідності розробки інноваційних підходів до управління доходами девелоперських компаній в умовах невизначеності ринкового середовища. Т. О. Соболева [6] пропонує методичний підхід до оцінки ефективності інвестиційних проектів девелоперських компаній, що базується на врахуванні специфічних ризиків девелопменту.

Важливим напрямом досліджень є розробка методів та моделей прогнозування й планування доходів девелоперських компаній. В. Гросул, С. Зубков, Т. Мкртчян [7] обґрунтовують доцільність застосування сценарного підходу до прогнозування доходів інвестиційно-девелоперських проектів з урахуванням ризиків та невизначеності ринкового середовища. А. В. Шпаков [8] розробляє економіко-математичну модель оптимізації структури доходів девелоперської компанії на основі застосування портфельного підходу.

Водночас, незважаючи на наявність окремих публікацій, присвячених проблемам управління доходами девелоперських компаній, низка аспектів залишається недостатньо вивченими. Зокрема, потребують подальшого дослідження питання формування комплексного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів девелоперів з урахуван-

ням специфіки їх діяльності та динамізму ринкового середовища. Недостатньо розробленими залишаються методологічні засади інтеграції стратегічного та оперативного рівнів управління доходами девелоперських компаній в умовах цифрової трансформації будівельної галузі.

Отже, аналіз наукових публікацій свідчить про актуальність проблеми управління доходами девелоперських компаній, водночас існує потреба в подальшому розвитку теоретико-методологічних засад та розробці прикладного інструментарію оцінки й планування доходів підприємств сфери девелопменту в умовах невизначеності та динамізму ринкового середовища.

Метою статті є розробка науково-теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування ефективного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів підприємств сфери девелопменту нерухомості в умовах невизначеності та динамізму ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Девелопмент нерухомості як специфічна форма інвестиційно-будівельної діяльності характеризується низкою особливостей, які суттєво впливають на процеси формування та управління доходами девелоперських компаній. На відміну від традиційної моделі організації будівництва, девелопмент передбачає інтегрований підхід до управління повним життєвим циклом об'єкта нерухомості – від розробки концепції до введення в експлуатацію та подальшого управління готовим об'єктом [9]. Така бізнес-модель, з одного боку, дозволяє девелоперу максимізувати сукупний дохід за проектом, а з іншого – генерує додаткові ризики та виклики в сфері фінансового управління.

Однією з ключових особливостей девелопменту, яка має бути врахована при формуванні аналітичного інструментарію оцінки доходів, є тривалість операційного циклу та значний часовий лаг між початковими інвестиціями та генеруванням доходів. Реалізація девелоперського проекту може тривати від кількох місяців до кількох років, що ускладнює прогнозування майбутніх грошових потоків та зумовлює потребу в розробці гнучких сценаріїв формування доходів залежно від динаміки ринкової кон'юнктури.

Варто відзначити, що в науковій літературі сформувалося кілька підходів до визначення сутності доходів девелоперської ком-





панії. Окремі дослідники ототожнюють їх з виручкою від реалізації готових об'єктів або здачі приміщень в оренду [10]. На наш погляд, такий підхід є занадто вузьким, оскільки не враховує всіх потенційних джерел доходів, які генеруються в процесі девелопменту. Більш обґрунтовано видається позиція авторів, які трактують доходи девелоперської компанії як сукупність грошових надходжень від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, пов'язаної з реалізацією проектів розвитку об'єктів нерухомості [11]. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити ефективність реалізації інвестиційно-будівельних проектів та врахувати синергетичні ефекти, що виникають на різних стадіях девелоперського циклу.

В рамках нашого дослідження пропонується авторське трактування категорії доходів девелоперської компанії як багаторівневої системи монетизації створеної доданої вартості на кожному етапі девелоперського проекту. На відміну від існуючих підходів,

такий погляд акцентує увагу на процесах формування та перетворення доданої вартості в форму фінансових потоків протягом всього життєвого циклу об'єкта нерухомості – від створення ідеї та концепції до управління готовим об'єктом. При цьому враховуються як прямі, так і непрямі ефекти, що генеруються девелоперським проектом для всіх стейкхолдерів – інвесторів, власників, орендарів, керуючої компанії тощо. Такий підхід створює підґрунтя для розробки комплексної системи оцінки та планування доходів девелоперської компанії з урахуванням багатоаспектності її діяльності та складних взаємозв'язків в процесі формування фінансових результатів.

