

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра цифрової економіки та системного аналізу

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Моделювання рівня рентабельності в умовах ринкових відносин (на прикладі «Київміськбуд»)»

Студентки 2 курсу, 1м групи,
другого (магістерського) рівня
вищої освіти
спеціальності
051 «Економіка»
освітньої програми
«Цифрова економіка»

Науковий керівник
доктор фізико-математичних
наук, професор

Гарант освітньої програми
доктор фізико-математичних
наук, професор

Мельник Анастасії
Юріївни

підпис студента

Гамалій Володимир
Федорович

Гамалій Володимир
Федорович

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет інформаційних технологій
Кафедра цифрової економіки та системного аналізу
Освітній ступінь магістр
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Цифрова економіка»

Затверджую

Зав. кафедри

Роскладка А.А.

«15» грудня 2022 р.

Завдання
на випускн у кваліфікаційну роботу студентки

Мельник Анастасії Юріївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Моделювання рівня рентабельності в умовах ринкових відносин (на прикладі «Київміськбуд»)»

Затверджена наказом ДТЕУ від «06» грудня 2022 р. № 3293

2. Строк здачі студентом закінченої роботи «01» грудня 2023 року

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи – полягає у дослідженні та розробці інформаційної моделі рівня рентабельності підприємства в умовах ринкових відносин

Об'єкт дослідження – процес побудови інформаційної моделі діяльності підприємства в умовах ринкових відносин

Предметом дослідження – рівень рентабельності підприємства основним видом діяльності якого є організація будівництво споруд.

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Розгляд рентабельності як показника фінансового стану підприємства

1.2 Фактори, які впливають на зміну рентабельності підприємства та методи їх розрахунку

Висновки до розділу 1

2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ

«Київміськбуд»

2.1 Організаційно-економічна характеристика «Київміськбуд».

2.2 Аналіз фінансового стану та фінансових результатів підприємства

Висновки до розділу 2

3 ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі Київміськбуд)

3.1 Обґрунтування шляхів підвищення рентабельності підприємства

3.2 Розробка інформаційної моделі рівня рентабельності підприємства

3.3 Аналіз ефективності запропонованої моделі та можливості використання її в управлінні підприємством.

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	фактично
1	2	3	4
1	<i>Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи</i>	20.11.2022	20.11.2022
2	<i>Розробка та затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу</i>	15.12.2022	15.12.2022
3	<i>Вступ</i>	01.03.2023	
4	<i>Розділ 1. Теоретичні основи підвищення рентабельності підприємства</i>	25.06.2023	
5	<i>Розділ 2. Аналіз виробничо-фінансових показників діяльності «Київміськбуд»</i>	01.09.2023	
6	<i>Підготовка статті у збірник наукових статей магістрів</i>	15.09.2023	
7	<i>Розділ 3. Інформаційна модель рівня рентабельності підприємства(на прикладі Київміськбуд)</i>	18.10.2023	
8	<i>Висновки та пропозиції</i>	01.11.2023	
9	<i>Здача випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі науковому керівнику</i>	15.11.2023	
10	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи</i>	29.11.2023	
11	<i>Виправлення зауважень, зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи</i>	30.11.2023	
12	<i>Представлення готової зшитої випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі</i>	02.12.2023	
13	<i>Публічний захист випускної кваліфікаційної роботи</i>	За розкладом роботи ЕК	

6. Дата видачі завдання «15» грудня 2022 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ Гамалій В.Ф.
(підпис) (прізвище, ініціали)

8. Гарант освітньої програми

_____ Гамалій В.Ф.
(підпис) (прізвище, ініціали)

9. Завдання прийняв до виконання студент

_____ Мельник А.Ю.
(підпис) (прізвище, ініціали)

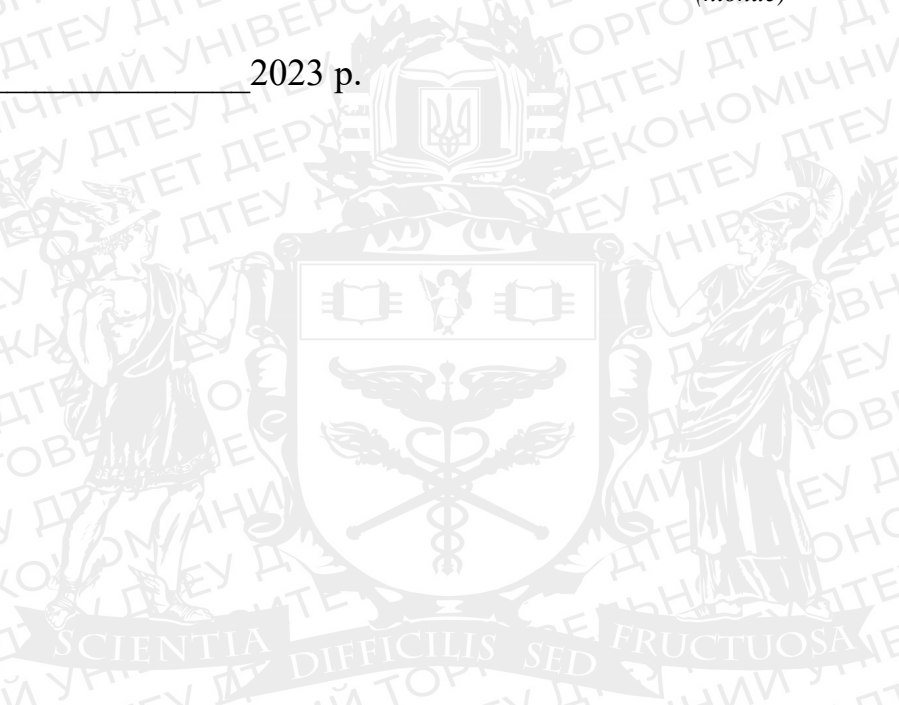
11. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студентки Мельник А.Ю.
(*прізвище, ініціали*)
може бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

Гарант освітньої програми _____ Гамалій В.Ф.
(*підпис*) (*прізвище, ініціали*)

Завідувач кафедри _____ Роскладка А.А.
(*підпис*) (*прізвище, ініціали*)

« _____ » _____ 2023 р.



Анотація

В даній роботі розроблена інформаційна модель рівня рентабельності підприємства в умовах ринкових відносин.

У вступі обґрунтовано актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи, визначено мету та завдання, об'єкт та предмет дослідження, зазначено практичне значення роботи.

У першому розділі «Теоретичні основи підвищення рентабельності підприємства» на підставі аналізу літературних джерел викладено сутність, цілі та методи аналізу підприємств, розглянуто існуючі методи проведення аналізу рентабельності.

У другому розділі «Аналіз виробничо-фінансових показників діяльності «Київміськбуд»» надано організаційно-економічна характеристика підприємства, проведено аналіз його майнового стану, а також аналіз та оцінка ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності, сформульовані висновки.

У третьому розділі «Інформаційна модель рівня рентабельності підприємства (на прикладі «Київміськбуд»)» розглянуто шляхи покращення підприємств будівельної галузі на сучасному етапі, розроблена інформаційна модель рівня рентабельності підприємства в умовах ринкових відносин.

Ключові слова: оцінка ефективності діяльності компанії, показники рентабельності, інформаційна модель, фінансовий стан підприємства, будівельна сфера.

Annotation

In this work, an information model of the level of profitability of the enterprise in the conditions of market relations is developed

The introduction substantiates the relevance of the topic of the final qualification work, defines the goal and task, the object and subject of the research, and indicates the practical significance of the work.

In the first chapter "Theoretical foundations of increasing the profitability of the enterprise" based on the analysis of literary sources, the essence, goals and methods of enterprise analysis are outlined, and the existing methods of profitability analysis are considered.

In the second section, "Analysis of production and financial indicators of the activity of Kyivmiskbud", the organizational and economic characteristics of the enterprise are provided, an analysis of its property status is carried out, as well as an analysis and assessment of liquidity, financial stability, business activity and profitability, and conclusions are formulated.

In the third chapter, "Information model of the level of profitability of the enterprise (on the example of Kyivmiskbud)", the ways of improving enterprises of the construction industry at the current stage are considered, and an information model of the level of profitability of the enterprise in the conditions of market relations is developed.

Keywords: assessment of the company's performance, profitability indicators, information model, financial condition of the enterprise, construction industry.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1 Розгляд рентабельності як показника фінансового стану підприємства.	5
1.2 Фактори, які впливають на зміну рентабельності підприємства та методи їх розрахунку.	11
2.1 Організаційно-економічна характеристика «Київміськбуд».....	21
РОЗДІЛ 3. ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	48
3.1 Обґрунтування шляхів підвищення рентабельності підприємства	48
3.2 Розробка інформаційної моделі рівня рентабельності підприємства.....	52
3.3 Аналіз ефективності запропонованої моделі та можливості використання її в управлінні підприємством.....	56
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65
ДОДАТКИ	68
Додаток А.....	68
Додаток Б	78

ВСТУП

В сучасних умовах підприємства становлять основу ринкової економіки. Важливо зрозуміти, чому відбувається зниження рентабельності підприємств, які кошти слід використати для того, щоб її стабілізувати та навіть підвищити. Відповісти на ці питання неможливо без уточнення поняття рентабельності, форм її прояву, способів розрахунку, факторів, які впливають її величину. Головним завданням кожного підприємства є отримання максимальної прибутку за мінімальних витрат. Для забезпечення високої прибутковості підприємства необхідно ретельно аналізувати ситуацію, що склалася на ринку, а також здійснювати необхідний аналіз усередині самого підприємства. Досягнення поставленої мети можливе лише за правильного та раціонального планування діяльності підприємства. Показниками, що характеризують ефективність діяльності підприємства, є прибуток та рентабельність.

Прибуток є метою діяльності підприємства, а за допомогою показника рентабельності можна точно оцінити рівень розвитку підприємства як загалом, так і з різних сторін. Показник рентабельності - узагальнюючий показник економічної ефективності, означає дохідність, прибутковість підприємства.

Аналіз рентабельності дозволяє визначити, які види продукції та які господарські підрозділи забезпечують найбільшу прибутковість підприємства. Це відіграє важливу роль у ринкових умовах, де фінансова стійкість підприємства залежить від спеціалізації та концентрації виробництва. Показники рентабельності є одним з найважливіших у оцінці господарської діяльності підприємства, тому необхідно аналізувати їхню динаміку та прагнути до підвищення значень.

Рентабельність – показник економічної ефективності виробничої діяльності підприємствами, що комплексно відображає використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Таким чином, підприємству необхідно постійно знаходити всілякі шляхи покращення ефективності своєї діяльності з метою отримання максимально можливого прибутку. Підприємству необхідно визначити

які кошти слід використовувати, щоб її стабілізувати і навіть підвищити. Відповісти на всі ці питання неможливо без уточнення поняття рентабельності, способів розрахунку та факторів, що впливають на її величину.

Мета роботи – полягає у дослідженні та розробці інформаційної моделі рівня рентабельності підприємства в умовах ринкових відносин

Об'єкт дослідження – процес побудови інформаційної моделі діяльності підприємства в умовах ринкових відносин

Предметом дослідження – рівень рентабельності підприємства основним видом діяльності якого є організація будівництва споруд.



РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Розгляд рентабельності як показника фінансового стану підприємства.

Ринкова економіка зумовлює підвищення ефективності діяльності підприємств, конкурентоспроможності продукції на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання та управління виробництвом і т.д. В економічних підручниках зустрічається кілька визначень рентабельності. Одне їх звучить так: рентабельність (від нього. *rentabel* - прибутковий, прибутковий) - показник економічної ефективності діяльності підприємства, що відображає комплексне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів [1]. В інших навчальних матеріалах можна зустріти трохи інше визначення: рентабельність - показник, який є відношенням прибутку до суми витрат на виробництво, грошовим вкладенням або сумі майна фірми, що використовується для організації діяльності [2]. Рентабельність комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства

Рентабельність завжди є зіставленням доходу і капіталу, вкладеного у його отримання. Зв'язуючи прибуток із вкладеним капіталом, рентабельність дозволяє порівнювати рівень прибутковості підприємства з альтернативним використанням капіталу чи прибутковістю, отриманою підприємством за схожих умов ризику. В зв'язку з тим що капітал завжди приносить прибуток і для вимірювання рівня доходності, представляє винагороду за ризик, прибуток зіставляється з розміром капіталу, який буде необхідний для отримання цього прибутку.

Аналіз прибутку та рентабельності є частиною аналізу фінансово господарської діяльності. Мета аналізу рентабельності проявляється в оцінці можливості підприємства приносити дохід вкладений у підприємство. Від рівня рентабельності залежить інвестиційна привабливість організації. Аналіз рентабельності підприємства має на увазі за собою наступні завдання:

- оцінити прибутковість фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оцінити ефективність ресурсів підприємства;
- визначити вплив як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на рентабельність;
- визначити можливі резерви підвищення прибутку підприємства;
- розробити заходи щодо використання виявлених резервів [3]

Економічні результати діяльності підприємства можна оцінити різними показниками: обсяг випущеної продукції, обсяг продажів, отриманий прибуток. Однак аналізу цих показників недостатньо, щоб сформувати повне уявлення про ефективність діяльності підприємства. Дані показники є абсолютною характеристикою оцінки діяльності підприємства, вірна інтерпретація яких при оцінці ефективності може бути здійснена лише у взаємозв'язку з іншими показниками, що відображають вкладені у підприємство засоби. Наприклад, за сумою отриманого прибутку не завжди можна дати оцінку про рівень прибутковості підприємства, оскільки на її розмір впливає не лише якість роботи підприємства, а й масштаби його діяльності. Сума одержуваного прибутку може зростати, а ефективність виробництва в цей час може залишатися на колишньому рівні і навіть знижуватися. Це може статися в тому випадку, якщо приріст прибутку отримано за рахунок кількісних (екстенсивних) факторів виробничої діяльності – збільшення чисельності працівників, використовуваного устаткування тощо. Якщо ж при зростанні чисельності працівників їхня продуктивність залишилася колишньою або навіть знизилася, то й ефективність виробничої діяльності підприємства відповідно або змінюється, або знижується. Саме тому для оцінки ефективності роботи підприємства в цілому напрямів діяльності (господарської, фінансової, підприємницької) в економічному аналізі розраховують показники рентабельності підприємства [4].

Особлива роль рентабельності полягає у можливості оцінити ефективність управління підприємством, оскільки одержання високого рівня прибутку та достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від раціональності та правильності прийнятих управлінських рішень на підприємстві. Таким чином, рентабельність представляє один із критеріїв якості керування підприємством. І у зв'язку з цим головною метою діяльності будь-якого підприємства стає пошук найбільш оптимальних управлінських рішень, орієнтованих на максимально можливе підвищення прибутку. Крім того, рентабельність відіграє велику роль у процесі прийняття рішень у галузі планування, інвестування, при складанні кошторисів, контролю та оцінки діяльності підприємства та її економічних результатів [5].

Ефективність управлінських рішень, прийнятих на підставах використання показників рентабельності, може бути досягнуто при дотриманні наступних умов:

- необхідно здійснити правильний вибір об'єкта управління та постановити основну мету вирішення завдання;
- обґрунтувати метод розрахунку аналізованих показників;
- виявити кількісну та якісну оцінку взаємозв'язку між факторами, що визначають рівень аналізованих параметрів;
- інтерпретувати отримані результати з економічної точки зору, порівняти їх у динаміці з показниками інших підприємств, середньогалузевим рівнем, прийнятими базовими нормами;
- сформулювати висновки, виділити сильні та слабкі сторони, зони «ризиків» та «благополуччя», виділити і розділити фактори, що створюють можливість досягнення поставленої мети [6].

