

Київський столичний університет імені Бориса Грінченка  
Факультет економіки та управління  
Кафедра фінансів

**«Допущено до захисту»**  
Завідувач кафедри фінансів  
д.е.н, професор  
\_\_\_\_\_ Рамський А.Ю.  
(підпис)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2025 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
на тему: **«АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ІТ ПІДПРИЄМСТВА ТА  
ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ»**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ**  
**072.00.01 «Фінанси і кредит»**  
**першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування  
Кваліфікація: Бакалавр фінансів, банківської справи та страхування

**Виконала**  
студентка групи ФіКб-1-21-4.0д  
**Донцова Діана Андріївна**

**Науковий керівник**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів  
**Обушний Сергій Миколайович**

**КИЇВ – 2025**

**КИЇВСЬКИЙ СТОЛИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ  
Кафедра фінансів**

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**  
Завідувач кафедри фінансів,  
доктор економічних наук, професор

\_\_\_\_\_ Рамський А.Ю.

**ЗАВДАННЯ НА ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
студентці групи ФіКб-1-21-4.0д  
ДОНЦОВІЙ ДІАНІ АНДРІЇВНІ**

**Тема «АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ІТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ  
ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ»**

1. Вихідні дані: фінансові звіти підприємства ТОВ «Аккордгруп» за останні 3 роки; внутрішня документація компанії; аналітичні матеріали щодо ринку ІТ-послуг в Україні; нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємств ІТ-сфери; методичні рекомендації щодо проведення аналізу прибутковості підприємств; економічна література з управління фінансами ІТ-компаній.
2. Основні завдання: визначити сутність та основні підходи до аналізу прибутковості підприємств в ІТ-сфері; дослідити методи оцінки прибутковості підприємства; провести аналіз фінансового стану та прибутковості ТОВ «Аккордгруп»; визначити ключові чинники, які впливають на прибутковість підприємства; розробити та обґрунтувати рекомендації щодо підвищення прибутковості ТОВ «Аккордгруп»; оцінити економічну ефективність реалізації запропонованих заходів.
3. Пояснювальна записка: Прибутковість є одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства, особливо у сфері інформаційних технологій, яка характеризується швидкими темпами змін, високою конкуренцією та постійною необхідністю інвестування в інновації. Дослідження прибутковості ІТ-підприємства ТОВ «Аккордгруп» дозволяє визначити його фінансовий стан, проаналізувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і розробити комплекс практичних рекомендацій щодо оптимізації управління фінансовими ресурсами та підвищення ефективності діяльності компанії.
4. Графічні матеріали: організаційна структура ТОВ «Аккордгруп»; графіки динаміки основних показників прибутковості підприємства; факторний аналіз прибутковості ТОВ «Аккордгруп»; SWOT-аналіз діяльності підприємства; схема заходів щодо підвищення прибутковості компанії.
5. Додатки: Фінансова звітність ТОВ «Аккордгруп»; результати розрахунків прибутковості; матеріали економіко-математичного моделювання

6. Строк подання роботи на кафедру

**«15» травня 2025 р.**

**Науковий керівник**

**Завдання прийняла до виконання**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів

**Обушний Сергій Миколайович**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

# ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

студентки групи ФіКб-1-21-4.0д

ДОНЦОВОЇ ДІАНИ АНДРІЇВНИ

Тема «АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ІТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ  
ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ»

| № зп | Види роботи, завдань, заходів                   | Термін виконання        | Відмітка про виконання |
|------|-------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|
| 1    | Вибір теми та затвердження завдання             | 01.09.2024 – 15.09.2024 | виконано               |
| 2    | Збір та аналіз літератури                       | 16.09.2024 – 30.10.2024 | виконано               |
| 3    | Розробка теоретичної частини (Розділ 1)         | 01.11.2024 – 30.11.2024 | виконано               |
| 4    | Збір та обробка аналітичних даних               | 01.12.2024 – 31.01.2025 | виконано               |
| 5    | Написання аналітичного розділу (Розділ 2)       | 01.02.2025 – 28.02.2025 | виконано               |
| 6    | Формулювання практичних рекомендацій (Розділ 3) | 01.03.2025 – 31.03.2025 | виконано               |
| 7    | Оформлення тексту роботи                        | 01.04.2025 – 30.04.2025 | виконано               |
| 8    | Перевірка науковим керівником                   | 01.05.2025 – 15.05.2025 | виконано               |
| 9    | Перевірка на плагіат                            | 16.05.2025 – 31.05.2025 | виконано               |
| 10   | Підготовка доповіді та презентації              | 01.06.2025 – 10.06.2025 | виконано               |
| 11   | Захист кваліфікаційної роботи                   |                         |                        |

«Затверджую»

**Науковий керівник**

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів

**Обушний Сергій Миколайович**

**Індивідуальний план склала**

**Донцова Діана Андріївна**

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

## АНОТАЦІЯ

### **Донцова Д.А. Аналіз прибутковості ІТ підприємства «Аккордгруп» та шляхи його покращення**

Кваліфікаційна робота: 62 с., 2 рис., 13 табл., 25 посилань.