Відповідно до визначених теоретичних положень доцільно представити розроблено полікомпонентну архітектуру формування доходів у сфері девелопменту нерухомості, яка відображає складну ієрархічну структуру створення та монетизації доданої вартості на різних етапах реалізації інвестиційно-будівельних проектів (таблиця 1).

Таблиця 1 – Полікомпонентна архітектура формування доходів девелоперської компанії за стадіями інвестиційно-будівельного проекту

Стадія девелоперського проекту	Джерела формування доданої вартості	Форми монетизації доходів
Передпроектна стадія	Розробка концепції проекту Аналіз ринку та вибір локації Оформлення дозвільної документації	Fee-development Консалтингові послуги Комісійні від землевласників
Проектування та будівництво	Оптимізація проектних рішень Управління будівництвом Контроль якості та строків	Project management fee Економія будівельних витрат Передпродаж площ
Реалізація та експлуатація	Маркетинг та продажі Управління орендними відносинами Facility management	Дохід від продажу площ Орендні платежі Комісійні від управління
Редевелопмент	Реконцепція об'єкту Модернізація та реконструкція Зміна функціонального призначення	Приріст капіталізації Збільшення орендного потоку Дохід від перепродажу

Джерело: сформовано автором

Методологічною основою запропонованої архітектури є синтез процесного та системного підходів, що дозволяє розглядати формування доходів девелоперської компанії як багаторівневу систему взаємопов'язаних елементів, які інтегрують різноманітні джерела створення вартості та механізми їх монетизації. Такий підхід принципово відрізняється від традиційних моделей, оскільки враховує не лише прямі фінансові потоки, але й непрямі ефекти та синергетичні взаємозв'язки між різними етапами девелоперського циклу.

Ключовою особливістю розробленої

архітектури є її орієнтація на холістичне представлення процесів створення доданої вартості через призму стадійності девелоперського проекту. При цьому кожна стадія розглядається як самостійний структурний елемент в загальній системі генерування доходів, що має власні механізми монетизації та специфічні інструменти управління фінансовими результатами. Це формує методологічне підґрунтя для розробки диференційованих стратегій оптимізації доходів на різних етапах реалізації проекту.

Запропонована полікомпонентна архі-

тектоніка представляє формування доходів девелоперської компанії як цілісну екосистему взаємопов'язаних бізнес-процесів, кожен з яких є органічною частиною загальної структури створення та монетизації вартості. Такий підхід дозволяє не лише систематизувати існуючі джерела доходів, але й виявити потенційні можливості для їх диверсифікації та оптимізації на кожному етапі девелоперського циклу.

Полікомпонентна архітектоніка формування доходів девелоперської компанії представляє собою складну багаторівневу систему взаємопов'язаних елементів, що функціонує протягом усього життєвого циклу інвестиційно-будівельного проекту. Ця система базується на фундаментальних принципах фінансового менеджменту та враховує специфіку девелоперського бізнесу.

Діагностичний блок виступає фундаментальним елементом системи та включає комплексний фінансово-економічний аналіз за такими напрямками:

- кількісний аналіз передбачає застосування економетричних методів для оцінки фінансових показників, включаючи розрахунок коефіцієнтів кореляції між різними джерелами доходу, визначення статистичної значущості виявлених трендів, та проведення факторного аналізу для виявлення ключових драйверів доходності. Особлива увага приділяється аналізу часових рядів з використанням методів декомпозиції для виділення трендової, циклічної та сезонної складових у динаміці доходів;

- якісний аналіз фокусується на вивченні ринкового середовища та включає PEST-аналіз макроекономічних факторів, оцінку галузевої конкуренції за методологією Портера, та SWOT-аналіз конкурентних переваг компанії [12]. Важливим елементом є також аналіз стейкхолдерів та їх впливу на формування доходів.