За отриманим значенням рівня рентабельності підприємства можна оцінити його довгострокове благополуччя, тобто здатність отримувати достатній прибуток у своїй подальшій діяльності, а також у галузі інвестицій. Цей показник є

визначальним для довгострокових кредиторів, інвесторів, які вкладають гроші у власний капітал підприємства.

У разі ринкових відносин особлива роль відводиться показникам рентабельності продукції, що характеризують рівень прибутковості (збитковості) її виробництва. Аналіз рентабельності сукупності виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, а також окремих їх видів, допоможе виявити внутрішні резерви зниження собівартості продукції, шляхи підвищення якості продукції для можливого відповідного збільшення цін, що у будь-якому випадку підвищить рентабельність виробничої діяльності підприємства, а отже, і покращить його фінансове, соціально-економічне становище, підвищить конкурентоспроможність. Аналіз середніх рівнів рентабельності дозволяє визначити, які види продукції та які господарські підрозділи забезпечують велику прибутковість. Це стає особливо важливим у сучасних, ринкових умовах, у яких фінансова стійкість підприємства практично повністю залежить від спеціалізації та концентрації виробництва [7].

Показники рентабельності оцінюють прибутковість підприємства з різних сторін. Рентабельність поділяють на: загальну – відсоткове відношення балансового прибутку (прибутку до оподаткування) до середньорічного сумарного вартості виробничих основних фондів та оборотних коштів; і розрахункову, яка є відношенням розрахункового прибутку до середньорічної вартості тих виробничих фондів, з яких стягується плата за фонди. Застосовується також показник рівня рентабельності витрат - відношення прибутку до собівартості товарів, робіт, послуг. Однією з переваг використання показників рентабельності при проведенні економічного аналізу є можливість порівняння ефективності діяльності не лише одного підприємства, а й застосування багатовимірного порівняльного аналізу кількох підприємств за кілька років. Абсолютні цифри є неінформативними. Достовірніше судити про роботу підприємства можна лише знаючи динаміку їх зміни. Показники рентабельності також є важливими елементами факторного середовища формування прибутку підприємств, як і інші відносні показники [8].

Дослідження рентабельності дозволяє розкрити величезну кількість тенденцій розвитку, воно покликане вказати керівництву підприємства на шляху до ефективного формування, на помилки у господарській діяльності, а крім того виявити способи збільшення доходу, що дозволить зрештою дозволити підприємству успішніше здійснювати свою діяльність.

До основних функцій рентабельності відносяться:

1) облікова функція - фіксування результатів діяльності підприємства. Динаміка показника рентабельності свідчить про успіх або невдачу у веденні діяльності, а також підвищенні чи зниженні обсягів виробництва. Підвищення рентабельності спричинене збільшенням ефективності використання матеріальних, сировинних та трудових ресурсів, а зниження є вказівником низької результативності управлінських дій керівництва підприємства.

2) оцінна функція – інструмент порівняння фактичних значень прибутку з витратами, ціною та доходами. Аналіз зв'язків між рентабельністю та основними економічними показниками дозволяє встановити оптимальні значення цін та обсягів продукції. Порівняння показників рентабельності, витрат та споживання ресурсів дозволяє встановити рівень адекватності існуючої ціни на товари, роботи, послуги та скоригувати їх при необхідності.

3) розподільча функція - безпосередньо важлива у цьому, що її величина є одним з основних критеріїв у процесі розподілу частини додаткового продукту - прибутку підприємства.

4) стимулююча функція – нормативне значення рентабельності дозволяє підприємству успішно протистояти негативним змінам в економічній сфері країни. Таким чином, високе зростання прибутку, при незмінних витратах, сприяє розвитку підприємства та позитивну динаміку його виробничого зростання.

5) функція винагороди (належить до акціонерних підприємств) - власники акціонерних підприємств отримують бонуси, пов'язані з збільшенням вартості

вкладеного капіталу, останнє забезпечується підвищенням рентабельності та супутнім зростанням ділової репутації [9].

Основні ознаки показників рентабельності у системі виробничих відносин:

- ставлення прибутку до витрат виробництва, характеризує рівень прибутковості витрат (на придбання сировини, матеріалів, палива, амортизацію основних засобів, на витрати з управління та обслуговування виробництвом та виплату заробітної плати працівникам);
- відношення прибутку до середньорічної вартості виробничих фондів, що характеризує відносний розмір зростання авансованих витрат та дає оцінку економічної ефективності виробничих фондів.

Реальний зміст з'являється у показників рентабельності, які характеризують ефективність витрат підприємства з прибутку, отриманого після реалізації продукції. Мета застосування методів аналізу рентабельності полягає у пошуку ефективних умов розвитку підприємства. Це дозволяє досліджувати резерви збільшення прибутку та рентабельності, виробити заходи, спрямовані на покращення фінансово-господарської діяльності. Економічна діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з політикою формування прибутку, а господарські процеси - з організацією та плануванням виробничої діяльності будівельно-монтажного підприємства. Схему зміни рентабельності підприємства можна уявити наступним чином:



Рисунок 1.1 Зміна рентабельності підприємства

Основні шляхи зростання рентабельності виробництва підприємства - збільшення питомої ваги спеціалізованого виробництва, застосування сучасних методів організації виробництва та праці відповідно до вимог науково-технічного прогресу, прискорення впровадження та освоєння нової, більш прогресивної техніки, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, покращення її якості, посилення режиму економії у витраченні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та підвищення матеріальної зацікавленості працівників у результатах своєї праці. Рентабельність, являючи собою кінцевий результат діяльності підприємства, створює умови для його розширення, розвитку, самофінансування та підвищення конкурентоспроможності. Рентабельність дозволяє аналізувати діяльність підприємства, виявляти шляхи забезпечення виживання в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, а також надає можливість здійснення управління грошовими коштами та сприяє безперебійному процесу виробництва та реалізації продукції. У зв'язку з цим питання аналізу показників рентабельності набуває особливої актуальності, головна мета якого – виявити конкретні причини її зниження та знайти шляхи відновлення [10]. Таким чином, перед економічною наукою стоїть мета: зміцнити інтерес до аналізу рентабельності як економічно важливого явищу.

1.2 Фактори, які впливають на зміну рентабельності підприємства та методи їх розрахунку.

Коефіцієнти оцінки рентабельності (прибутковості) являють собою систему показників, яка характеризує здатність підприємства забезпечувати необхідний рівень прибутку в процесі здійснення своєї господарської діяльності, що визначає загальну ефективність використання активів і вкладеного капіталу підприємства. Показники рентабельності відносяться до похідних від прибутку відносних показників, які дозволяють оцінювати результативність вкладених коштів, а також вони використовуються в економічних розрахунках та у процесі фінансового

планування. Показники рентабельності розраховуються з метою забезпечення повною інформацією про ефективність діяльності підприємства та дозволяють порівнювати їх з попередніми показниками [11]. Загальний вид показників рентабельності можна подати як відношення кінцевого економічного результату обсягу витрачених його отримання ресурсів (витрат). У зв'язку з цим при розрахунках рентабельності як однієї з основних сфер ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства у чисельнику формули використовуються такі показники прибутку: прибутку до оподаткування, чистого прибутку, валового, прибутку від продажів. У знаменнику формули використовуються ресурси (інвестиції), майно (активи), виручка від продажу товарів (продукції, послуг, робіт), собівартість реалізації товарів (продукції, робіт, послуг), виручка від продажу товарів та інші. Як в українській, так і в зарубіжній практиці найчастіше можна зустріти два підходи до розрахунку показників рентабельності: ресурсний та витратний. Ресурсний підхід до розрахунку показників рентабельності полягає в тому, що в чисельнику використовуються або показники загального, чистого прибутку, а знаменнику - ресурси. Витратний підхід використовують для розрахунку показників рентабельності продукції: виробленої, реалізованої, одиниці окремих видів чи груп продукції, послуг робіт, товарів. Ці показники розглядаються як відношення прибутку до відповідних витрат. Як показники прибутку можуть бути використані: загальний прибуток, чистий, від реалізації та продукції (товарів, робіт, послуг). Як витрати: загальна сума витрат на реалізацію продукції (товарів, послуг, робіт) та виробництво, здійснення інших видів діяльності; повна собівартість одиниці виробленої продукції (товарів, послуг, робіт) реалізованої продукції (товарів, послуг, робіт, послуг). Дані рентабельності, розраховані за цим методом, дають ефективний результат використання коштів, спожитих у процесі провадження або провадження інших видів діяльності [12]

Усі показники рентабельності зазначаються у відсотках або коефіцієнтів і відображають всю частку прибутку з кожної грошової одиниці витрат. Якщо в

чисельнику взято суму чистого прибутку або прибутку звітного періоду, а в знаменнику - загальна сума витрат за всіма видами діяльності, то цей показник рентабельності повинен використовуватися для оцінки ефективності всієї діяльності підприємства, організації.

Так як у розрахунку показників рентабельності за ресурсним та витратним підходом знаменники різні, важливо відобразити це і в назві показників. Виходячи з цієї позиції, показники, що розраховуються як відношення витрат і прибутку, можна назвати рентабельністю, а як відношення прибутку та ресурсів - прибутковістю. Для оцінки ефективності роботи підприємства загалом використовують показники рентабельності, що характеризують дохідність різних напрямів його діяльності. Показники рентабельності можна об'єднати у групи:

- 1) показники рентабельності продажів (обороту);
- 2) показники, що використовуються для оцінки окупності витрат виробництва та інвестиційних проектів;
- 3) показники рентабельності капіталу та його частин.

Всі ці показники повинні розраховуватися на основі чистого прибутку, балансового прибутку та прибутку від реалізації продукції [13].

Для розрахунку рівня прибутковості підприємства всі показники рентабельності можуть бути об'єднані в такі групи:

- 1) показники, що використовуються для оцінки доходу продукції, а також витрачених ресурсів виробництва та витрат. Методика їх розрахунку базується на застосуванні показників прибутку підприємства, прибутку від реалізації продукції, чистого прибутку (у чисельнику) та показників сукупних витрат - собівартості, основних фондів, оборотних коштів, оплати праці, чисельності працівників, виробничих площ тощо.
- 2) показники, що використовуються для оцінки прибутковості діяльності підприємства загалом. Методика їх розрахунку заснована на застосуванні показників прибутку підприємства або прибутку від реалізації продукції,

чистого прибутку (у чисельнику) та показників реалізованої продукції, собівартості, величини акціонерного капіталу, вкладеного капіталу, власного капіталу, позикового капіталу або сукупного капіталу (у знаменнику) [14].

Найбільш поширеними показниками у практиці українських підприємств є: загальна рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства необхідно починати з розрахунку загальної рентабельності, що узагальнює показник економічної ефективності підприємства. Показник відображає, яку частину від виручки становить прибуток до оподаткування, потім проводиться його аналіз у поступовій динаміці і порівнюється із середньогалузевими значеннями.

Цей коефіцієнт визначається за наступною формулою:

$$R_{\text{заг}} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Загальна вартість активів}} * 100 \quad (1.1)$$

Рентабельність продажів (ROS) - є одним з найбільш об'єктивних показників, що характеризує єдність стратегічних і тактичних цілей підприємства, відображає ефективність діяльності підприємства та показує частку (у відсотках) прибутку від продажів у загальній виручці підприємства.

Показник характеризує найважливішу частину діяльності підприємства - реалізацію своєї продукції. Важливо не те, скільки продукції продало підприємство, а те, скільки прибутку воно заробило з цих продажів. Зменшення цього показника може свідчити зниження попиту на продукцію [15]. Показник розраховується за такою формулою:

$$ROS = \frac{\text{Прибуток(збиток) від продажів}}{\text{Виручка}} * 100 \quad (1.2)$$

Рентабельність активів (ROA) – показує як ефективно підприємство використовує своє майно (активи). Зниження цього показника може свідчити про падіння попиту на продукцію чи перенакопичення активів. У вузькому значенні показник відображає віддачу (дохід), яка припадає на кожен гривню задіяних активів і розраховується за наступною формулою:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів}} * 100 \quad (1.3)$$

Нормативне значення для цього показника не регламентовано і оцінюється тенденція його зміни.

Рентабельність активів підприємства ділиться на: рентабельність оборотних активів (сировина, матеріали, запаси, дебіторська заборгованість); рентабельність необоротних активів (основні кошти, нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення). Рентабельність оборотних активів (RCA) показує можливості підприємства генерувати достатній обсяг прибутку стосовно оборотних активів. Чим більший даний фінансовий коефіцієнт, тим ефективніше використовуються оборотні активи. Формула розрахунку рентабельності оборотних активів представлена нижче.

$$RCA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Оборотні активи}} * 100 \quad (1.4)$$

Рентабельність необоротних активів (RFA) - показує здатність підприємства забезпечувати достатній обсяг прибутку стосовно основних засобів підприємства. Чим вище значення цього показника, тим ефективніше використовуються кошти [16]

$$RFA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Необоротні активи}} * 100 \quad (1.5)$$

Капітал - сукупність майна, що використовується для отримання прибутку. Рентабельність капіталу поділяється на:

- Рентабельність власного капіталу;
- Рентабельність перманентного капіталу.

Рентабельність власного капіталу (ROE) є головною характеристикою діяльності підприємства з позиції його власників. Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$ROE = \frac{\text{Прибуток(збиток) до оподаткування}}{\text{Середня величина власного капіталу}} * 100 \quad (1.6)$$

Цей показник показує ефективність використання власного капіталу. Економічний зміст - кількість прибутку, що припадає на кожну одиницю власного капіталу підприємства. Він є базовим коефіцієнтом, що характеризує ефективність вкладень у будь-яку діяльність.

Рентабельність перманентного капіталу (ROIC) – показник, який відображає ефективність використання підприємством перманентного (довгострокового) капіталу. Чим ефективніша діяльність підприємства, тим вище цей показник. Однак при дуже високих значеннях показника рентабельності перманентного капіталу виникає ризик банкрутства підприємства через наявність великої кількості незабезпечених зобов'язань [17]. Рентабельність перманентного капіталу розраховується за такою формулою:

$$ROIC = \frac{\text{Прибуток(збиток) до оподаткування}}{\text{Середня величина власного та позичкового капіталу}} * 100 \quad (1.7)$$

Рентабельність виробництва - одна із найголовніших показників виробничо-господарську діяльність підприємства. Аналіз результатів розрахунку рентабельності виробництва дозволяє оцінити загальну ситуацію на підприємстві та прийняти відповідні рішення для підвищення значень цього показника. Підвищення рентабельності можна досягти з допомогою збільшення прибутку від реалізації продукції, зниження собівартості, і навіть ефективного використання устаткування.

Рентабельність виробництва поділяється на:

- Чиста рентабельність виробництва;
- Валова рентабельність виробництва.

Чиста рентабельність виробництва показує скільки прибутку отримано з кожного витраченого долара, гривні або іншої валюти.

$$R_{ч} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від продажу}} * 100 \quad (1.8)$$

Валова рентабельність виробництва показує частку валового прибутку в обсязі продаж підприємства.

$$R_v = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка від продажу}} * 100 \quad (1.9)$$

Щодо всіх вищевказаних показників бажаною є позитивна динаміка. Показники рентабельності відображають співвідношення прибутку підприємства та факторів, які є передумовами його виникнення. Важливе значення при цьому має не тільки величина показників рентабельності, скільки їх динаміка та відповідність середньогалузевим показникам. Тільки за допомогою порівняння можна встановити, чи є ефективність діяльності підприємства високою чи низькою.

Вивчення рентабельності, як та інших показників господарської діяльності підприємства, необхідно проводити за тривалий період часу, бажано з початку його функціонування. Такий аналіз дозволяє вивчити прибутковість підприємства за сукупністю років, оцінити динаміку його фінансово-господарського розвитку, що дозволить більш ефективно визначити перспективи економічного та соціального зростання.