Актуальність: В умовах сучасного ринку інформаційних технологій, що характеризується високою конкуренцією, швидкими змінами та необхідністю постійних інновацій, питання аналізу прибутковості ІТ-підприємств є надзвичайно актуальним. Вивчення чинників, які впливають на фінансову ефективність компаній цього сектору, дозволяє визначити стратегічні пріоритети їх розвитку та забезпечити сталу конкурентну позицію на ринку.

Об'єкт дослідження: ІТ-підприємство ТОВ «Аккордгруп», його фінансово-господарська діяльність та показники прибутковості.

Предмет дослідження: процеси та фактори, що впливають на прибутковість підприємства «Аккордгруп», а також методи та заходи, спрямовані на її підвищення.

Мета роботи: аналіз прибутковості ІТ-підприємства «Аккордгруп», визначення ключових факторів впливу на фінансові результати компанії, а також розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності її діяльності.

#### Завдання:

1. Дослідити сутність прибутковості підприємств ІТ-сфери та її роль у забезпеченні фінансової стабільності.
2. Проаналізувати методи оцінки прибутковості підприємств.
3. Оцінити фінансовий стан та показники прибутковості ТОВ «Аккордгруп».
4. Визначити основні чинники, що впливають на прибутковість підприємства.
5. Розробити практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості компанії та оцінити їх економічну доцільність.

У роботі здійснено детальний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства «Аккордгруп», визначено основні фактори впливу на його фінансову результативність. Особливу увагу приділено розробці практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості компанії шляхом оптимізації управлінських процесів, використання інноваційних технологій та підвищення кваліфікації персоналу.

Результати дослідження можуть бути корисними керівництву підприємств ІТ-сектору, аналітичним центрам, а також фахівцям у сфері фінансового аналізу та управління бізнесом.

**Ключові слова:** *прибутковість, ІТ-підприємство, фінансовий аналіз, ефективність діяльності, управління прибутковістю.*

## ABSTRACT

**Dontsova D.A. Analysis of the profitability of an IT enterprise and ways to improve it.**

Qualification paper: 62 pages, 3 figures, 13 tables, 25 references.

Relevance: In the context of the modern information technology market, characterized by high competition, rapid changes, and continuous innovation requirements, analyzing IT enterprises' profitability becomes critically important. Studying the factors influencing companies' financial efficiency helps identify strategic development priorities and ensures sustainable competitive positions in the market.

Object of research: IT enterprise LLC «Accordgroup», its financial and economic activities, and profitability indicators.

Subject of research: processes and factors affecting the profitability of the «Accordgroup» enterprise, along with methods and measures aimed at its improvement.

Purpose of the work: to analyze the profitability of the IT enterprise «Accordgroup», identify key factors influencing the company's financial performance, and develop practical recommendations to enhance its operational efficiency.

Objectives:

1. Explore the concept of profitability in IT enterprises and its role in ensuring financial stability.
2. Analyze methods for evaluating enterprise profitability.
3. Assess the financial condition and profitability indicators of LLC «Accordgroup».
4. Identify the key factors influencing the enterprise's profitability.
5. Develop practical recommendations for improving the company's profitability and evaluate their economic feasibility.

The study provides a detailed analysis of the internal and external environment of «Accordgroup» enterprise, identifying the primary factors influencing its financial outcomes. Special attention is given to developing practical recommendations to increase company profitability through optimization of management processes, the implementation of innovative technologies, and enhancement of employee qualifications.

The research results can be beneficial for management of IT-sector enterprises, analytical centers, and professionals in financial analysis and business management.