Прогностичний блок базується на сучасних методах економіко-математичного моделювання та включає:

- економетричне моделювання, що використовує багатоваріантні регресійні моделі для прогнозування доходів з урахуванням виявлених залежностей від ключових факторів впливу. Застосовуються методи коінтеграційного аналізу для виявлення довгострокових взаємозв'язків між змінними [13];

- стохастичне моделювання методом Монте-Карло дозволяє генерувати множину можливих сценаріїв розвитку подій з урахуванням ймовірнісного характеру ключових параметрів. Це дає можливість отримати розподіл можливих значень доходів та оцінити рівень невизначеності прогнозів.

Оптимізаційний блок використовує методи математичного програмування та теорії прийняття рішень для знаходження оптимальних управлінських рішень [14];

- застосування методів лінійного та нелінійного програмування для оптимізації портфеля проектів з урахуванням ресурсних обмежень та цільової функції максимізації доходів. Використання методів динамічного програмування для оптимізації часової структури реалізації проектів;

- теорія ігор застосовується для моделювання конкурентної взаємодії на ринку та вибору оптимальної цінової стратегії. Методи теорії прийняття рішень в умовах невизначеності використовуються для вибору оптимальних стратегій з урахуванням різних критеріїв (максимін, максимакс, критерій Гурвіца тощо) [15].

Інтеграція всіх трьох блоків забезпечується через створення єдиної інформаційно-аналітичної системи, що дозволяє здійснювати моніторинг ключових показників у режимі реального часу та своєчасно коригувати управлінські рішення (таблиця 2).

Це створює основу для адаптивного управління доходами з урахуванням динамічних змін зовнішнього середовища та внутрішніх умов реалізації проектів.

Запропонована архітектоніка дозволяє реалізувати системний підхід до управління доходами девелоперської компанії, забезпечуючи науково обґрунтовану базу для прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень.

Представлена система характеризується високим рівнем інтеграції та взаємозв'язку між її структурними компонентами, що забезпечує комплексний підхід до управління доходами девелоперської компанії. Кожен з трьох ключових блоків системи - діагностичний, прогностичний та оптимізаційний - виконує специфічні функції, але при цьому їх синергетична взаємодія створює потужний аналітичний базис для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.



Таблиця 2 – Структура комплексного аналітичного інструментарію управління доходами девелоперської компанії

Функціональний блок	Аналітичні методи	Математичний апарат	Інструменти реалізації	Результати та індикатори
Діагностичний блок	Економетричний аналіз Фінансовий аналіз Структурний аналіз PEST-аналіз SWOT-аналіз Факторний аналіз	Методи описової статистики Кореляційно-регресійний аналіз Методи декомпозиції часових рядів Коефіцієнтний аналіз	Статистичні пакети (SPSS, Statistica) Фінансові моделі Аналітичні дашборди Експертні системи BI-платформи	Оцінка поточного фінансового стану Виявлення трендів та закономірностей Ідентифікація проблемних зон Визначення ключових факторів впливу Оцінка ефективності діяльності
Прогностичний блок	Регресійний аналіз Імітаційне моделювання Коінтеграційний аналіз Сценарний аналіз Стохастичне моделювання	Методи Монте-Карло Авторегресійні моделі Моделі часових рядів Методи експоненціального згладжування	Економетричні пакети (EViews) Системи імітаційного моделювання Прогнозні моделі Системи сценарного планування R/Python для аналізу даних	Прогнозні сценарії розвитку Оцінка ризиків та невизначеності Довірчі інтервали прогнозів Стратегічні альтернативи Оцінка потенціалу зростання
Оптимізаційний блок	Лінійне програмування Динамічне програмування Теорія ігор Теорія прийняття рішень Багатокритеріальна оптимізація	Методи математичного програмування Методи теорії ігор Методи багатокритеріальної оптимізації Евристичні алгоритми	Оптимізаційні алгоритми Системи підтримки прийняття рішень Експертні системи Імітаційні моделі Спеціалізоване програмне забезпечення	Оптимальні управлінські рішення Стратегії розвитку компанії Тактичні плани реалізації Управлінські рекомендації на підставі ключових показників ефективності для моніторингу

Джерело: сформовано автором на підставі: [1; 2; 3]

Діагностичний блок, що включає економетричний, фінансовий та структурний аналіз, забезпечує формування інформаційно-аналітичного підґрунтя для подальшого прогнозування та оптимізації. Особливу цінність представляє поєднання кількісних та якісних методів аналізу, що дозволяє всебічно оцінити поточний стан та фактори впливу на формування доходів компанії.