Для того щоб доцільно та раціонально приймати організаційні, господарські та управлінські рішення щодо збільшення прибутку, необхідно, перш за все, класифікувати фактори, що впливають на рентабельність підприємства. Знання впливу чинників на динаміку рентабельності, вміння визначати їх вплив дозволяють створити механізм управління цими чинниками, механізм пошуку резервів. Для більш детальної та обґрунтованої оцінки показників рентабельності торговельного підприємства необхідний факторний аналіз, на основі якого стане можливим виявлення конкретних факторів фінансово-господарської діяльності, які відіграли негативну роль [18]. Одна з головних особливостей аналізу показників рентабельності - вивчення причин (чинників), що впливають на їх рівень та динаміку. Для виявлення та вимірювання впливу різних факторів використовуються певні методики факторного аналізу, для реалізації яких потрібно побудова адекватної системи факторних моделей. Різноманітність чинників, які впливають на результати діяльності організації, слід систематизувати за низкою

класифікаційних ознак. Так як у процесі проведення аналізу діяльності організації використовується максимальна кількість різноманітних показників, то необхідно їх упорядкування, угруповання, систематизація, класифікація. Таким чином, фактори, що впливають на діяльність підприємства можна поділити на:

- внутрішні фактори, які повністю залежать від діяльності підприємства;
- зовнішні фактори, що складаються під впливом ринкового середовища проживання і залежать від діяльності підприємства.

Перша група факторів (внутрішніх) складається з п'яти основних показників, що визначають розмір одержуваного прибутку та які перебувають у сфері управління персоналом підприємства. Так, до внутрішніх факторів належать:

- обсяг реалізації товарів;
- собівартість товарів (робіт, послуг);
- встановлена ціна продажу;
- структура асортименту товарів (робіт, послуг), що продаються;
- якісна структура товарів (робіт, послуг).

Великий і, можливо, визначальний вплив впливають зовнішні фактори ринкового конкурентного середовища, до яких можна віднести:

- кон'юнктура ринку;
- інфляція, внаслідок якої спотворюється реальний прибуток підприємства, не можуть складання бізнес-прогнозів на майбутній період;
- непередбачувана податкова, цінова, валютна, митна політика держави в умовах економічної кризи [19].

Для того, щоб виявити причини зміни рентабельності, необхідно проводити факторний аналіз, за допомогою якого можна визначити резерви зростання рентабельності. При цьому можуть бути використані нескладні факторні моделі, призначені для виявлення факторів, що впливають на прибуток і рентабельність. Проводячи факторний аналіз рентабельності та виявляючи негативний вплив на її

рівень окремих факторів, можна отримати обґрунтовану розрахунковими показниками аналітичну інформацію, яка використовується для прийняття управлінських рішень, націлених на пошук та реалізацію наявних резервів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності організації.

У міжнародній практиці підходи розрахунку рентабельності та її коефіцієнтів використовуються за багатьма методиками. Одних видів прибутку налічується понад 20 найменувань [20]. Наприклад, американськими стандартами жорстко регламентовані лише найважливіші складові та кінцеві показники прибутку, а проміжні показники можуть використовуватися на розсуд підприємств. Хоча назва показника, який використовується у міжнародних стандартах, збігається з назвою показника в українській фінансовій звітності, їх зміст може значно відрізнятись [21]. Так, валовий прибуток на ринку розраховується за мінусом, у тому числі й амортизаційних відрахувань, а за західними стандартами передбачено їх наявність у складі валової маржі. У іноземних країнах для забезпечення системного підходу щодо факторів зміни прибутку та прогнозування його величини використовують маржинальний аналіз, основу якого лежить маржинальний дохід. Останнім часом все більший інтерес проявляється до методики аналізу прибутку, яка використовується через розподіл виробничих та збутових витрат на постійні та змінні, та категорії маржинального доходу. Така методика широко застосовується у країнах із розвиненими ринковими відносинами. Вона дозволяє вивчити залежність прибутку від невеликого обсягу найважливіших чинників і основі цього управляти ходом формування її величини. На відміну від методики аналізу прибутку, що застосовується на українських підприємствах, вона дозволяє повніше врахувати взаємозв'язки між показниками та точніше виміряти вплив факторів. «Директ-костинг»-західна система управлінського (виробничого) обліку, що виникла і розвивається в умовах ринкової економіки, заснована на класифікації витрат на постійні та змінні і включає в себе облік витрат за їхніми видами, місцями виникнення та носіями, а також аналіз витрат та прийняття управлінських рішень

[22]. Здебільшого все залежить від розрахунку показників, вкладених у підсумкову методику. Саме тому у міжнародній практиці особливе значення при розрахунку рентабельності надається виробничому обліку та його деталям. Позитивний результат будь-якого показника рентабельності залежить від єдиних економічних процесів та явищ:

- підвищення ефективності використання ресурсів організаціями, підприємствами на основі стабільності взаємних розрахунків та системи розрахунково-платіжних відносин.
- вдосконалення системи управління виробництвом та будь-яким підприємством в умовах ринкової економіки на основі подолання кризи у фінансово-кредитній та грошовій системах.
- індексація оборотних коштів та конкретне визначення джерел їх формування.

До нашого часу в нашій країні система «директ-костинг» не застосовувалася, а була поширена лише система обліку та калькулювання повної собівартості. Тому серед українських авторів, які аналізують західний досвід, у тому числі викладають питання «директ-костингу», немає єдиної думки про сутність цієї системи. З використанням цієї методики аналізу показників рентабельності вся міць і сила у тому, що з її використанні враховується взаємозв'язок елементів моделі, зокрема обсягу продажу, витрат і прибутку. Це гарантує вищий рівень планування та прогнозування фінансових результатів, більш точне обчислення впливу факторів і, як наслідок, застосування цього методу у фінансовому менеджменті українських підприємств дозволить якісніше керувати процесом формування фінансових результатів. Але це стане можливим лише за умови організації планування та обліку витрат підприємств у системі «директ-хостинг» [23].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ «КИЇВМІСЬКБУД»

2.1 Організаційно-економічна характеристика «Київміськбуд»

"Київміськбуд" є однією з найбільших будівельних компаній, яка діє в Україні. Ця організація виконує різноманітні будівельні, реконструкційні та інженерні проекти у столиці України - Києві та його околицях.

"Київміськбуд" є великою компанією з численними підрозділами та підпільними організаціями. Їх структура включає в себе будівельні бригади, інженерні підрозділи, відділи проектування та планування, а також управління ресурсами та фінансами.

"Київміськбуд" спеціалізується на будівництві житлових, комерційних та інфраструктурних об'єктів. Вони виконують різноманітні проекти, включаючи житлові будинки, офісні будівлі, торгові центри, дорожньо-транспортну інфраструктуру та інші об'єкти.

Компанія має стабільні фінансові показники та здатність фінансувати великі проекти. Вони працюють з різними фінансовими партнерами та інвесторами, щоб забезпечити потрібний капітал для проектів.

Стратегічний акціонер «Київміськбуд» – Київська міська громада, якій належить 80 % акцій Товариства. Холдингова компанія «Київміськбуд» об'єднує в своєму складі підприємства та організації, які здатні забезпечити реалізацію всього циклу будівельного проекту – від розроблення проектно-кошторисної документації до зведення споруди та організації її подальшої експлуатації. Наявність сертифікованої системи управління, побудованої за вимогами та принципами «проектного менеджменту», кваліфікованого персоналу, найсучаснішої виробничо-технічної бази – визначальна особливість, за яку «Київміськбуд» обирають замовники та інвестори. Компанію створено 1955 року зі створення Головного управління житлового і цивільного будівництва при Київському міськвиконкомі на базі спеціалізованих підприємств Києва.

Основним видом діяльності підприємства є монтаж будівель та споруд із збірних конструкцій. З метою забезпечення основної діяльності та з урахуванням спеціалізації виробництва Товариство здійснює такі види діяльності:

1. Координація діяльності підприємств будівельного комплексу.
2. Забезпечення підприємств замовленнями на будівництво, координація виконання і фінансування робіт.
3. Управління соціальною сферою, її розвиток і вдосконалення.
4. Управління корпоративними правами.
5. Діяльність, спрямована на підвищення якості будівництва, впровадження нових технологій, підготовку спеціалістів.
6. Діяльність, спрямована на створення і укріплення іміджу компанії на будівельному ринку, реклама.
7. Виконання функцій замовника по будівництву, реконструкції та проектуванню об'єктів.
8. Виконання функцій ген. підрядника по об'єктах міського замовлення, зарубіжних та інших інвесторів.
9. Інвестиційна діяльність – розроблення та впровадження схем залучення коштів в будівництво.
10. Взаємодія з фінансовими установами по впровадженню схем іпотечного фінансування об'єктів будівництва.

Компанія працює у наступних галузях промисловості (загально-будівельні та спеціалізовані організації, здійснюють будівельні, монтажні та інші роботи підрядним та господарським способом;

- організації, які здійснюють будівельно-монтажні роботи господарським способом;
- компанія має право здійснювати будь-які види діяльності, не заборонені законами України

Силами працівників “Київміськбуду” збудована переважна більшість унікальних об’єктів, які прикрашають місто: готелі “Славутич”, “Либідь”, “Київ”, “Спорт”, “Хрещатик”, “Салют”, “Козацький”, меморіальний комплекс Великої Вітчизняної війни, споруда АСК телебачення, університети, універсами, промислові об’єкти і споруди, лабораторні корпуси та безліч інших об’єктів. Гордістю київміськбудівців стали реконструйовані об’єкти – Палац культури “Україна”, Національна філармонія, оновлені площі та вулиці Києва, переобладнання транспортних вузлів біля станції метро “Петрівка”, автовокзалу, площі Слави. Цей перелік доповнюють збудовані багатофункціональні транспортні розв’язки у кількох рівнях – по вулиці О. Теліги та Севастопольської площі. Окрасою Києва безумовно стало спорудження Південного залізничного вокзалу, який побудований “Київміськбудом” за 158 днів. По термінах будівництва – це, безумовно, рекорд.

«Київміськбуд» — лідер будівельної галузі України. Найбільший та найвизначніший оператор ринку нерухомості, орієнтований на потреби громадян із середнім рівнем доходів. Компанія тримає курс на забезпечення максимальної доступності своєї продукції найширшому колу споживачів.

"Київміськбуд" – лідер будівельної галузі України. Найбільший оператор ринку нерухомості, орієнтований на забезпечення житлом громадян із середнім рівнем доходів. Компанія орієнтована на максимальну доступність своєї продукції до широкого кола споживачів. «Київміськбуд» – активний учасник державної програми «Доступне житло».

Роки роботи «Київміськбуд»:

- побудоване місто, яке більш ніж в 9 разів перевищує житловий фонд довоєнного Києва;
- понад 45 мільйонів квадратних метрів житла;
- 651 дитячих садків;
- 345 загальноосвітніх шкіл;

- більше 200 великих комплексів охорони здоров'я;
- тисячі будинків і споруд торговельного та побутового обслуговування і виробничого призначення;
- десятки кінотеатрів, бібліотек, готелів;
- сотні лабораторних і навчальних корпусів, науково-дослідних інститутів і університетів;
- десятки тисяч кілометрів доріг, інженерних мереж та комунікацій різноманітного призначення, які забезпечують життєдіяльність міського господарства;
- залучення у будівництво майже одного мільярда гривень коштів внутрішніх вітчизняних інвесторів;
- формування соціальних та виробничих основ для створення цивілізованого ринку житла.

За роки існування “Київміськбуд” майже 2000 працівників відзначені Урядовими та державними нагородами, майже 400 – почесним званням заслужених працівників галузі. Досягнення кожного трудового дня холдингової компанії стають історією – історією “Київміськбуд”, історією Києва, історією України. І творять її роботящі руки, знання, досвід і розум усіх працівників холдингу [24].

Діяльність компанії, пов'язана з розвитком житлового будівництва, набула статусу "Народного проекту".

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ПрАТ «ХК «КИЇВМІСЬКБУД»

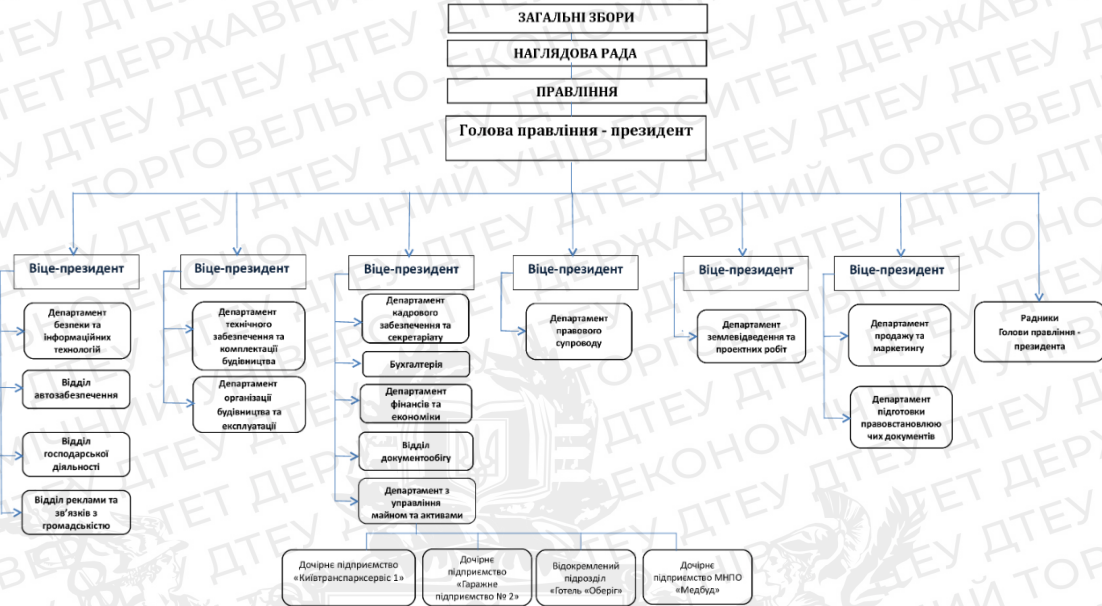


Рис 2.1. Організаційно-управлінська структура

Джерело: розроблено автором

Організаційна структура, що склалася, дозволяє кваліфіковано виконувати будівельно-монтажні роботи підприємством «Київміськбуд», роботи зі зведення будівель та споруд, а також грамотне керівництво всіма будівельними процесами дозволяє не відставати від графіка виконання робіт, що дозволяє своєчасно здавати об'єкт у експлуатацію.

Для оцінки економічного стану підприємства проведемо аналіз основних показників, що характеризують його діяльність. Виходячи з бухгалтерської (фінансової) звітності досліджуваного підприємства, аналіз показників фінансово-господарську діяльність підприємства наводився протягом 2017-2022 років. Основні економічні показники «Київміськбуд» за 2017-2022 роки представлені у додатках А та Б.

Науковий аналіз динаміки та структури фінансового стану «Київміськбуд» за показниками, наведеними в таблиці, дозволяє виявити наступні ключові тенденції у розвитку компанії протягом шести років (з 2017 по 2022 рік) [25].