**Keywords:** *profitability, IT enterprise, financial analysis, operational efficiency, profitability management.*

## ЗМІСТ

|                                                                                                  |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                | <b>7</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>                       | <b>10</b> |
| 1.1 Сутність прибутковості підприємства та її роль у забезпеченні сталого розвитку.....          | 10        |
| 1.2 Методологія оцінки прибутковості: основні показники та їх використання.....                  | 15        |
| 1.3 Фактори впливу на прибутковість підприємств у галузі ІТ .....                                | 19        |
| <b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АККОРДГРУП».....</b>                                      | <b>23</b> |
| 2.1 Організаційно-економічна характеристика ІТ-підприємства ТОВ «АККОРДГРУП».....                | 23        |
| 2.2 Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства .....                             | 27        |
| 2.3 Оцінка показників прибутковості та визначення чинників впливу .                              | 37        |
| <b>РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АККОРДГРУП».....</b>                            | <b>48</b> |
| 3.1 Розробка заходів для підвищення прибутковості підприємства .....                             | 48        |
| 3.2 Оцінка економічної ефективності реалізації заходів на основні показників прибутковості ..... | 52        |
| 3.3 Використання інноваційних підходів для забезпечення довгострокової прибутковості .....       | 54        |
| <b>ВИСНОВОК .....</b>                                                                            | <b>58</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....</b>                                                       | <b>60</b> |

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** У сучасних умовах ринкової економіки підприємства змушені постійно шукати нові шляхи підвищення ефективності своєї діяльності, зокрема шляхом покращення рівня прибутковості. Прибутковість є однією з основних характеристик, яка визначає успішність і стійкість підприємства, а також дозволяє забезпечити фінансову стабільність і подальший розвиток. Для підприємств у сфері інформаційних технологій, таких як «Аккордгруп», висока прибутковість є критично важливою, оскільки ця галузь відзначається швидкими темпами змін, жорсткою конкуренцією та необхідністю постійних інвестицій в інновації. Враховуючи постійно зростаючі вимоги до ефективності діяльності, питання підвищення прибутковості набуває особливої актуальності.

**Метою** кваліфікаційної дипломної роботи є проведення аналізу прибутковості ІТ-підприємства «Аккордгруп» та розробка рекомендацій щодо її підвищення на основі вивчення основних чинників, які впливають на цей показник.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку **завдань**:

1. Визначити сутність і основні підходи до поняття «прибутковість» у контексті підприємства.
2. Проаналізувати методи оцінки прибутковості та їх застосування в практиці ІТ-сфери.
3. Дослідити особливості розвитку підприємства «Аккордгруп» та його фінансові результати.
4. Оцінити чинники, що впливають на прибутковість підприємства «Аккордгруп».
5. Розробити пропозиції щодо підвищення прибутковості підприємства на основі аналізу внутрішніх і зовнішніх умов.

**Об'єкт дослідження** — ІТ-підприємство ТОВ «Аккордгруп», його фінансово-господарська діяльність та показники прибутковості.

**Предмет дослідження** — процеси та фактори, що впливають на прибутковість підприємства «Аккордгруп», а також методи та заходи, спрямовані на її підвищення.

**Методи дослідження.** У роботі використовуються різноманітні методи, зокрема: аналіз — для вивчення фінансових результатів і показників прибутковості підприємства, синтез — для формулювання висновків на основі отриманих даних, індукція та дедукція — для узагальнення теоретичних знань та формулювання конкретних висновків щодо покращення прибутковості, аналогія — для порівняння показників підприємства «Аккордгруп» з аналогічними компаніями в галузі, економіко-математичне моделювання — для аналізу взаємозв'язків між чинниками прибутковості, узагальнення — для формулювання рекомендацій та обґрунтування стратегій підвищення прибутковості.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати дослідження можуть бути корисними для керівництва ІТ-підприємства «Аккордгруп», а також інших компаній у сфері інформаційних технологій, що прагнуть покращити свою прибутковість. Запропоновані заходи можуть бути використані для розробки стратегії розвитку підприємства, впровадження ефективних управлінських рішень та оптимізації фінансових показників.

**Інформаційна база дослідження.** Основними джерелами інформації для дослідження є фінансові звіти підприємства «Аккордгруп», внутрішня документація, статистичні дані та публікації в спеціалізованих економічних виданнях, а також наукова література з питань управління прибутковістю та економіки підприємства.

**Структура кваліфікаційної роботи.** Робота складається з трьох основних розділів. У першому розділі розглядаються теоретичні засади забезпечення прибутковості підприємства, визначається сутність прибутковості та основні підходи до її оцінки. У другому розділі проводиться аналіз прибутковості ІТ-підприємства «Аккордгруп», його фінансові



показники та чинники, що впливають на прибутковість. У третьому розділі пропонуються шляхи та заходи щодо підвищення прибутковості «Аккордгруп», а також економічне обґрунтування доцільності їх реалізації.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1 Сутність прибутковості підприємства та її роль у забезпеченні сталого розвитку

Прибутковість підприємства є ключовою економічною категорією, що відображає здатність компанії генерувати прибуток від своєї діяльності, забезпечуючи тим самим фінансову стабільність і можливості для подальшого розвитку. Сутність прибутковості полягає не тільки в отриманні позитивного фінансового результату, а й у здатності підприємства підтримувати цей результат у майбутньому, що має важливе значення для ефективності та сталого розвитку бізнесу.