Прогностичний блок, базуючись на результатах діагностики, реалізує комплекс методів математичного моделювання та прогнозування. Застосування сучасних економетричних пакетів та систем моделювання дозволяє генерувати обґрунтовані прогнозні сценарії з урахуванням факторів невизначеності

та ризику, що особливо важливо в сучасних динамічних умовах розвитку девелоперського бізнесу.

Оптимізаційний блок завершує цикл аналітичної обробки, трансформуючи результати діагностики та прогнозування в конкретні управлінські рекомендації. Використання методів математичного програмування та теорії прийняття рішень забезпечує науково обґрунтований підхід до оптимізації портфеля проектів та розробки стратегій розвитку компанії.

Важливо підкреслити, що ефективність представленого аналітичного інструментарію значною мірою залежить від якості його практичної імплементації та інтеграції в загальну систему управління компанією.



льну систему управління девелоперської компанії. Це вимагає відповідного програмно-технічного забезпечення, кваліфікованого персоналу та організаційної культури, орієнтованої на прийняття рішень на основі аналітичних даних [16].

Отже, запропонована система аналітичного інструментарію дозволяє комплексно підійти до управління доходами девелоперської компанії на всіх етапах життєвого циклу проектів. Послідовне виконання діагностики, прогнозування та оптимізації забезпечує інформаційну основу для прийняття зв'язаних управлінських рішень, спрямованих на сталий розвиток і зростання прибутковості бізнесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволяє зробити ряд важливих висновків щодо формування ефективного аналітичного інструментарію оцінки та планування доходів підприємств сфери девелопменту нерухомості. Перш за все, слід відзначити комплексний та багатоаспектний характер цієї проблеми, яка потребує ґрунтовних науково-прикладних розробок, спрямованих на створення та впровадження інноваційних моделей, методів та інструментів стратегічного управління доходами девелоперських компаній в умовах високої невизначеності та динамізму ринкового середовища.

Запропоноване авторське трактування категорії доходів девелоперської компанії як багаторівневої системи монетизації створеної доданої вартості на кожному етапі девелоперського проекту дозволяє по-новому поглянути на процеси формування та трансформації вартості в фінансові потоки протягом всього життєвого циклу об'єкта нерухомості. Такий підхід враховує не лише прямі, але й непрямі ефекти для всіх стейкхолдерів, створюючи методологічне підґрунтя для розробки комплексних стратегій оптимізації доходів.

Розроблена полікомпонентна архітектура формування доходів девелоперської компанії відображає складну ієрархічну структуру створення та монетизації доданої вартості на різних етапах реалізації інвестиційно-будівельних проектів. Базуючись на синтезі процесного та системного підходів, вона дозволяє розглядати формування доходів як цілісну екосистему взаємопов'язаних бізнес-процесів, кожен з яких є органічною частиною загальної системи генерування вартості. Це відкриває можливості для розробки дифе-

ренційованих стратегій оптимізації доходів з урахуванням специфіки кожного етапу девелоперського циклу.

Запропонований комплексний аналітичний інструментарій управління доходами девелоперської компанії інтегрує три взаємопов'язані функціональні блоки: діагностичний (що включає економетричний, фінансовий та структурний аналіз), прогностичний (регресійний аналіз, імітаційне моделювання, сценарний аналіз) та оптимізаційний (математичне програмування, теорія ігор, теорія прийняття рішень). Синергетична взаємодія цих блоків через єдину інформаційно-аналітичну систему забезпечує потужний базис для адаптивного управління доходами з урахуванням динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища реалізації проектів.

Водночас, ефективна практична імплементація розробленого аналітичного інструментарію вимагає забезпечення відповідних організаційно-технічних умов, включаючи наявність сучасного програмного забезпечення, високу кваліфікацію аналітичного персоналу та формування корпоративної культури, орієнтованої на прийняття рішень на основі ґрунтового аналізу даних. Перспективними напрямками подальшого розвитку запропонованої системи є впровадження передових технологій штучного інтелекту для підвищення точності прогнозних моделей, а також розробка адаптивних механізмів коригування аналітичних інструментів відповідно до динамічних змін ринкового середовища.