Актив	Код рядка	Звітний період					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	2						
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	1000	2660	2692	1 933	1 552	1 586	1 008
первісна вартість	1001	5814	6292	5 260	5 254	5 832	5 832
накопичена амортизація	1002	-3154	-3600	-3 327	-3 702	4 246	4 824
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0	0	0	0
Основні засоби:	1010	250906	387099	252 009	239 115	231 023	207 738
первісна вартість	1011	336715	462693	317 050	324 742	341 784	301 873
знос	1012	-85809	-75594	-65 041	-85 627	110 761	94 135
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	120099	148 083	132 156	96 368	99 267
первісна вартість	1016	0	0	163 765	151 853	113 065	118 863
знос	1017	0	0	-15 682	-19 697	16 697	19 596
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:							
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	23314	20113	20 113	20 113	17 659	16 335
інші фінансові інвестиції	1035	62	62	62	62	62	62
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3952	18576	14 145	5 167	8 346	2 917
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	280894	548641	436345	398165	355044	327327

Табл. 2.1 Необоротні активи «ХК «Київміськбуд»

Ця таблиця містить інформацію про необоротні активи компанії протягом років з 2017 по 2022 рік. Представлений деякий аналіз:

Необоротні активи за кодом рядка:

- Нематеріальні активи (рядок 1000):

- Загальна сума нематеріальних активів зменшилася з 2660 у 2017 році до 1008 у 2022 році.
- Первісна вартість зросла з 5814 до 5832, але накопичена амортизація також зросла з -3154 до 4824.
- Незавершені капітальні інвестиції (рядок 1005):
 - Сума залишається стабільною на рівні 0 протягом усього періоду.
- Основні засоби (рядок 1010):
 - Загальна сума основних засобів зменшилася з 250906 у 2017 році до 207738 у 2022 році.
 - Первісна вартість зросла з 336715 до 301873, але знос також збільшився з -85809 до -94135.
- Інвестиційна нерухомість (рядок 1015):
 - Загальна сума зменшилася з 120099 у 2018 році до 99267 у 2022 році.
 - Первісна вартість і знос також зменшилися.
- Довгострокові біологічні активи (рядок 1020):
 - Загальна сума залишається стабільною на рівні 0 протягом усього періоду.

Довгострокові фінансові інвестиції (рядки 1030, 1035, 1040, 1045, 1050, 1060, 1065, 1090):

- Загальна сума довгострокових фінансових інвестицій зросла з 23314 у 2017 році до 16335 у 2022 році.

Усього за розділом I (рядок 1095):

- Загальна сума необоротних активів зменшилася з 280894 у 2017 році до 327327 у 2022 році.

Загалом, цей аналіз дає загальне виявлення змін у структурі та обсязі необоротних активів компанії протягом звітного періоду. Важливо розглянути також інші фактори для отримання повного розуміння фінансового стану компанії.

Розглянемо оборотні активи компанії.

II. Оборотні активи							
Запаси	1100	6060645	7214943	8 468 527	10 547 278	14 680 353	14 739 334
Виробничі запаси	1101	0	0	0	0	735 119	35 334
Незавершене виробництво	1102	0	0	0	0	10 536 820	12 075 524
Готова продукція	1103	0	0	0	0	2 605 943	1 787 532
Товари	1104	0	0	0	0	802 471	840 943
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	222556	101650	87 937	18 661	24 381	135 926
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами							
з бюджетом	1130	86300	78169	333 605	276 003	350 812	219 729
у тому числі з податку на прибуток	1135	3002	3322	2 489	35 438	42 673	795 938
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	27088	14610	32 943	8 640	71 963	68 939
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	126018	140762	43 307	44 888	88 189	18 254
Готівка	1166	0	0	0	0	4	1
Рахунки в банках	1167	0	0	0	0	88 185	18 253
Витрати майбутніх періодів	1170	1688	1262	1 402	944	1 677	1 231
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0	0	0
у тому числі в:							
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	206434	434209	675 079	811 518	1 135 954	251 298
Усього за розділом II	1195	6733731	7988927	9645289	11743370	16396002	16230649

Табл. 2.2 Оборотні активи «ХК «Київміськбуд»

Ця частина таблиці містить інформацію про оборотні активи компанії протягом років з 2017 по 2022 рік. Представлений аналіз:

Запаси (рядок 1100):

- Загальна сума запасів зросла з 6060645 у 2017 році до 14739334 у 2022 році.
- Це включає виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію та товари.

Дебіторська заборгованість (рядки 1125-1155):

- Дебіторська боргованість за продукцію, товари, роботи, послуги зросла з 222556 у 2017 році до 135926 у 2022 році.
- Є види різних дебіторської заборгованості, включаючи розрахунки за виданими авансами та інші поточні дебіторські заборгованості.

Поточні фінансові інвестиції (рядок 1160):

- Сума залишається стабільною на рівні 0 протягом усього періоду.

Гроші та їх еквіваленти (рядки 1165-1167):

- Загальна сума грошей та їх еквівалентів зросла з 126018 у 2017 році до 18254 у 2022 році.

Інші оборотні активи (рядок 1190):

- Загальна сума інших оборотних активів зросла з 206434 у 2017 році до 251298 у 2022 році.

Усього за розділом II (рядок 1195):

- Загальна сума оборотних активів зросла з 6733731 у 2017 році до 16230649 у 2022 році.

Аналіз дозволяє зрозуміти, як змінилися цей обсяг і структура оборотних активів компанії протягом звітного періоду. Загалом, здається, що компанія має збільшення оборотних активів, що може бути позначено на зростанні її бізнесу або стратегії управління активами.

Розглянемо рядок балансу для закінчення повного аналізу активів «ХК «Київміськбуд»



Рис 2.2 Баланс Актив з 2017 по 2022 рік «ХК «Київміськбуд»

Баланс (рядок 1300):

- Загальний баланс компанії зріс з 7014625 у 2017 році до 16557976 у 2022 році.
- Сюди входять необоротні та оборотні активи, а також активи, які підтримуються для продажу.

Загалом, цей аналіз дозволяє вам спостерігати динаміку активів компанії протягом років. Інформація з обох розділів I та II дає повний огляд структури активів, включаючи необоротні та оборотні активи. Також важливим є контекст інших фінансових показників та факторів для отримання повного розуміння фінансового стану компанії.

Розглянемо пасив з 2017 по 2022 рік «ХК «Київміськбуд»

I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	16535	16535	16 535	16 535	16 535	16 535
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	47734	47007	45 649	44 794	42 175	42 566
Додатковий капітал	1410	12300	1830	664	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	50000	60000	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1461147	1464916	1 548 613	1 455 116	1 426 694	1 374 987
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	1587716	1590288	1611461	1516445	1485404	1434088

Табл. 2.3 Власний капітал «ХК «Київміськбуд»

Зареєстрований (пайовий) капітал (рядок 1400):

- Залишається сталим на рівні 16 535 одиниць з 2017 по 2022 рік. Вказує на стабільність основного капіталу.

Капітал у дооцінках (рядок 1405):

- Змінюється протягом років, з 47,734 до 42,566 одиниць. Це може відобразити зміни в оцінці вартості активів.

Додатковий капітал (рядок 1410):

- Змінюється та доходить до нуля у 2022 році. Може бути позначкою на зміни в структурі капіталу.

Резервний капітал (рядок 1415):

- Збільшується з 50 000 до 60 000 одиниць у 2018 році, але в подальших роках відсутній. Це може вказувати на зміни в політиці формування резервного капіталу.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (рядок 1420):

- Загальний прибуток скорочується протягом років, які можуть бути пов'язані з розподілом прибутку або збитку між роками.

Неоплачений капітал (рядок 1425):

- Залишається на рівні 0 протягом усього періоду.

Вилучений капітал (рядок 1430):

- Залишається на рівні 0 протягом усього періоду.

Інші резерви (рядок 1435):

- Залишається на рівні 0 протягом усього періоду.

Усього за розділом I (рядок 1495):

- Сума власного капіталу зменшилася з 1 587 716 до 1 434 088 одиниць. Це може бути внаслідок різних факторів, таких як зміни в оцінці активів, розподіл прибутку тощо.

Падіння загального власного капіталу може виникнути внаслідок виплати дивідендів, змін у структурі власного капіталу або зменшення оцінної вартості активів. Ретельний аналіз інших показників може допомогти розкрити причини змін у власному капіталі.

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	378	3978	10 172	10 484	11 453	11 652
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	92917	300000	50 826	125 000	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1265565	3519941	5 013 465	8 009 395	10 815 800	11 882 073
Довгострокові забезпечення	1520	322144	322144	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	1681004	4146063	5074463	8144879	10827253	11893725

Табл. 2.4 Довгострокові зобов'язання і забезпечення «ХК «Київміськбуд»

Відстрочені податкові зобов'язання (рядок 1500):

- Значний приріст з 378 у 2017 році до 11 652 у 2022 році. Може свідчити про збільшення обсягів оподаткування чи зміни в правилах відстроченого оподаткування.

Довгострокові кредити банків (рядок 1510):

- Змінення з 92 917 у 2017 році до 0 у 2022 році. Може свідчити про погашення боргів або зміну стратегії фінансування.

Інші довгострокові зобов'язання (рядок 1515):

- Загальний приріст з 1 265 565 у 2017 році до 11 882 073 у 2022 році. Потрібні додаткові деталі для розуміння природи цих зобов'язань.

Довгострокові забезпечення (рядок 1520):

- Залишається на рівні 322,144, що може вказувати на стабільність забезпечення довгострокових зобов'язань.

Цільове фінансування (рядок 1525):

- Відсутнє цільове фінансування, можливо, організація не має спеціального виділеного фінансування для певних цілей.

Страхові резерви (рядок 1530):

- Відсутні резерви для страхових зобов'язань.

Інші складові (рядки 1535, 1540, 1545):

- Відсутність даних про інвестиційні контракти, призовий фонд, та резерв на виплату джек-поту. Потрібна додаткова інформація для оцінки впливу цих елементів на фінансовий стан.

Загальний зріст довгострокових зобов'язань та забезпечення може свідчити про зростання фінансових зобов'язань компаній, що вимагає уваги та детального аналізу для з'ясування причин та ступеня ризику.

III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600	187524	45000	249 174	5 000	0	121 961
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	6 257	5 554	5 388	3 328
за товари, роботи, послуги	1615	358024	466534	588 591	383 007	685 264	441 270
за розрахунками з бюджетом	1620	1711	936	2 236	3 083	2 058	1 746
за у тому числі з податку на прибуток	1621	843	33	1 553	2 085	1 719	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	139	416	0	5
за розрахунками з оплати праці	1630	72	2	476	1 760	3	54
за одержаними авансами	1635	3047049	2234231	2 292 560	2 056 398	3 100 299	2 633 655
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	4 527	4 527
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	103651	39046	243 647	13 899	24 987	19 052
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	47874	15468	8 364	6 816	615 863	4 565
Усього за розділом III	1695	3745905	2801217	3395710	2480211	4438389	3230163

Табл. 2.5 Поточні зобов'язання і забезпечення «ХК «Київміськбуд»

Короткострокові кредити банків (рядок 1600):

- Значний зріст з 187 524 у 2017 році до 121 961 у 2022 році. Може свідчити про зміни в стратегії фінансування.

Поточна кредиторська заборгованість (рядки 1610-1645):

- Загальна сума була більшою протягом років, особливо за рахунок зростання зобов'язань за товари, роботи, послуги та за одержаними авансами.

- Збільшення зобов'язань може вказувати на розширення обсягів закупівель чи розширення операцій.

Поточні забезпечення (рядок 1660):

- Загальна сума збільшилася, що може свідчити про збільшення потреби в забезпеченні.

Інші поточні зобов'язання (рядок 1690):

- Великий приріст у 2021 році, особливо через збільшення зобов'язань за страховою діяльністю та інші невизначені посади. Потрібен додатковий аналіз для розуміння причини цього зростання.

Розділ Поточні зобов'язання і забезпечення показує загальне збільшення поточних зобов'язань, що можна свідчити про велику активність у фінансових операціях компанії та потребу важливого контролю за ліквідністю та оптимізацією обігу коштів.

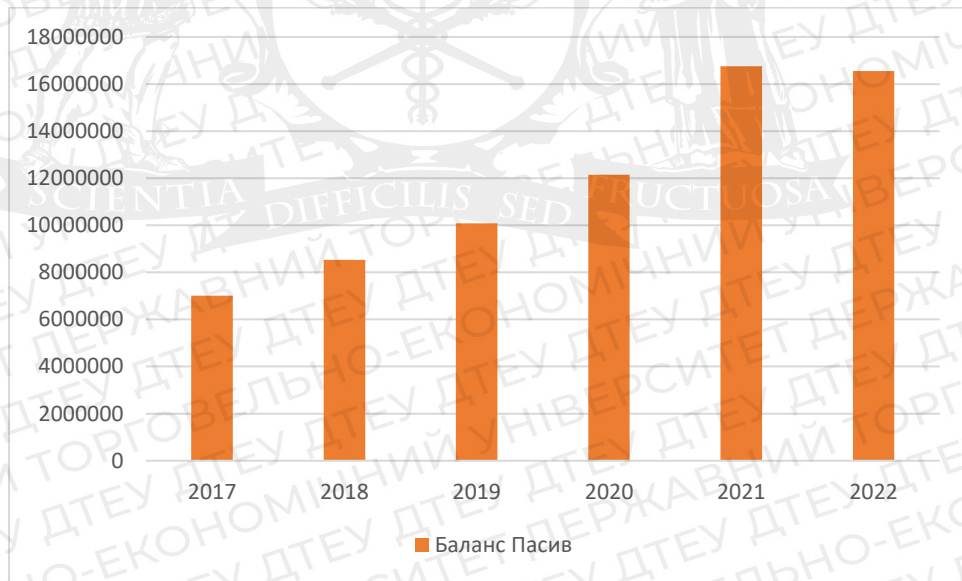


Рис 2.2 Баланс Актив з 2017 по 2022 рік «ХК «Київміськбуд»

Значне збільшення балансу з 2017 по 2022 рік може вказувати на успішний розвиток компанії та накопичення значної вартості активів. Необхідно детальніше вивчити природу цього росту та переконатися, що він показує стійке фінансове становище компанії.

Давайте проведемо аналіз основних фінансових показників на основі поданих даних.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

- Виділяється суттєвий приріст у 2019 році, але після цього слід велике падіння у 2020 році та подальше відновлення у 2021 і 2022 роках.

Собівартість реалізованої продукції:

- Собівартість має схожий тренд, що вказує на взаємозв'язок зі зміною чистого доходу.

Валовий прибуток:

- Валовий прибуток показує значні коливання. також, у 2020 роках він був дуже низьким або навіть втратним, але відновився у 2021 році.

Адміністративні та витрати на збут:

- Загальна вартість адміністративних та витрат на збут здійснюється, але вартість адміністративних витрат виявилася вищою у 2021 році в порівнянні з 2020 роком.

Інші операційні доходи і витрати:

- Інші операційні доходи значно зростають з 2017 року по 2020 році, а потім знизилась.
- Інші операційні витрати також збільшуються у 2021 році.

Фінансовий результат від операційної діяльності:

- В цілому, фінансовий результат позитивний, з вираженими коливаннями в різні роки.

Фінансовий результат до оподаткування:

- Цей показник показує загальний прибуток до оподаткування зі швидкими коливаннями протягом років.

Чистий фінансовий результат:

- Чистий фінансовий результат є позитивним, але також має коливання в різні роки.

Загальною тенденцією є коливання результатів протягом років. Будівельна галузь часто піддана різким змінам і може бути чутливою до зовнішніх економічних умов. Також важливо помітити, що ці цифри представляють суто фінансову сторону справи і не враховують інших стратегічних чи операційних аспектів.

Важливо звернути увагу на такий показник як чистий дохід та собівартість. Відбулося значне зниження чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), з 2017 по 2022 рік чистий дохід знизився на 40,97%.