*Таблиця 1.1*

#### Визначення поняття «прибутковість» [2, 9, 21]

| Автор             | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Хмелевський О. В. | Прибутковість підприємства – стан підприємства, що вказує на здатність генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, зростання та сталий розвиток                                                                                                                                                                                 |
| Кучер Л. Ю.       | Прибутковість – економічна категорія, що характеризує ступінь кінцевої економічної ефективності використання ресурсів та успішності менеджменту, за якої підприємство за рахунок виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво та реалізацію й одержує прибуток як основне джерело відтворення й матеріального стимулювання персоналу.      |
| Антонюк Р. Р.     | Прибутковість – економічний стан підприємства, що проявляється як реалізована і потенційна здатність генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, котрий полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в обсязі, достатньому для подальшого ефективного функціонування, та задоволення корпоративних та суспільних інтересів. |

Досліджуючи прибутковість підприємства, Хмелевський О.В. підкреслює такі ключові моменти:

1) поняття «прибутковість» тісно пов'язане з іншими показниками, що оцінюють результати діяльності та конкурентоспроможність підприємства;

2) існує зв'язок прибутковості з етапами життєвого циклу підприємства, який оцінюється через потенціал прибутковості;

3) однією з важливих тем в управлінні прибутковістю є вивчення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на її формування, спрямованого на активізацію та розвиток підприємництва.

Автор також виокремлює систему взаємопов'язаних показників прибутковості, зокрема: дохід, додана вартість, прибуток і чисті грошові потоки. За його словами, «кожен абсолютний показник прибутковості відображає перевищення доходів над витратами, що виникають у процесі господарської діяльності, та змінює потоки економічних вигід». Відносні показники прибутковості Хмелевський О.В. класифікує за двома основними параметрами: широтою концепції прибутку (що знаходиться у чисельнику) і витратами, ресурсами та капіталом (що міститься в знаменнику матриці) [21].

Кучер Л.Ю. виділяє принципи, на яких повинна базуватись система вимірювання показників прибутковості:

- 1) забезпечення чіткого економічного змісту показників і їх узгодженість у часі та просторі;
- 2) термінологічна узгодженість;
- 3) системність та відповідність вимогам користувача;
- 4) повнота і точність відображення ефективності;
- 5) автономність;
- 6) зв'язок між прибутком і факторами, що вплинули на його формування;
- 7) зручність використання;
- 8) комплексність;
- 9) адаптивність (гнучкість);
- 10) адекватність.

На думку науковця, система показників прибутковості повинна включати як часткові (допоміжні) показники, що відображають

прибутковість використаних ресурсів, так і узагальнюючі, на основі яких формуються кінцеві висновки [9].

Антонюк Р.Р. пропонує оцінювати прибутковість підприємства за такими параметрами:

- 1) розмірність;
- 2) потенціал;
- 3) якість.

Розмірність прибутковості автор розглядає як ефективність діяльності підприємства, яка оцінюється за допомогою комплексних показників рентабельності та абсолютних показників прибутку. Потенціал прибутковості включає сукупність внутрішніх та зовнішніх умов господарювання, які відображають можливості підприємства для здійснення рентабельної діяльності та нарощування прибутку. Якість прибутковості концентрує характеристики прибутку, що відображають ефективність роботи підприємства в контексті виконання його місії [21].

Прибутковість підприємства є стійким економічним явищем, що характеризує здатність генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення всіх видів діяльності — як основної, так і додаткової. Вона виникає, коли доходи підприємства перевищують витрати на рівні, достатньому для ефективного подальшого функціонування. На сучасному етапі економічного розвитку основною метою підприємства є отримання прибутку, який служить критерієм ефективності його господарської діяльності та є важливим джерелом для задоволення соціальних потреб, економічного розвитку держави та формування фінансових ресурсів.

Прибуток є центральною категорією в економіці будь-якого суб'єкта господарювання. Він відображає результативність виробничої діяльності, визначає рівень ефективності використання ресурсів і впливає на продуктивність праці, витрати та собівартість продукції. Як зазначав економіст І.О. Бланк, прибуток підприємства є не лише головною метою

підприємницької діяльності, але й внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, необхідних для розвитку компанії.