Представлена система аналітичного інструментарію являє собою комплексний науково-методичний підхід до управління доходами девелоперської компанії на всіх етапах життєвого циклу проектів. Вона забезпечує надійний інформаційний фундамент для прийняття зв'язаних стратегічних та оперативних рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку та зростання прибутковості бізнесу в умовах невизначеності та динамізму ринкового середовища.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на емпіричну апробацію розроблених моделей та методів на реальних даних девелоперських компаній, а також на їх адаптацію до специфічних умов різних сегментів ринку нерухомості. Це дозволить верифікувати отримані теоретичні результати та підвищити практичну цінність запропонованого аналітичного інструментарію для прийняття ефективних управлінських рішень в сфері



девелопменту нерухомості.

Перелік використаних джерел

1. Андрєєва В.А. Фінансування девелоперських проєктів як механізм функціонування ринку нерухомості. *Вчені записки університету "КРОК". Серія: Економіка*. 2020. Вип. 3. С. 24–29.

2. Сорокіна Л.В., Гойко А.Ф. Аналіз методів оцінки ризиків інвестиційних проєктів в аспекті відновлення національної економіки. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2023. № 51 (1). С. 52-73. DOI: <https://doi.org/10.32347/2707-501x.2022.51.52-73>

3. Сорокіна Л.В., Гойко А.Ф. Дослідження резервів підвищення прибутковості підприємств будівництва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2020. № 46. С. 79-93.

4. Аксельрод Р. Б. Економіко-управлінські предиктори трансформації операційних систем будівельного девелопменту в умовах цифровізації економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 12. С. 113-121. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.6090221>

5. Щербина О. С. Цінова політика будівельно-виробничого підприємства та її вплив на конкурентоспроможність. *Економіка, управління та адміністрування*. 2023. № 2 (104). С. 110–118. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2023-2\(104\)-110-118](https://doi.org/10.26642/ema-2023-2(104)-110-118)

6. Соболева Т. О. Фактори впливу на конкурентне середовище будівельних організацій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 1 (302) С. 64–67. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-302-1-10>

7. Hrosul V., Zubkov S., Mkrtchyan T. (2021). The development core of enterprise: theoretical aspect. *Baltic Journal of Economic Studies*. 7 (3). P. 73–81. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-73-81>

8. Шпаков А. В. Методологічні підходи формування інноваційних технологій управління підприємствами в динамічному бізнес-середовищі будівельного девелопменту. *Управління розвитком складних систем*. 2022. Вип. 49. С. 124-131. DOI:

<https://doi.org/10.32347/2412-9933.2022.49.124-131>

9. Белєнкова О. Ю. Адаптація інструментарію конкурентного аналізу до особливостей девелоперських компаній : (на прикладі конкурент. карт). *Будівельне виробництво. Серія: Технічні науки, економічні науки*. 2019. № 68. С. 106—112. DOI: <https://doi.org/10.36750/252422555.68.1062112>

10. Peiser R. B., Hamilton D. *Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business*. Urban Land Institute, 2019. 410 с.

11. Рашковський О. А. Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 5. С. 106–108.

12. Онікієнко Н. Аналітико-прикладне й організаційно-структурне забезпечення процесів інноваційного розвитку підприємств агробудівельних кластерів. *Управління розвитком складних систем*. 2024. № 59. С. 208–216. <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2024.59.208-216>

13. Tereshchenko E., Shkolenko O., Kosmidailo I., Kalina I., Shuliar N. Formation of an effective risk management system at the enterprise. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2021. №1(36). P. 320–329. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227924>

14. Онікієнко Н.В., Петруха Н.М., Рижаківа Г.М. Науковоприкладні компоненти полікритеріальної оцінки інноваційного розвитку підприємств: імперативи взаємодії інтегрованих структур. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2023. № 52(1). С. 261- 273.