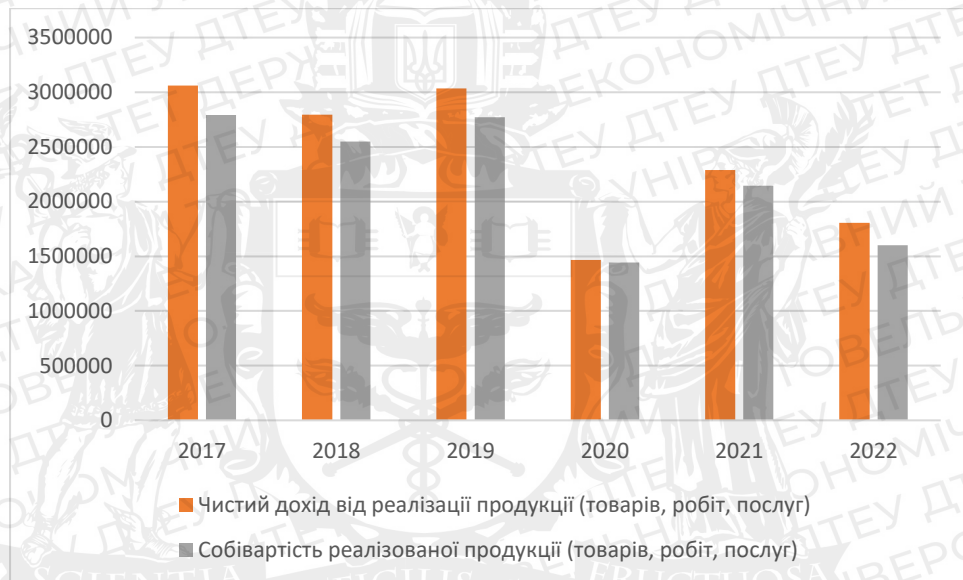


Рис 2.3 Чистий дохід від реалізації та собівартість «ХК «Київміськбуд»

Найбільше зниження відбулося в 2020, коли дохід знизився майже в 2 рази порівняно з 2019 році. Початок 2020 року характеризувався поширенням пандемії, що спричинена коронавірусом COVID-19. Щоб запобігти поширенню вірусу COVID-19 в Україні у березні 2020 року уряд України запровадив тимчасові обмеження на державному кордоні, забезпечив скасування регулярного транспорту та ввів інші обмеження на період загальнодержавного карантину. Економічне уповільнення не пройшло без потенційних наслідків, які вплинули на результати діяльності ПрАТ "ХК "Київміськбуд". В 2021 році відбулося збільшення чистого доходу, проте в 2022 він знов знизився.

Розглянемо декілька ключових показників фінансової звітності, які вказують на фінансовий стан компанії:

Сукупний дохід:

- Сукупний дохід є сумою чистого прибутку (збитку) та інших сукупних доходів. У 2022 році загальний дохід становить 0, що може бути зумовлено сильними факторами, такими як втрата, реструктуризація чи інші події.

2. Матеріальні витрати та витрати на оплату праці:

- Обидві ці витрати зазнали суттєвих змін протягом років. Матеріальні витрати дають піку в 2019 році, але відновилися в 2021 році. Витрати на оплату праці також зросли в 2021 році з попередніми роками.

3. Інші операційні витрати:

- Цей показник показує суттєві коливання, з високим рівнем у 2019 році, спадом у 2020 році, але знову зростає у 2021 році.

Чистий прибуток (збиток) на одну просту дію:

- Чистий прибуток на одну акцію показує вартість прибутку, яка припадає на шкiрну просту акцію. Зауважте, що в 2021 та 2022 роках цей показник становить 0, що може бути пов'язано з відсутністю прибутку або інших особливостей фінансової звітності.

Дивіденди на одну просту акцію:

- Усі значення дивідендів на одну просту акцію дорівнюють 0. Це можна позначити, що компанія не виплачувала дивіденди акціонерам протягом цього періоду.

Загалом, звітні дані показують, що компанія може знати про виклики, деякі фінансові показники коливаються значно. Для звітного розуміння фінансового стану компанії може бути корисним провести подальший аналіз, зокрема порівняти

ці дані з галузевими стандартами та провести порівняльний аналіз з іншими компаніями в галузі.

Проаналізуємо рентабельність активів:

2017 рік

$$ROA = (689277 / 776096.5) \times 100 \approx 0,89\%$$

2018 рік

$$ROA = (26055 / 9309601) \times 100 \approx 0,28\%$$

2019 рік

$$ROA = (35146 / 11111584,5) \times 100 \approx 0,32\%$$

2020 рік

$$ROA = (4317 / 14\,446\,290,5) \times 100 \approx 0,03\%$$

2021 рік

$$ROA = (5\,050 / 16\,654\,511) \times 100 \approx 0,03\%$$

2022 рік

$$ROA = (-54889 / 16\,557\,976) \times 100 \approx -0,33\%$$

Ці значення вказують на те, яка частка прибутку генерується порівняно середньої суми активів. Враховуючи точні дані, рентабельність активів виражена у відсотках. Таким чином, рентабельність активів компанії є досить низькою, а у 2022 році вона становить -0,33%, що може вказувати на непродуктивне використання активів або низьку прибутковість компанії взагалі. Загальна тенденція показує зниження ROA протягом років, що може бути покращено шляхом оптимізації використання активів або покращення ефективності управління. Важливо також враховувати конкретні обставини та галузеві особливості компанії для зрозуміння причин такої динаміки.

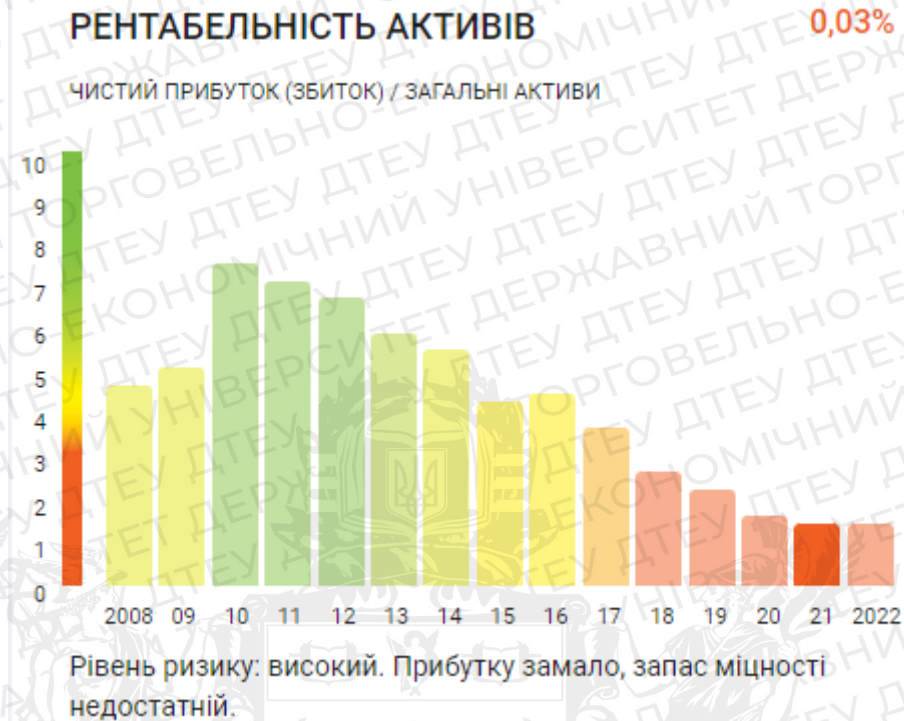


Рис 2.4 Рентабельність активів «ХК «Київміськбуд»

ROS (Return on Sales) вимірює ефективність генерації прибутку від продажів.

обчислення показують ROS для років 2017-2022. Давайте проаналізуємо ці дані:

2017 рік

$$\text{ROS} = (68927/3060195) \times 100 \sim 2,25\%$$

2018 рік

$$\text{ROS} = (26055/2793511) \times 100 \sim 0,93\%$$

2019 рік

$$\text{ROS} = (35146/3033550) \times 100 \sim 1,16\%$$

2020 рік

$$\text{ROS} = (4317/1467264) \times 100 \sim 0,29\%$$

2021 рік

$$\text{ROS} = (5050/2289464) \times 100 \sim 0,22\%$$

2022 рік

$$ROS = (-54889/1806421) \times 100 \sim -3,04\%$$

Аналіз отриманих показників рентабельності продажів (ROS) для кожного року та загального періоду може надати інформацію про ефективність фінансової діяльності підприємства. Загальна тенденція також свідчить про погіршення ефективності генерації прибутку від продажів протягом періоду. Підвищення ROS може бути ключовим завданням для вирішення проблем і поліпшення фінансової стійкості компанії.

Давайте зробимо декілька спостережень:

1. Загальна рентабельність продажів (ROS):

- Загальна ROS становить приблизно 0,97%. Це означає, що в середньому на 1% витрат чистого доходу від реалізації продукції припадає близько 0,97% чистого прибутку.

2. Рентабельність продажів за Роками:

- За підсумками 2017 року рентабельність продажів більше ніж 1% у кожному році.
- Індикатори рентабельності в 2021 та 2022 роках найнижчі, що можна свідчити про зниження ефективності фінансової діяльності.

3. Негативна рентабельність у 2022 році:

- У 2022 році ROS дорівнює -3,04%, що може бути вказівкою на втрачений або нульовий чистий прибуток у порівнянні з чистим доходом.

4. Загальний контекст:

- Важливо також врахувати, що аналіз рентабельності повинен проводитися з додатковими дослідженнями інших фінансових показників та фактів, які можна вплинути на результат.

5. Потреба в детальнішому дослідженні:

- Щоб розуміти причини коливання у рентабельності, може бути корисним провести детальний аналіз витрат, структури доходів, та можливих факторів, які впливають на прибуток.

Загальною програмою аналізу є здобуття більш глибокого розуміння фінансового стану підприємства та визначення можливих шляхів для підвищення ефективності та прибутковості.

ROE (Return on Equity) визначає, наскільки ефективно компанія використовує власний капітал для генерації прибутку. Розглянемо ROE для років 2017-2022:

2017 рік:

$$ROE = 68927/1587716 \times 100 \sim 4,34\%$$

2018 рік:

$$ROE = 26055/1590288 \times 100 \sim 1,64\%$$

2019 рік:

$$ROE = 35146/1611461 \times 100 \sim 2,18\%$$

2020 рік:

$$ROE = 4317/1516445 \times 100 \sim 0,28\%$$

2021 рік:

$$ROE = 5050/1485 \times 100 \sim 0,34\%$$

2022 рік:

$$ROE = -54889/1434088 \times 100 \sim -3,83\%$$

Згідно з обчисленими значеннями рентної здатності власного капіталу (ROE) за роками, можна зробити наступні висновки:

1. **2017 рік:** ROE склав приблизно 4,34%, що можна показати на розумне використання власного капіталу та здатність компанії генерувати прибуток.
2. **2018 рік:** ROE знизився до 1,64%, що може свідчити про зменшення ефективності використання власного капіталу та/або зниження прибутковості.

3. **2019 рік:** ROE знову зріс, до 2,18%, але залишився на низькому рівні. Це можна вказати на те, що компанія може стикнутися з викликами у плані ефективного використання власного капіталу.
4. **2020 рік:** ROE знизився до 0,28%, що може свідчити про серйозні труднощі у використанні власного капіталу для генерації прибутку.
5. **2021 рік:** трошки ROE зросли до 0,34%, але залишилися на низькому рівні, що можна свідчити про виклики, які стоять перед компанією в управлінні своїм власним капіталом.
6. **2022 рік:** У цьому році ROE склав 0%, що може бути наслідком труднощів або змін у діяльності компанії.

Загальною тенденцією є зменшення рентабельності цього власного капіталу протягом періоду, що може вказувати на проблеми або виклики у сфері управління фінансами та використанням ресурсів. Для покращення ROE компанії можуть розвинути можливості оптимізації внутрішніх процесів, підвищення ефективності вкладення капіталу та розробки стратегій для підвищення прибутковості.

Вивчення фінансових показників компанії є ключовим елементом стратегічного управління і прийняття рішень. Аналіз фінансових показників допомагає розкрити різні аспекти її фінансового стану та діяльності, виявити сильні та слабкі сторони, а також оцінити ризики та можливості. У цьому контексті, аналіз таблиці з показниками ліквідності компанії є важливим етапом в розумінні його фінансового здоров'я. Давайте розглянемо ключові аспекти цього аналізу:

Показник	2018	2019	2020	2021	2022
Поточна ліквідність	127,70%	284,00%	410,90%	369,40%	502,50%
Абсолютна ліквідність	4,80%	1,30%	1,60%	2,00%	0,60%
Коефіцієнт “кислотний тест”	37,90%	34,60%	41,80%	38,60%	46,20%
Коефіцієнти швидкої ліквідності	13,90%	14,70%	13,40%	13,00%	38,40%
Віднесення грошових коштів до активів	1,70%	0,40%	0,40%	0,50%	0,10%
Проміжний коефіцієнт покриття	13,90%	14,70%	13,40%	38,40%	38,40%

Табл. 2.6 Ліквідність «ХК «Київміськбуд»

Поточна ліквідність:

- Загальна тенденція показує зростання поточної ліквідності впродовж років. Високий рівень поточної ліквідності свідчить про те, що компанія може виплатити свої поточні зобов'язання.

Абсолютна ліквідність:

- Високий рівень абсолютної ліквідності в 2018 році, але подальше зменшення в 2019 та 2020 роках. Це може вказувати на те, що частина активів компанії може бути менш ліквідною.

Коефіцієнт “кислотний тест”:

- Показник коливається невеликою мірою, і загалом його значення вказує на те, що компанія має достатньо оборотних активів для покриття своїх короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнти швидкої ліквідності:

- Інша важлива міра ліквідності. Вибуховий ріст у 2022 році може вказувати на зміну структури активів компанії або на покращення ліквідності.

Віднесення грошових коштів до активів:

- Загальна тенденція показує зниження цього показника протягом років. Це може вказувати на меншу частку грошових коштів у власних активах компанії.

Проміжний коефіцієнт покриття:

- Подальший ріст у 2022 році може бути позитивним сигналом для фінансової стійкості компанії.

Загалом, компанія виявляє деяку стійкість та зростання ліквідності, проте деякі показники можуть вимагати уваги та аналізу для забезпечення ефективного управління фінансами.

Аналіз різних показників прибутковості (рентабельності) дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно компанія генерує прибуток та як цей прибуток розподіляється між різними видами витрат.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022
RCA - Рентабельність оборотних активів	0,80%	0,40%	0,00%	0,00%	-0,30%
NPM - Чиста маржа	1,10%	1,20%	0,30%	0,20%	-3,00%
ROTA - Рентабельність загальних активів	0,40%	0,60%	0,10%	0,10%	-0,30%
Валова рентабельність собівартості	10,10%	9,50%	1,60%	6,70%	12,80%
Рентабельність операційних витрат	98,10%	76,40%	9,30%	46,00%	72,10%
Чиста рентабельність витрат	2,20%	1,90%	0,30%	0,40%	-2,80%

Табл. 2.6 Прибутковість «ХК «Київміськбуд»

RCA - Рентабельність оборотних активів:

- Загальна тенденція показує зниження рентабельності оборотних активів протягом років. Від'ємне значення у 2022 році вказує на можливі втрати від операцій при даному рівні оборотних активів.

NPM - Чиста маржа:

- Загальна тенденція демонструє зменшення чистої маржі протягом років. Від'ємне значення у 2022 році вказує на чисті втрати при генерації прибутку.

ROTA - Рентабельність загальних активів:

- Знову спостерігається зменшення рентабельності загальних активів протягом років, що може бути зв'язано з неефективним використанням активів компанії.

Валова рентабельність собівартості:

- Показник показує значний ріст у 2022 році. Це може бути результатом ефективніших виробничих процесів або оптимізації витрат.