Прибутковість діяльності підприємства є результатом реалізації відповідної бізнес-моделі. Для успішного функціонування підприємство повинно не лише забезпечити отримання прибутку, але й виконувати функції забезпечення платоспроможності та підвищення потенціалу для подальшого розвитку через оновлення технологій, виробничих потужностей та продукції.

Прибуток підприємства залежить від багатьох факторів, які поділяються на зовнішні (не залежать від діяльності підприємства) і внутрішні (ті, що підлягають контролю компанії). Основну частину прибутку підприємство отримує від реалізації продукції та послуг. У цьому контексті важливими є такі фактори, як обсяг реалізації, структура продукції, собівартість та рівень середньої ціни.

Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції сприяє зростанню прибутку, а ось збільшення обсягу збиткової продукції має негативний вплив на фінансові результати. Зменшення собівартості продукції також веде до підвищення прибутковості. Зміна рівня середньоринкових цін, в свою чергу, має прямо пропорційну залежність з величиною прибутку.

Підприємству важливо не лише оптимізувати внутрішні процеси, але й адаптуватися до зовнішніх умов, використовуючи їх для підвищення ефективності діяльності. До внутрішніх факторів підвищення прибутковості відносяться організаційно-управлінські, матеріально-технічні, фінансові та кадрові чинники. Зовнішні фактори включають ринкові умови, адміністративні та зовнішньоекономічні чинники. Система управління прибутковістю повинна враховувати як зовнішні, так і внутрішні фактори для досягнення оптимальних результатів.

Як зазначає І.А. Бланк, фактори, що впливають на прибутковість, можна поділити на макроекономічні та мікроекономічні. Макроекономічні фактори включають галузеві, регіональні та внутрішньоринкові чинники, тоді як мікроекономічні визначаються на рівні конкретного підприємства.

Одним з ефективних способів підвищення прибутковості є застосування ресурсозберігаючих технологій, інтенсифікація використання повторно відновлюваних ресурсів і енергозбереження. Врахування таких факторів дозволяє знижувати витрати на виробництво та підвищувати фінансові результати.

Управління прибутковістю потребує науково обґрунтованого підходу, де важливу роль відіграє прогнозування. Прогнозування фінансових результатів дозволяє підприємству зрозуміти можливі сценарії розвитку та розробити стратегії для адаптації до змінюваних умов. В умовах нестабільності економічної ситуації в Україні прогнозування стає важливим інструментом для виживання і стабільного розвитку підприємства.

Прогнозування прибутковості дає змогу планувати фінансові результати, оцінювати ефективність стратегії розвитку і визначати можливі резерви для підвищення рівня прибутковості. Воно допомагає створювати плани дій, визначати ключові етапи розвитку та реагувати на економічні зміни.

Основні функції прибутку в ринковій економіці можна поділити на три категорії:

1. Оціночна функція – прибуток служить індикатором ефективності діяльності підприємства та його фінансового стану. Він дозволяє оцінити доцільність і результативність господарської діяльності.

2. Розподільна функція – прибуток забезпечує перерозподіл ресурсів між різними учасниками економічного процесу, такими як підприємці, працівники, державні органи тощо. Це дозволяє забезпечити фінансування розвитку підприємства та розподіл доходів серед власників.

3. Стимулююча функція – прибуток є основним стимулом для інвестицій, інновацій та розвитку підприємства. Він мотивує підприємців до підвищення ефективності виробництва і розширення бізнесу.

Прибутковість підприємства є одним з основних показників його ефективності та економічної стабільності. Забезпечення достатнього рівня

прибутковості є запорукою сталого розвитку підприємства та можливості для подальшого розширення його діяльності. Врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, ефективне управління ними та прогнозування фінансових результатів дозволяють максимізувати прибутковість та сприяти сталому розвитку підприємства в умовах конкурентного ринку.

## **1.2 Методологія оцінки прибутковості: основні показники та їх використання**

Прибутковість підприємства є одним із ключових індикаторів його фінансової стабільності та ефективності. Оцінка прибутковості здійснюється за допомогою різних показників, які відображають здатність підприємства генерувати прибуток та ефективно використовувати свої ресурси. Для забезпечення сталого розвитку та залучення інвестицій необхідно застосовувати науково обґрунтовані методи аналізу, що дозволяють виявити основні фактори, які впливають на фінансові результати.