15. Tereshchenko E., Ushenko N., Dielini M., Nesterova M., Lozhachevskaya O., Honcharenko, N. Behavioral models of decision-making by business and industry stakeholders. *Financial and Credit Activity-Problems of Theory and Practice*. 2021, vol. 5. № 1. P. 300-313. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v5i40.245156>

16. Білецький І. В. Сучасний стан інвестиційного забезпечення будівництва житла в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2023. Вип. 79. С. 17-24. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.79-2>



References

1. Andrieieva, V.A. (2020). Finansuvannia developerskykh proektiv yak mekhanizm funktsionuvannia rynku nerukhomosti. *Vcheni zapysky universytetu "KROK". Serii: Ekonomika*, vol. 3, pp. 24–29.
2. Sorokina L.V., Hoiko A.F. (2023) Analiz metodiv otsinky ryzykiv investytsiinykh proektiv v aspekti vidnovlennia natsionalnoi ekonomiky. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 51 (1), 52-73. DOI: <https://doi.org/10.32347/2707-501x.2022.51.52-73>
3. Sorokina, L.V., Hoyko, A.F. (2020). Research of reserves for increasing profitability of construction enterprises. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 46, 79-93
4. Akselrod, R. B. (2021). Ekonomiko-upravliniski predyktory transformatsii operatsiinykh system budivelnoho developmentu v umovakh tsyfrovizatsii ekonomiky. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 12. 113-121. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.6090221>
5. Shcherbina, O. S. (2023). Tsinova polityka budivelno-vyrobnychoho pidpryemstva ta yiyi vplyv na konkurentospromozhnist. *Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya*, 2 (104), 110–118. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2023-2\(104\)-110-118](https://doi.org/10.26642/ema-2023-2(104)-110-118)
6. Sobolyeva, T. O. (2022). Faktory vplyvu na konkurentne seredovyshe budivelnikh orhanizatsiy. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Khmelnytskyi National University*, 1(302), 64–67. DOI: <https://www.doi.org/10.31891/2307-5740-2022-302-1-10>
7. Hrosul, V., Zubkov, S. and Mkrtchyan, T. (2021). The development core of enterprise: theoretical aspect. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7 (3), 73–81. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-73-81>
8. Shpakov, A. V. (2022). Metodolohichni pidkhody formuvannia innovatsiinykh tekhnolohii upravlinnia pidpryemstvamy v dynamichnomu biznes-seredovyschi budivelnoho developmentu. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, 49. 124-131. DOI: <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2022.49.124-131>
9. Bieliukova, O. Yu. (2019). Adaptatsiia instrumentarii konkurentnoho analizu do osoblyvosti developerskykh kompanii : (na prykladi konkurent. kart). *Budivelne vyrobnytstvo. Serii: Tekhnichni nauky, ekonomichni nauky*, 68. 106–112. DOI: <https://doi.org/10.36750/252422555.68.1062112>
10. Peiser, R. B., Hamilton, D. (2019). *Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business*. Urban Land Institute, 410.
11. Rashkovsky, O. (2016). Development yak pryntypovo nova kontseptsii orhanizatsii investytsiinoho protsesu. *Investytsi: praktyka ta dosvid*, 5, 106–108.
12. Onikienko, N. (2024). Analitiko-prykladne y orhanizatsiino-strukturne zabezpechennia protsesiv innovatsiinoho rozvytku pidpryemstv ahrobydivelnikh klasteriv. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, (59), 208–216. DOI: <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2024.59.208-216>
13. Tereshchenko, E., Shkolenko, O., Kosmidailo, I., Kalina, I. and Shuliar, N. (2021). Formation of an effective risk management system at the enterprise. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(36), 320–329. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227924>
14. Onikienko, N.V., Petrukha, N.M., Ryzhakova, H.M. (2023). Naukovoprykladni komponenty polikryterialnoi otsinky innovatsiinoho rozvytku pidpryemstv: imperatyvy vzaiemodii intehrovanykh struktur. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 52(1), 261- 273.
15. Tereshchenko, E., Ushenko, N., Dielini, M., Nesterova, M., Lozhachevska O. and Honcharenko, N. (2021). Behavioral models of decision-making by business and industry stakeholders. *Financial and Credit Activity-Problems of Theory and Practice*, 5,1, 300-313 DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v5i40.245156>
16. Biletskyi, I.V. (2023). Suchasnyi stan investytsiinoho zabezpechennia budivnytstva zhytla v Ukraini. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 79, 17-24. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.79-2>



Стаття надійшла
до редакції : 01.10.2024 р.

Стаття прийнята
до друку: 30.12.2024 р.

Бібліографічний опис для цитування :

Закревський Т. М. Аналітичний інструментарій оцінки та планування доходів підприємств сфери девелопменту нерухомості. *Часопис економічних реформ*. 2024. № 4(56). С. 97–105.