Рентабельність операційних витрат:

- Рентабельність операційних витрат зазнала суттєвих змін протягом років, що може свідчити про зміни в управлінській стратегії або витратній політиці компанії.

Чиста рентабельність витрат:

- Цей показник також показує втрати в 2022 році. Важливо визначити причини цього від'ємного значення та вжити заходи для виправлення ситуації.

Загальний аналіз фінансових показників Київміськбуд за роки вказує на кілька ключових моментів:

Рентабельність активів (ROA): Загальна тенденція рентабельності активів є низькою в течії вихідного періоду. Це можна свідчити про труднощі у використанні активів для генерації прибутку та потреби в удосконаленні управління ресурсами.

Рентабельність продажів (ROS): Рентабельність продажів показує на те, що компанія стикається з труднощами у генерації чистого доходу від реалізації своєї продукції чи послуг.

Рентабельність власного капіталу (ROE): показує значний спад протягом періоду, вказуючи на проблеми в управлінні власним капіталом та можливу неефективність вкладення коштів для максимізації прибутку.

Рентабельність необоротних активів (RFA): демонструє низькі показники, які також можна свідчити про труднощі в генерації прибутку від довгострокових активів.

Інші фінансові показники: Детальний розгляд інших фінансових результатів також вказує на труднощі, зокрема у витратно-операційній діяльності та управлінських резервах.

В цілому компанія Київміськбуд зіткнулася із складнощами в плані фінансової ефективності та управління ресурсами. Рекомендації можуть включати оптимізації виробничих процесів, управління витрат, диверсифікації продукції та послуг, покращення маркетингу, енергоефективності, розвитку нових ринків, оптимізації фінансового управління.

РОЗДІЛ 3. ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Обґрунтування шляхів підвищення рентабельності підприємства

Рентабельність є одним із ключових показників ефективності та прибутковості підприємства. У будівельній галузі, де діють великі обсяги капіталовкладень та витрат, досягнення високого рівня рентабельності має велике значення для стабільності та конкурентоспроможності підприємства. У даному тексті розглядається важливість рентабельності та її роль у аналізі діяльності підприємства будівельної галузі, а також детальний розгляд факторів та шляхів підвищення рівня рентабельності за допомогою різних показників рентабельності.

Рентабельність є важливим показником фінансової стабільності та прибутковості підприємства будівельної галузі. Вона відображає, як ефективно використовуються ресурси, інвестиції та витрати на підприємстві для досягнення прибутку. Зростання рентабельності підприємства дозволяє залучати більше інвестицій, забезпечувати стабільність та розвиток, а також конкурувати на ринку більш успішно.

Щоб підвищити рентабельність Київміськбуд або будь-якої будівельної компанії, можна розглянути різні стратегії та напрями удосконалення бізнес-процесів. Нижче наведено кілька можливих шляхів для підвищення рентабельності:

1. Оптимізація виробничих процесів:
 - a. Вдосконалення технологічних процесів та використання сучасного обладнання.
 - b. Підвищення продуктивності праці та зменшення часу виготовлення продукції.
 - c. Мінімізація втрат матеріалів та енергії.
2. Оптимізація витрат:
 - a. Зменшення витрат на закупівлю сировини та матеріалів шляхом пошуку надійних постачальників та укладання вигідних угод.

- b. Ефективне управління запасами та оборотними активами для зменшення надмірних витрат.
- c. Мінімізація адміністративних та загальних витрат.
- 3. Підвищення цінової політики:
 - a. Встановлення конкурентоспроможних цін на продукцію або послуги.
 - b. Послідовне підвищення цін у відповідь на зростання витрат або попиту на ринку.
- 4. Збільшення обсягів продажу:
 - a. Розширення ринків збуту та пошук нових клієнтів.
 - b. Впровадження маркетингових стратегій для збільшення попиту на продукцію.
 - c. Розробка нових продуктів або послуг для розширення асортименту.
 - d. Оптимізація податкового планування:
 - e. Використання податкових пільг та зменшення податкових обов'язків.
 - f. Оптимізація структури фінансів та податкових стратегій.
- 5. Зменшення фінансових витрат:
 - a. Вивчення можливостей отримання дешевших джерел фінансування.
 - b. Раціональне управління борговими зобов'язаннями та оптимізація структури капіталу.
- 6. Ефективне фінансове планування:
 - a. Ретельне планування фінансових потреб та ресурсів підприємства.
 - b. Керування ліквідністю та оптимізація управління розрахунками.
- 7. Контроль над витратами на ремонт і обслуговування:
 - a. Впровадження системи планового обслуговування та технічного контролю обладнання та інфраструктури.
 - b. Підвищення ефективності управління ремонтними роботами та зниження несистемних витрат.
- 8. Розробка інновацій та впровадження нових технологій:

- a. Постійна робота над інноваціями та впровадження нових технологій для поліпшення продукції та послуг.
- b. Використання сучасних технологій для автоматизації виробничих процесів та збільшення продуктивності.

Оптимізація виробничих процесів є одним із ключових шляхів підвищення рентабельності будівельних підприємств. Вона передбачає вдосконалення технологічних процесів та використання сучасного обладнання для досягнення ефективності виробництва. Мета полягає в зменшенні витрат та витрати часу на виготовлення продукції або виконання робіт.

Важливими аспектами оптимізації виробничих процесів є ефективне управління персоналом, використання автоматизації та інформаційних технологій, а також зменшення витрат на енергію та матеріали. Цей шлях передбачає аналіз та вдосконалення кожного кроку виробничого процесу з метою зменшення витрат та збільшення продуктивності.

Оптимізація витрат є іншим важливим шляхом досягнення високого рівня рентабельності на будівельних підприємствах. Цей підхід передбачає зменшення витрат на закупівлю сировини та матеріалів шляхом укладання вигідних угод з постачальниками та вибором ефективних технологій виробництва.

Додатково, оптимізація витрат включає в себе ефективне управління запасами та оборотними активами, мінімізацію адміністративних та загальних витрат, і раціональний вибір постачальників та партнерів.

Підвищення цінової політики є стратегією, що передбачає встановлення конкурентоспроможних цін на продукцію або послуги. Важливо, щоб ціни відображали якість та унікальність продукції.

Цей шлях може бути успішним, коли попит на продукцію перевищує пропозицію, але вимагає обережного моніторингу ринку та конкурентоспроможності. Послідовне підвищення цін відповідно до зростання витрат або попиту на ринку може підвищити рентабельність підприємства.

Збільшення обсягів продажу передбачає розширення ринків збуту, пошук нових клієнтів та впровадження маркетингових стратегій для збільшення попиту на продукцію або послуги підприємства.

Цей шлях може бути досягнутий шляхом розробки нових продуктів або послуг для розширення асортименту, розширення географії збуту, а також заходів для збільшення відомості та популярності бренду.

Оптимізація податкового планування передбачає використання податкових пільг та зменшення податкових обов'язків. Важливо зрозуміти податковий режим та можливості для зменшення податків на прибуток, ПДВ, акцизів та інших податків.

Цей шлях включає в себе аналіз фінансової структури, податкових вимог та користування податковими ставками та винятками.

Зменшення фінансових витрат передбачає пошук дешевших джерел фінансування, раціональне управління борговими зобов'язаннями та оптимізацію структури капіталу.

Цей шлях може включати в себе переговори з банками для отримання кредитів під сприятливими умовами, а також перегляд і погашення дорогих джерел фінансування.

Ефективне фінансове планування передбачає ретельне планування фінансових потреб та ресурсів підприємства. Це включає в себе керування ліквідністю, раціональне розподілення фінансових ресурсів та оптимізацію управління розрахунками.

Цей шлях передбачає систематичний аналіз фінансових показників та розробку стратегій для ефективного використання грошових ресурсів підприємства.

Контроль над витратами на ремонт і обслуговування включає в себе впровадження системи планового обслуговування та технічного контролю обладнання та інфраструктури. Мета полягає в зменшенні несистемних витрат та

підвищенні тривалості служби обладнання. Для досягнення цієї мети важливо ретельно відслідковувати стан обладнання та розробляти плани ремонту та обслуговування на основі реальних потреб.

Розробка інновацій та впровадження нових технологій передбачає постійну роботу над удосконаленням продукції та послуг. Важливо вивчати нові технології та впроваджувати їх для поліпшення продукції та її конкурентоспроможності.

Цей шлях включає в себе інвестиції в дослідження та розробку, а також співпрацю з науковими та дослідницькими установами для створення інноваційних рішень. Кожен із цих шляхів має свої особливості та вимоги і може бути ефективним в залежності від конкретних обставин та стратегічних цілей підприємства в будівельній галузі. Важливо враховувати індивідуальні особливості та контекст підприємства при виборі шляху підвищення рентабельності.

3.2 Розробка інформаційної моделі рівня рентабельності підприємства

Розробка інформаційної моделі рівня рентабельності підприємства є важливим етапом у процесі аналізу та управління фінансовою продуктивністю організації. Інформаційна модель рентабельності допомагає керівництву та аналітикам зрозуміти, як підприємство генерує прибуток та де можливо покращити цей показник. Опишемо основні кроки, які можна вжити для розробки інформаційної моделі рентабельності підприємства:

1. Визначення об'єкта моделювання:

Цей етап передбачає чітке визначення об'єкта моделювання, тобто конкретних фінансових показників, які ви бажаєте аналізувати та прогнозувати. В контексті рентабельності підприємства в будівельній галузі, об'єктом може бути, наприклад, чистий прибуток, бруто-прибуток, витрати, обсяг продажу, ціни на послуги, витрати на зарплату, податки та інші фінансові показники.

2. Вибір методів моделювання:

На цьому етапі обираються методи та підходи для моделювання обраного об'єкта. Важливо визначити, які інструменти та методи аналізу будуть

використовуватися для збору та обробки даних. У багатьох випадках, для моделювання рентабельності використовуються методи статистичного аналізу, фінансового моделювання та бухгалтерського обліку.

3. Збір та обробка даних:

На цьому етапі проводиться збір фінансових даних підприємства за певний період часу. Дані можуть включати в себе фінансові звіти, звіти про прибуток і збиток, баланси, звіти про готовність та інші фінансові документи. Після збору даних, їх обробляють та підготовлюють до подальшого аналізу.

4. Розробка математичних моделей:

На цьому етапі створюються математичні моделі, які відображають взаємозв'язки між різними фінансовими показниками. Ці моделі можуть бути лінійними або нелінійними, статистичними або фінансовими. Наприклад, може бути створена модель, яка визначає вплив зміни цін на продукцію на рентабельність, чи модель, яка показує, як зміни витрат впливають на чистий прибуток.

5. Валідація та тестування моделі:

Після створення моделі, важливо провести її валідацію та тестування. Це передбачає порівняння прогнозів моделі з фактичними даними та визначення її точності та надійності. У разі необхідності, модель може бути вдосконалена та перевірена знову.

6. Аналіз та інтерпретація результатів:

Після успішної валідації моделі можна провести аналіз та інтерпретацію отриманих результатів. Цей етап допомагає зрозуміти, які фактори найбільше впливають на рентабельність підприємства та як їх можна оптимізувати.

7. Розробка стратегій підвищення рентабельності:

На основі результатів аналізу моделі можна розробити стратегії для підвищення рентабельності підприємства. Це може включати в себе зміни в ціновій політиці, оптимізацію виробничих процесів, зменшення витрат та інші заходи.

Розроблені стратегії повинні бути підкріплені даними з моделі та можуть бути піддані тестуванню перед впровадженням.

8. Моніторинг та коригування:

Розроблена модель має бути постійно під моніторингом та коригована на основі змін у фінансовому середовищі підприємства та на ринку будівельної галузі. Регулярний моніторинг дозволяє вчасно реагувати на зміни та вдосконалювати стратегії підвищення рентабельності.

Інформаційна модель рентабельності будівельної компанії включає в себе основні фінансові показники, які визначають рівень прибутку підприємства. Ці показники можуть бути представлені наступним чином:

1. Чистий прибуток (Net Profit): Це основний фінансовий показник, що відображає прибуток після врахування всіх витрат і податків.
2. Брутто-прибуток (Gross Profit): Це прибуток до врахування витрат на операційні витрати. Він відображає рівень прибутку, який генерується від продажу продукції чи послуг підприємства.
3. Валовий дохід (Revenue): Це загальний дохід від продажу продукції чи послуг.
4. Витрати (Expenses): Витрати, пов'язані з виробництвом та управлінням підприємством, включаючи операційні, адміністративні, податкові та інші витрати.
5. Рентабельність активів (Return on Assets, ROA): Цей показник відображає, як ефективно використовуються активи підприємства для генерації прибутку.

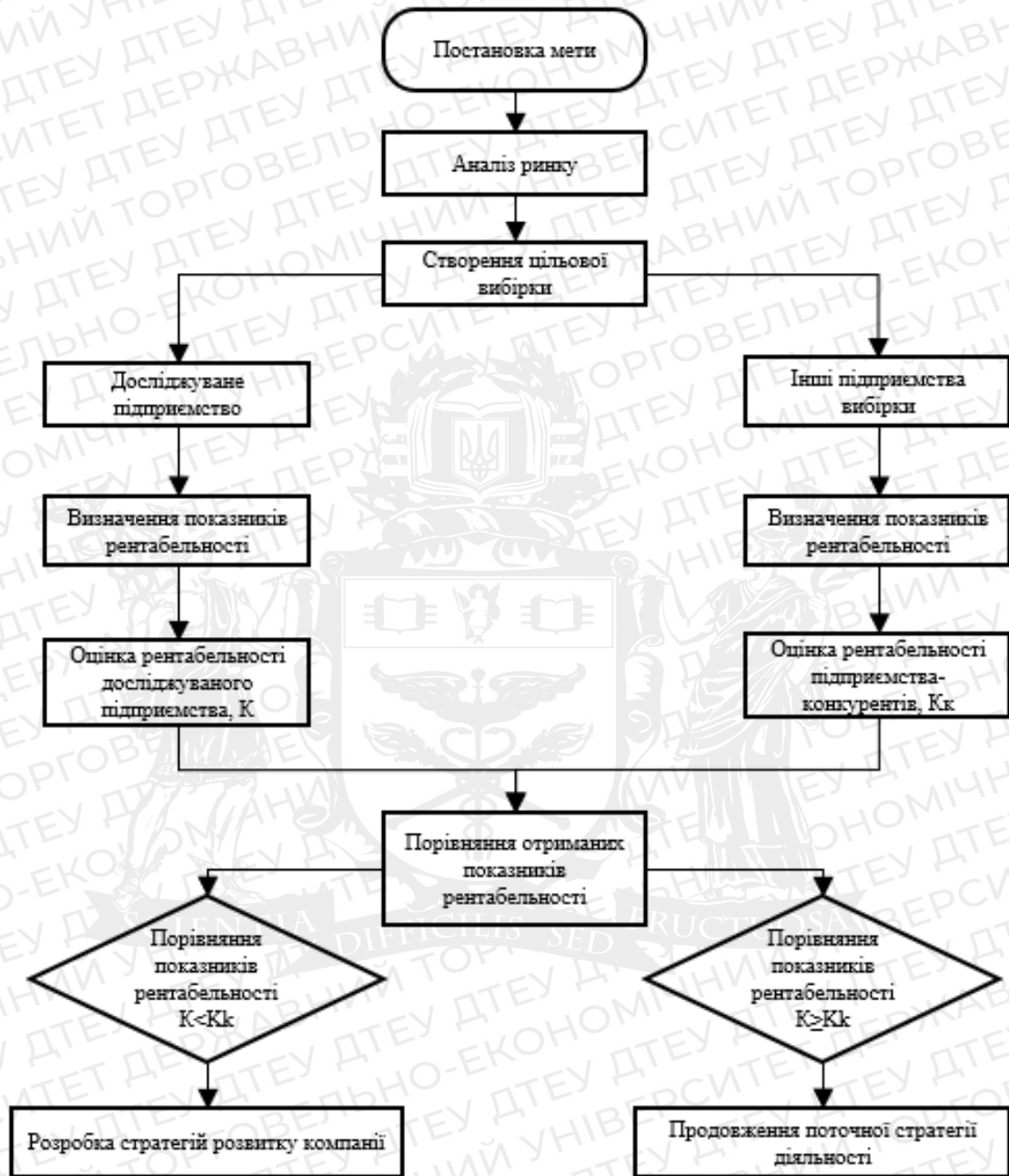


Рис 3.1 Інформаційна модель рентабельності

Джерело: розроблено автором

Інформаційна модель рентабельності включає в себе набір факторів, які можуть впливати на рівень рентабельності будівельної компанії. Серед цих факторів можуть бути такі:

1. Цінова політика: Зміна цін на послуги або продукцію може суттєво вплинути на бруutto-прибуток та чистий прибуток. Важливо аналізувати, які зміни в цінах можуть бути здійснені без втрати рентабельності.
2. Витрати на матеріали та працю: Оптимізація витрат на сировину, матеріали та робочу силу може допомогти збільшити бруutto-прибуток та рентабельність.
3. Управління проектами: Якість управління будівельними проектами може впливати на терміни та витрати проектів. Затримки та перевищення бюджету можуть негативно впливати на рентабельність.
4. Стан економіки та ринку: Зміни в економіці та кон'юктурі ринку можуть впливати на попит на будівельні послуги та ціни. Розуміння ринкових тенденцій допоможе адаптувати стратегію компанії.
5. Конкуренція: Діяльність конкурентів, їх цінова політика та інновації можуть впливати на рентабельність компанії.
6. Фінансове управління: Ефективне фінансове планування, управління ліквідністю та оптимізація податкових стратегій можуть позитивно впливати на рентабельність.
7. Інновації та технології: Впровадження нових технологій та інновацій в будівельному процесі може допомогти зменшити витрати та підвищити рентабельність.