Економічний аналіз — це система методів дослідження, спрямованих на виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів. У контексті прибутковості цей аналіз має на меті виявити чинники, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Він необхідний для визначення джерел прибутку, його структури та динаміки, а також для розробки рекомендацій щодо поліпшення фінансових результатів.

Одним з основних напрямків економічного аналізу є оцінка формування та розподілу прибутку, що дозволяє не лише виявити резерви підвищення прибутковості, але й здійснити контроль за виконанням планів щодо отримання прибутку. Оскільки прибуток є основним фінансовим результатом підприємства, його ефективне управління сприяє сталому розвитку бізнесу та залученню додаткових інвестицій.

Існує кілька основних показників прибутковості, які використовуються для аналізу діяльності підприємства:

- Валовий прибуток — це різниця між виручкою від реалізації продукції та виробничими витратами. Він є важливим індикатором, що відображає ефективність виробничої діяльності підприємства.

- Чистий прибуток — це прибуток після сплати податків. Він є найбільш важливим фінансовим результатом для підприємства, оскільки відображає реальний фінансовий результат після усіх витрат.

- Рентабельність — показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства, зокрема капіталу та праці. Рентабельність розраховується як співвідношення прибутку до витрат або доходів.

- Фактори, що впливають на прибуток — серед них важливе значення мають зовнішні фактори, такі як інфляційні процеси, політичні зміни, зміни в законодавстві та податковій політиці. Внутрішні фактори, такі як обсяг виробництва, ціна на продукцію, собівартість, також мають значний вплив на прибутковість.

Аналіз прибутковості підприємства можна проводити за допомогою кількох методів. Найпоширенішими є горизонтальний та вертикальний аналіз:

- Горизонтальний аналіз дозволяє порівнювати фінансові результати за кілька періодів, виявляючи тренди і зміни в прибутковості підприємства.

- Вертикальний аналіз допомагає оцінити структуру фінансових результатів, наприклад, співвідношення між доходами і витратами, визначаючи вплив окремих елементів на загальний прибуток.

Окрім цих методів, важливим є факторний аналіз, який дозволяє вивчити причини змін у прибутковості. Це може бути вплив зміни ціни, зміна обсягу виробництва або зміни в собівартості продукції.

Кожен автор або група авторів пропонує свої підходи до аналізу прибутковості, зосереджуючи увагу на різних аспектах, таких як вертикальний та горизонтальний аналіз, факторний аналіз, аналіз рентабельності та інші методи [6].



1. Череп А. В. і Рурка Г. І. пропонують проводити вертикальний та горизонтальний аналіз за видами діяльності, оцінку динаміки прибутковості, аналіз структурних компонентів прибутку, факторний аналіз прибутку та аналіз процентної маржі.

2. Сало І. В. та Лисянська О. О. також рекомендують вертикальний і горизонтальний аналіз прибутку, зокрема оцінку показників динаміки прибутковості, порівняльний аналіз рівня прибутковості, а також аналіз структурних компонентів прибутку та факторний аналіз.

3. Шубіна С. В., Крамаренко І. В., Лосева І. В. та Швадченко В. О. запропонували розширений підхід, включаючи кореляційно-регресійний аналіз, що дозволяє вивчити залежність чистого прибутку від активів, пасивів та руху грошових коштів підприємства.

4. Тютюнник Ю. М. зосереджується на аналізі динаміки фінансових результатів, структури фінансових результатів діяльності, а також факторному аналізі формування фінансових результатів.

5. Блонська В. І. та Паньків І. В. пропонують різноманітні методи, зокрема горизонтальний аналіз для порівняння показників прибутку в динаміці, вертикальний аналіз для визначення структури прибутку за видами діяльності та продукції, а також порівняльний аналіз прибутку. Вони також акцентують на аналізі рентабельності та інтегральному аналізі прибутку.

6. Говорушко Т. А. та Лановська Г. І. розглядають аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі, аналіз структури операційних витрат, а також динаміки чистого прибутку та рентабельності.

7. Кочетков О. В. та Балдик Д. О. пропонують методи для аналізу динаміки фінансових результатів та показників рентабельності підприємства [8-14, 22-25].

Таким чином, у наукових статтях представлені різноманітні методи аналізу прибутку, які враховують як структурні, так і динамічні зміни фінансових результатів підприємства, а також використовують різні

аналітичні інструменти для глибшого розуміння фінансової ситуації та можливостей для підвищення прибутковості.