3.3 Аналіз ефективності запропонованої моделі та можливості використання її в управлінні підприємством

Створення інформаційної моделі рентабельності у Power BI є важливим завданням для підприємств у контексті ефективного управління бізнесом та прийняття стратегічних рішень. Ця модель дозволяє аналізувати фінансову продуктивність та прибутковість підприємства, що має кілька ключових аспектів:

Підтримка прийняття рішень: Інформаційна модель рентабельності надає керівництву та менеджменту більш повну та об'єктивну картину щодо

прибутковості окремих продуктів, послуг, клієнтів, ринків, галузей і процесів. Це допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо асортименту продукції, розвитку нових напрямків та оптимізації бізнес-процесів.

Оптимізація витрат: Аналіз рентабельності допомагає виявити, які ділянки бізнесу приносять більше прибутку, а які менше. Це дозволяє компанії призначати ресурси та інвестиції там, де вони найбільше потрібні, і уникати витрат там, де вони не доцільні.

Підвищення ефективності маркетингу: За допомогою інформаційної моделі рентабельності можна визначити, які маркетингові кампанії, канали та стратегії приводять до найбільшого зростання продажів та прибутку. Це дозволяє вдосконалювати маркетингові стратегії та спрямовувати бюджети на найбільш вигідні ініціативи.

Аналіз кількісних та якісних аспектів: Інформаційна модель рентабельності дозволяє враховувати як кількісні, так і якісні фактори, такі як клієнтська лояльність, якість обслуговування, інновації та багато інших. Це допомагає компанії враховувати всі аспекти, які впливають на рентабельність.

Спрощення звітності та аналізу: Power BI надає зручний інструмент для створення інтерактивних та графічних звітів, які легко зрозуміти. Інформаційна модель рентабельності допомагає спростити аналіз фінансової продуктивності та робить його доступним для широкого кола користувачів.

В цілому, створення інформаційної моделі рентабельності у Power BI є критичним кроком для покращення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства, дозволяючи приймати обґрунтовані рішення на основі даних та аналізу, а також вдосконалювати стратегію розвитку бізнесу.

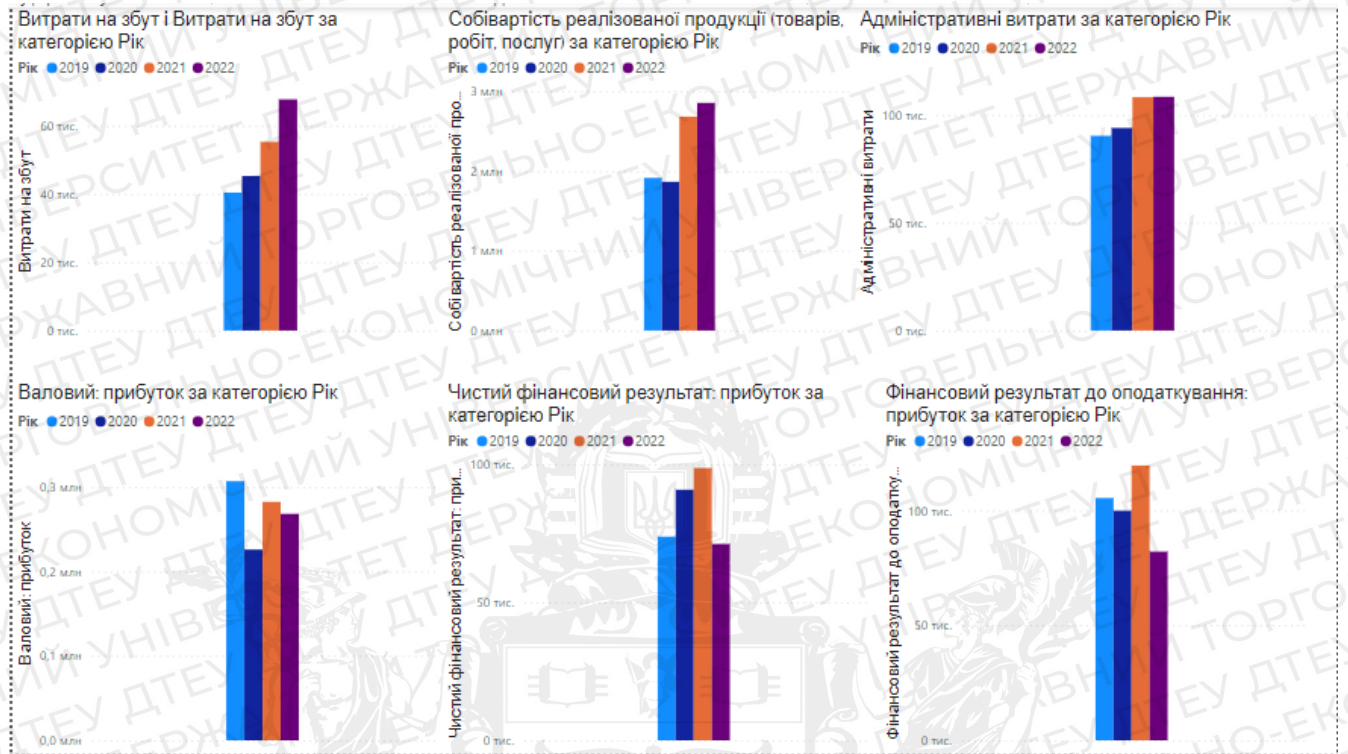


Рис 3.2 Інформаційна панель системи

Джерело: розроблено автором

Параметр "Ріст ринку нерухомості", який ми описали, представляє собою генерування послідовності чисел в мові DAX (Data Analysis Expressions) для моделі Power BI. Давайте детально розглянемо цей параметр:

1. **GENERATESERIES:** Ця функція використовується для генерації послідовності чисел в заданому діапазоні. В даному випадку, GENERATESERIES буде генерувати послідовність чисел від початкового значення до кінцевого значення з певним кроком.
2. **CURRENCY(1.5):** Перше число в функції GENERATESERIES вказує на початкове значення послідовності. Тут ми використовуємо функцію CURRENCY, щоб визначити початкове значення росту ринку нерухомості. У цьому випадку, початкове значення встановлене на 1.5.
3. **CURRENCY(20):** Друге число в функції GENERATESERIES вказує на кінцеве значення послідовності. В нашому випадку, кінцеве значення встановлене на 20 за допомогою функції CURRENCY.

4. CURRENCY(0.5): Третє число в функції GENERATESERIES визначає крок, з яким будуть генеруватися числа в послідовності. Тут ми встановили крок росту ринку нерухомості на 0.5 за допомогою функції CURRENCY.

Параметр "what-if"

Ім'я
Ріст ціни нерухомості

Тип даних
Десяткове число з фік

Мінімум
1,5

Максимум
20

Приріст
0,5

За замовчуванням
2

Додати роздільник до цієї сторінки

OK Скасувати

Рис 3.3 Параметр росту ціни

Джерело: розроблено автором

Параметр "Зміна цін на будівельні матеріали" = GENERATESERIES(-25, 25, 1) - це DAX-вираз, який створює стовпець (або таблицю) з послідовними значеннями, що варіюються від -25 до 25 з кроком 1. Цей параметр корисний для аналізу впливу зміни цін на будівельні матеріали на собівартість продукції або проектів у Power BI.

За допомогою цього параметра ми можемо створити різні сценарії зміни цін на будівельні матеріали. Ми можемо розглядати ситуації, коли ціни зростають на 5%, 10%, 15% та так далі, або коли вони спадають на вказану кількість відсотків. Це дозволяє аналізувати вплив різних змін цін на вартість вашого проекту або виробництва.

Параметр "what-if"

Ім'я
Зміна цін на будівельні

Тип даних
Ціле число

Мінімум
-25

Максимум
25

Приріст
1

За замовчуванням
2

Додати роздільник до цієї сторінки

Рис 3.4 Параметр цін на будівельні матеріали

Джерело: розроблено автором

Ми використовуємо функцію `DAX GENERATESERIES` для створення параметра "Ріст ринку нерухомості". Ця функція генерує послідовність чисел в заданому діапазоні із заданим кроком (інтервалом). У вас задано діапазон від 1.5 до 20 і крок 0.5, що означає, що "Ріст ринку нерухомості" буде варіюватися від 1.5 до 20 з кроком 0.5. Це допомагає створити ряд значень, які представляють можливі сценарії зростання ринку нерухомості.

"Ріст ринку нерухомості" є важливим параметром, оскільки він визначає, як змінюється попит і ціни на нерухомість в різні періоди часу. Ріст ринку може бути позитивним (якщо вартість нерухомості зростає) або негативним (якщо вартість знижується), і він може впливати на чистий дохід від реалізації нерухомості. Якщо "Ріст ринку нерухомості" позитивний, це означає, що ціни на нерухомість зростають. У такому випадку, при продажу нерухомості ми можемо отримати вищі ціни, що призведе до збільшення чистого доходу від реалізації.

У випадку негативного "Росту ринку нерухомості" ціни на нерухомість можуть знизитися, що може призвести до зменшення чистого доходу від реалізації. Наприклад, може статися ситуація, коли ми продаємо нерухомість за менше, ніж вона коштувала нам.

Параметр "Ріст ринку нерухомості" може використовуватися для аналізу різних сценаріїв та прийняття стратегічних рішень. Наприклад, ми можемо визначити, які ділянки ринку найбільше вразливі на зміни цін, і приймати рішення щодо розміщення ресурсів або різних ринкових стратегій в залежності від прогнозованого росту чи спаду.

Ми можемо використовувати параметр "Ріст ринку нерухомості" у ваших DAX-формулах для створення моделей, які розраховують чистий дохід від реалізації нерухомості в різних сценаріях зростання чи зниження ринку.

Параметр "what-if"

Ім'я

Ріст ринку нерухомості

Тип даних

Десяткове число з фік

Мінімум

1,5

Максимум

20

Приріст

0,5

За замовчуванням

2

Додати роздільник до цієї сторінки

OK

Скасувати

Рис 3.5 Параметр росту ринку

Джерело: розроблено автором

Модель оцінювання рентабельності, розроблена у Power BI, включає в себе ряд параметрів та розрахунків, щоб оцінити рентабельність проектів нерухомості. Ось кроки та компоненти, які були включені в модель:

Параметри:

Ріст цін на нерухомість: Цей параметр представляє очікуваний ріст цін на нерухомість. Він може бути встановлений користувачем та використовується для моделювання впливу змін на ринку на ціни.

Ріст ринку нерухомості: Цей параметр представляє ріст чи спад попиту на ринку нерухомості. Він також може бути налаштований користувачем.

Джерела даних:

Дані про витрати на будівельні матеріали: Вони можуть бути імпортовані з різних джерел, таких як бази даних, Excel, CSV тощо. Ці дані включають витрати на матеріали, необхідні для будівництва проектів нерухомості.

Розрахунки:

Собівартість: Визначення собівартості будівництва включає в себе витрати на будівельні матеріали та може бути розрахована наступним чином:

Ціна продажу: Ця вартість може бути введена вручну або імпортована з інших джерел. Вона визначається на ринку і відображає ціну, за якою нерухомість буде продана.

Чистий дохід від реалізації: Це показник, який визначається як різниця між виручкою від продажу нерухомості та її собівартістю:

Показники рентабельності: Модель може включати розрахунки таких показників, як:

Рентабельність проекту: Рентабельність проекту може бути розрахована як відсоток чистого доходу від виручки від продажу. Наприклад:

Рентабельність (%) = (Чистий дохід / Виручка від продажу) * 100

Модель включає графіки та візуалізацію для кращого візуального розуміння рентабельності проектів в залежності від різних значень параметрів росту ціни та ринку нерухомості.

Ця модель може допомогти вам аналізувати, які проекти нерухомості будуть найбільш рентабельними в залежності від різних умов ринку та витрат на будівельні матеріали. Вона також дозволить вам проводити стратегічний аналіз і визначати оптимальні вкладення капіталу для максимізації прибутковості.