У сучасних умовах економіки, коли підприємства стикаються з високою конкуренцією та швидкими змінами на ринку, традиційні методи аналізу потрібно адаптувати до нових реалій. Одна з важливих складових адаптації — це врахування не тільки фінансових показників, але й стратегічних аспектів, таких як асортиментна політика, рівень цін, післяпродажний сервіс. Сучасні методики також враховують такі фактори, як зовнішні економічні умови, вплив змін у законодавстві та політиці.

Показники рентабельності використовуються для визначення ефективності використання ресурсів підприємства. До основних показників рентабельності належать:

- Рентабельність продажів — співвідношення чистого прибутку до виручки від реалізації.
- Рентабельність активів — показує, скільки прибутку генерується на одиницю активів.
- Рентабельність власного капіталу — визначає ефективність використання власних коштів підприємства для отримання прибутку.

Розрахунок цих показників дозволяє не лише оцінити поточну ефективність діяльності підприємства, але й визначити шляхи для її покращення. Застосування рентабельності дає можливість оцінити не лише величину прибутку, але й співвідношення результатів діяльності до витрат і вкладеного капіталу.

У майбутньому методологія оцінки прибутковості має продовжувати удосконалюватися, особливо з урахуванням інноваційних технологій та змін у фінансовій звітності. Адаптація методів до нових економічних реалій потребує інтеграції традиційних фінансових показників з сучасними аналітичними інструментами, такими як big data, штучний інтелект та інші інноваційні технології.

Методологія оцінки прибутковості є важливим інструментом для аналізу фінансової ефективності підприємства. Вона дозволяє не тільки оцінити результативність поточної діяльності, але й визначити потенціал для подальшого розвитку, пошук резервів для підвищення прибутковості. Адаптація та удосконалення методів аналізу є необхідними для забезпечення сталого розвитку підприємств у сучасних умовах швидких економічних змін.

### **1.3 Фактори впливу на прибутковість підприємств у галузі ІТ**

У сучасному світі інформаційні технології (ІТ) займають ключову роль у розвитку економіки, змінюючи традиційні бізнес-моделі та способи ведення господарської діяльності. ІТ-компанії демонструють високий потенціал для отримання прибутку, однак для забезпечення їхнього сталого розвитку необхідно враховувати низку факторів, що безпосередньо впливають на їх прибутковість. У цій статті розглянемо основні фактори, які визначають прибутковість підприємств у галузі ІТ.

1. Інноваційний потенціал і технологічні розробки. ІТ-галузь відзначається швидкими темпами інновацій, що є одним з головних факторів, які можуть вплинути на прибутковість підприємства. Розробка нових програмних продуктів, оновлення існуючих технологій або впровадження нових технологічних рішень дозволяє підприємствам залишатися конкурентоспроможними на ринку. Чим швидше компанія здатна адаптувати свої продукти до змін на ринку та у сфері технологій, тим більшу долю ринку вона може захопити.

Прикладом можуть бути компанії, які активно інвестують у розвиток штучного інтелекту або великих даних (Big Data), мають значно більше шансів на збільшення своєї прибутковості порівняно з тими, хто залишаються на рівні стандартних рішень.

2. Конкуренція на ринку. ІТ-галузь є однією з найбільш конкурентних, оскільки на ринку працює велика кількість компаній, що пропонують схожі продукти або послуги. Інтенсивність конкуренції в даному випадку

безпосередньо впливає на прибутковість підприємств, оскільки змушує їх постійно вдосконалювати свої продукти та послуги, знижувати витрати, а також шукати нові ніші для задоволення потреб споживачів.

Компанії повинні постійно моніторити конкурентне середовище, оцінювати стратегії своїх конкурентів і бути готовими до змін у попиті на їхні послуги.

Наприклад, висока конкуренція серед розробників мобільних додатків змушує компанії створювати унікальні та корисні продукти, що дозволяє їм утримувати клієнтів і збільшувати доходи.

3. Зовнішні економічні умови. Загальні економічні умови, зокрема рівень інфляції, курсові коливання валют, політична стабільність і фінансові кризи, можуть значною мірою впливати на прибутковість ІТ-компаній. Наприклад, девальвація національної валюти може зробити технології дешевшими для міжнародних клієнтів, що може призвести до збільшення попиту на послуги компанії. Водночас економічні проблеми можуть обмежити бюджет компаній-клієнтів, зменшуючи попит на ІТ-рішення.

Наприклад, кризові явища, такі як пандемії чи фінансові кризи, можуть стимулювати попит на деякі ІТ-послуги, наприклад, програмне забезпечення для дистанційної роботи.