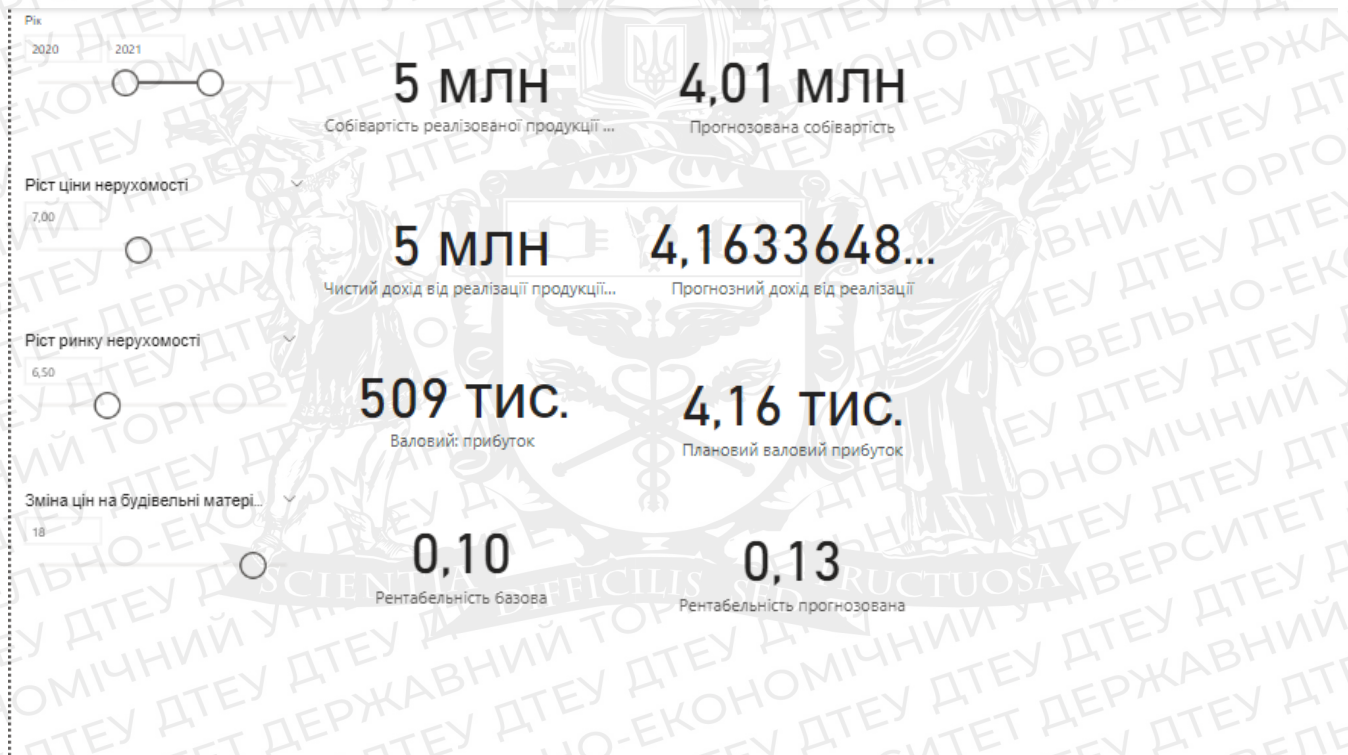


Рис 3.6 Модель прогнозування рентабельності

Джерело: розроблено автором

Моделювання динаміки рентабельності протягом кількох років допомагає виявити тренди та прогнозувати можливий вплив на майбутнє. Висновки з моделі рентабельності можуть бути використані для прийняття важливих стратегічних рішень, включаючи фінансове планування, оптимізацію виробничих процесів та взаємодію зі зацікавленими сторонами. В цілому, модель рентабельності в Power BI є потужним інструментом для глибокого аналізу фінансового стану компанії та прийняття стратегічних рішень для подолання труднощів.

ВИСНОВКИ

У процесі роботи розглянуто та досліджено поняття рентабельності як ключового показника фінансового стану підприємства. В цьому дослідженні також були розглянуті ключові фактори, що впливають на рентабельність. Розглянуто різні методи розрахунку рентабельності, включаючи рентабельність виробництва, рентабельність активів, рентабельність оборотних та необоротних активів, рентабельність продажів, рентабельність загальна, рентабельність перманентного капіталу та рентабельність власного капіталу

Проведено детальний аналіз організаційно-економічної характеристики підприємства "Київміськбуд". Виокремлені фактори, які впливають на його фінансовий стан та результати. Досліджено фінансову звітність підприємства "Київміськбуд" протягом 2017-2022 року, розраховані показники рентабельності та ліквідності. Виявлено, що підприємство "Київміськбуд" має потребу удосконалення своєї фінансової діяльності для досягнення підвищення рентабельності.

Дослідивши можливі шляхи підвищення рентабельності, була розроблена та запропонована інформаційна модель, яка стала предметом подальшого аналізу. Ця модель виявилася ефективною у плані прогнозування та управління рентабельністю. В цілому, наші результати вказують на те, що впровадження подібних моделей може сприяти підвищенню рентабельності підприємства та покращенню його фінансового стану.

Також вказано про важливість створення інформаційної моделі рентабельності у Power BI для ефективного управління бізнесом та стратегічних рішень. Відзначається, що така модель дозволяє аналізувати фінансову продуктивність, підтримувати прийняття рішень, оптимізувати витрати, підвищувати ефективність маркетингу та аналізувати кількісні та якісні аспекти..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економіка підприємства : навч. посібник / А. В. Шегда, Т. М. Литвиненко, М. П. Нахаба та ін.; за ред. А. В. Шегди. 3-тє вид., випр. Київ : Знання-Прес, 2003. 335 с.
2. Cui Jiayang. Research on Enterprise Management System and Human Resource Strategic Planning Implementation Strategy——Taking AIA Insurance Company as an Example [J]. Enterprise Reform and Management, 2021.
3. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства / О. В. Саленко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2013. - № 4. - С. 62–71. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2013_4_8
4. J. H. Zhou, Research on the matching relationship between corporate culture and corporate strategic management, Economist, 2015.
5. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2015. - № 25. - С. 123-126. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2015_25_23
6. Лихацька Н.С. Значення показників рентабельності для підприємства / Н.С. Лихацька // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах». Київ: НАУ, 2016.
7. X. H. Yang, J. Wang, Strategic Management of Enterprises: Theory and Cases, Higher Education Press, 2016.
8. Семенова К. Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013 р. – 194 с
9. Li Xianjun. Under the background of the new development pattern, the supporting role of state-owned enterprises in the national science and technology strategy and

- the realization of science and technology self-reliance and self-reliance - an exclusive interview with Huang Sujian, president of the China Business Management Research Association [J]. Tsinghua Management Review, 2021.
10. Антошкіна Л.І. Методологія економічних досліджень: [підручник] / Л.І. Антошкіна, Д.М. Стеченко. – К.: Знання, 2015. – 311 с
 11. Чигріна К. О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення/ Чорноморській державний університет імені Петра Могили, Україна, Миколаїв.
 12. Методологія та організація наукових досліджень [Текст] : підручник / І. О. Александров, К. І. Ткач, С. В. Філіппова ; Одес. нац. політехн. ун-т. - Одеса : Астропринт, 2018. - 197 с. : іл. - Бібліогр.: с. 182-183. - 300 прим. - ISBN 978-966-927-405-2 Дод. тит. арк. англ. Присвяч. 100-річчю НАН України 100-річчю Одес. нац. політехн. ун-ту.
 13. Qu Linshan, Xiang Anbo. The practice of enterprise management innovation under the strategy of strengthening the country - the digital, intelligent, refined and high-quality development of the National Energy Group [J]. Tsinghua Management Review, 2021.
 14. Джерело: Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku-2/229-rentabelnist>
 15. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с
 16. Lin Shu. Research on the strategic management of chemical enterprises under the new situation: Review of "Chemical Enterprise Management" [J]. Chemical Engineering, 2021.
 17. Андрійчук В. Г. Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.

18. Чучук Ю. В. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності. Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання. 2014. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
19. Баглаєва Н. С., Суховєєва Ю. А. Теоретична сутність поняття економічна ефективність діяльності підприємства. Вісник студентського наукового товариства. 2020. Вип. 2. С. 98-101.
20. Макаренко С.М., Данько В.В., Олійник Н.М. Оцінювання ефективності управління підприємством: на прикладі закладів охорони здоров'я / Причорноморські економічні студії : Науковий журнал. 2019. Вип. 48. Ч. 2. С. 77-81.
21. Савицька О. М., Салабай В. О. Збалансована система показників : вимір ефективності управління діяльністю підприємства. Перспективні напрямки розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: теорія і практика : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 9 берез. 2019 р.) : у 3 ч. Полтава : ЦФЕНД, 2019.
22. Боднажевський В. А., Коверга А. В. Шляхи підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства. Економіка підприємства: актуальні проблеми та перспективи розвитку : матеріали XII наук.-практ. конф. (м. Херсон, 25 трав. 2017 р.). Херсон : ХНТУ, 2017.
23. Jiang Haiyun. Research on management innovation and reform of small and medium-sized enterprises from the perspective of strategic management: Comment on "Management of Small and Medium-sized Enterprises" [J]. Forest Products Industry, 2020, 57(09): 115.
24. «Київміськбуд» - Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://kmb.ua/ua/>.
25. Рішення для бізнесу youcontrol [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua/>.

ДОДАТКИ

Додаток А

	Звітний період					
Актив						
1	2017	2018	2019	2020	2021	2022
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	2660	2692	1 933	1 552	1 586	1 008
первісна вартість	5814	6292	5 260	5 254	5 832	5 832
накопичена амортизація	-3154	-3600	-3 327	-3 702	4 246	4 824
Незавершені капітальні інвестиції	0	0	0	0	0	0
Основні засоби:	250906	387099	252 009	239 115	231 023	207 738
первісна вартість	336715	462693	317 050	324 742	341 784	301 873
знос	-85809	-75594	-65 041	-85 627	110 761	94 135
Інвестиційна нерухомість:	0	120099	148 083	132 156	96 368	99 267
первісна вартість	0	0	163 765	151 853	113 065	118 863
знос	0	0	-15 682	-19 697	16 697	19 596
Довгострокові біологічні активи:	0	0	0	0	0	0

первісна вартість	0	0	0	0	0	0
накопичена амортизація	0	0	0	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	23314	20113	20 113	20 113	17 659	16 335
інші фінансові інвестиції	62	62	62	62	62	62
Довгострокова дебіторська заборгованість	3952	18576	14 145	5 167	8 346	2 917
Відстрочені податкові активи	0	0	0	0	0	0
Гудвіл	0	0	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	0	0	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	0	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	0	0	0	0	0	0

Усього за розділом І	280894	548641	436345	398165	355044	327327
II. Оборотні активи						
Запаси	6060645	7214943	8 468 527	10 547 278	14 680 353	14 739 334
Виробничі запаси	0	0	0	0	735 119	35 334
Незавершене виробництво	0	0	0	0	10 536 820	12 075 524
Готова продукція	0	0	0	0	2 605 943	1 787 532
Товари	0	0	0	0	802 471	840 943
Поточні біологічні активи	0	0	0	0	0	0
Депозити перестраховання	0	0	0	0	0	0
Векселі одержані	0	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	222556	101650	87 937	18 661	24 381	135 926
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	86300	78169	333 605	276 003	350 812	219 729
з бюджетом	3002	3322	2 489	35 438	42 673	795 938

у тому числі з податку на прибуток	0	0	0	0	0	0
з нарахованих доходів	0	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	0	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	27088	14610	32 943	8 640	71 963	68 939
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	126018	140762	43 307	44 888	88 189	18 254
Готівка	0	0	0	0	4	1
Рахунки в банках	0	0	0	0	88 185	18 253
Витрати майбутніх періодів	1688	1262	1 402	944	1 677	1 231
Частка перестраховика у страхових резервах	0	0	0	0	0	0
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	0	0	0	0	0	0
резервах збитків або резервах	0	0	0	0	0	0

належних виплат						
резервах незароблених премій	0	0	0	0	0	0
інших страхових резервах	0	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	206434	434209	675 079	811 518	1 135 954	251 298
Усього за розділом II	6733731	7988927	9645289	1174337 0	1639600 2	1623064 9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0	0	0	0	0
Баланс	7014625	8537568	10 081 634	12 141 535	16 751 046	16 557 976
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Пасив						
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	16535	16535	16 535	16 535	16 535	16 535
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0	0	0	0	0	0

Капітал у дооцінках	47734	47007	45 649	44 794	42 175	42 566
Додатковий капітал	12300	1830	664	0	0	0
Емісійний дохід	0	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	0	0	0	0	0	0
Резервний капітал	50000	60000	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1461147	1464916	1 548 613	1 455 116	1 426 694	1 374 987
Неоплачений капітал	0	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	0	0	0	0	0	0
Інші резерви	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом І	1587716	1590288	1611461	1516445	1485404	1434088
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	378	3978	10 172	10 484	11 453	11 652
Пенсійні зобов'язання	0	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	92917	300000	50 826	125 000	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1265565	3519941	5 013 465	8 009 395	10 815 800	11 882 073

Довгострокові забезпечення	322144	322144	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	0	0	0	0	0	0
Цільове фінансування	0	0	0	0	0	0
Благодійна допомога	0	0	0	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	0	0	0	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	0	0	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	0	0	0	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	0	0	0	0	0	0

інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	0	0	0	0	0	0
Інвестиційні контракти;	0	0	0	0	0	0
Призовий фонд	0	0	0	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1681004	4146063	5074463	8144879	10827253	11893725
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткостроков і кредити банків	187524	45000	249 174	5 000	0	121 961
Векселі видані	0	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковим і зобов'язаннями	0	0	6 257	5 554	5 388	3 328
за товари, роботи, послуги	358024	466534	588 591	383 007	685 264	441 270
за розрахунками з бюджетом	1711	936	2 236	3 083	2 058	1 746

за у тому числі з податку на прибуток	843	33	1 553	2 085	1 719	0
за розрахунками зі страхування	0	0	139	416	0	5
за розрахунками з оплати праці	72	2	476	1 760	3	54
за одержаними авансами	3047049	2234231	2 292 560	2 056 398	3 100 299	2 633 655
за розрахунками з учасниками	0	0	0	0	4 527	4 527
із внутрішніх розрахунків	0	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	0	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	103651	39046	243 647	13 899	24 987	19 052
Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	47874	15468	8 364	6 816	615 863	4 565
Усього за розділом III	3745905	2801217	3395710	2480211	4438389	3230163

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття

	0	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	0	0	0	0	0	0
Баланс	7014625	8537568	10081634	12141535	16751046	16557976

Додаток Б

Інформація про фінансові результати						
Стаття	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3060195	2793511	3 033 550	1 467 264	2 289 464	1 806 421
Чисті зароблені страхові премії	0	0	0	0	0	0
Премії підписані, валова сума	0	0	0	0	0	0
Премії, передані у перестраховання	0	0	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	0	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	0	0	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2791890	2550136	2 770 492	1 444 275	2 145 962	1 601 537
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	0	0	0	0	0	0
Валовий:						

прибуток	268305	243375	263 058	22 989	143 502	204 884
збиток	0	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	0	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	0	0	0	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	0	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	0	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	49981	78973	140 240	229 857	179 356	26 964
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	0	0	0	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	0	0	0	0	0	0
Адміністративні витрати	-100711	-109232	-121 338	-78 898	77 247	49 170
Витрати на збут	-67582	-98533	-136 186	-72 051	59 811	33 451

Інші операційні витрати	-68914	-81772	-86 654	-96 272	175 269	201 603
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	0	0	0	0	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і	0	0	0	0	0	0
сільськогосподарської продукції						
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	81079	32811	59 120	5 625	10 531	0
збиток	0	0	0	0	0	52 376
Дохід від участі в капіталі	240	4800	0	3 921	4 041	390
Інші фінансові доходи	584	7	5 735	2 210	2 834	1 517
Інші доходи	33	55	0	0	0	0
Дохід від благодійної допомоги	0	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	0	0	-13 008	-4 848	8 548	2 896

Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0	0
Інші витрати	(-2386)	(-917)	0	0	0	1 325
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:						
прибуток	79550	36756	51 847	6 908	8 858	0
збиток	0	0	0	0	0	54 690
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-10623	-10701	16 701	2 591	3 808	199
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат:						
прибуток	68927	26055	35 146	4 317	5 050	0
збиток	0	0	0	0	0	54 889
Стаття	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	0	0	0	0	0	0

Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	0	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	0	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	0	0	0	0	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	0	0	0	0	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	68927	26055	35146	4317	5050	0
Матеріальні затрати	697443	653785	744 563	464 146	292 541	530 043
Витрати на оплату праці	78562	90510	96 280	82 898	113 851	48 614
Відрахування на соціальні заходи	9844	17186	18 527	16 945	22 624	9 606

Амортизація	8945	13993	27 247	27 979	30 703	17 756
Інші операційні витрати	2236102	2064199	2 228 053	1 099 583	1 998 570	1 279 742
Разом	3030896	2839673	3114670	1691551	2458289	1885761
Середньорічна кількість простих акцій	6613848 0	6613848 0	66 138 480	66 138 480	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	6613848 0	6613848 0	66 138 480	66 138 480	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0.0011	0.0004	0,0005	0,0001	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0.0011	0.0004	0,0005	0,0001	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	0	0	0	0	0	0