4. Потреби та поведінка споживачів. Зміни в споживчих вподобаннях, звички і потреби кінцевих користувачів можуть стати значним фактором, що впливає на прибутковість ІТ-компаній. Попит на ІТ-продукти залежить від того, наскільки компанія здатна передбачити потреби ринку та адаптувати свої рішення до змін в уподобаннях користувачів.

В якості прикладу наведемо ІТ-компанії, які можуть передбачити появу нових трендів, таких як інтернет-рішення для "розумних" будинків або блокчейн, мають значно більше шансів на створення прибутку на ранніх етапах розвитку цих ринків.

5. Управлінська ефективність і бізнес-моделі. Для досягнення високої прибутковості в ІТ-компаніях необхідна ефективна організація управління,

здатність правильно визначати пріоритети та адаптувати бізнес-моделі до змін на ринку. Компанії, які успішно інтегрують гнучкі методи управління проектами (Agile, Scrum) та оптимізують внутрішні процеси, можуть значно підвищити свою ефективність та, відповідно, прибутковість.

Також важливу роль відіграє вибір правильних бізнес-моделей: підписка на програмне забезпечення, платформа як сервіс (PaaS), або продаж ліцензій. Компанії, які вибирають моделі з прогнозованими і стабільними доходами, мають шанс на довгострокову прибутковість.

Наприклад, компанії, які застосовують модель "Software as a Service" (SaaS), можуть забезпечити стабільний потік доходів за рахунок регулярних підписок, що дозволяє їм стабільно отримувати прибуток.

6. Витрати на дослідження та розробки (R&D). Інвестиції в науково-дослідницькі та розробницькі роботи є важливою складовою факторів, що впливають на прибутковість ІТ-компаній. Розвиток нових технологій, оптимізація існуючих рішень, поліпшення якості продуктів і послуг вимагає значних фінансових ресурсів, але при цьому може забезпечити високий прибуток у майбутньому, створюючи для компанії конкурентні переваги на ринку.

До прикладу: ІТ-компанії, які інвестують в дослідження в таких сферах, як штучний інтелект чи машинне навчання, можуть отримати перевагу в розробці продуктів, які займають лідируючі позиції на ринку.

7. Кваліфікація та мотивація персоналу. Для успішного розвитку та підвищення прибутковості в ІТ-секторі компанії повинні приділяти велику увагу підбору, навчанню та мотивації висококваліфікованих працівників. Спеціалісти, які володіють сучасними знаннями та навичками, можуть створювати інноваційні продукти і покращувати ефективність внутрішніх процесів.

Наприклад, ІТ-компанії, які інвестують у розвиток своїх працівників і створюють умови для їхнього кар'єрного зростання, здатні підтримувати високий рівень мотивації та продуктивності, що сприяє збільшенню прибутковості.

У галузі ІТ існує цілий ряд факторів, які визначають рівень прибутковості підприємств. Від технологічного потенціалу та здатності до

інновацій до управлінських практик і конкурентних умов — кожен з цих аспектів важливий для досягнення успіху. У зв'язку з швидким розвитком цієї галузі, ІТ-компанії повинні постійно адаптуватися до змінюваних умов та активно шукати нові можливості для зростання та підвищення ефективності своєї діяльності.

## **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

У першому розділі розглянуто теоретичні основи аналізу прибутковості підприємств, що є важливою складовою їхнього фінансового успіху та сталого розвитку. У підрозділі 1.1 розкрито сутність прибутковості підприємства, її значення для досягнення стратегічних цілей і забезпечення фінансової стабільності. Оцінка прибутковості є важливим інструментом для визначення ефективності використання ресурсів та ефективності управлінських рішень.

У підрозділі 1.2 проаналізовано методологію оцінки прибутковості, зокрема основні показники, які дозволяють здійснити комплексну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства. Акцентовано увагу на застосуванні різних інструментів для детального аналізу, таких як коефіцієнти рентабельності та факторний аналіз.

Відповідно до підрозділу 1.3, було виявлено основні фактори, що впливають на прибутковість підприємств у галузі ІТ. Інноваційний потенціал, конкуренція, зміни у потребах споживачів та економічні умови є визначальними чинниками, які суттєво впливають на фінансові результати компаній у цій динамічній та конкурентній галузі.

Таким чином, аналіз прибутковості є багатогранним процесом, що включає як внутрішні, так і зовнішні чинники, і вимагає комплексного підходу до оцінки та прогнозування фінансових результатів підприємства.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АККОРДГРУП»**

### **2.1 Організаційно-економічна характеристика ІТ-підприємства ТОВ «АККОРДГРУП»**

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «АККОРДГРУП» було засновано 23 вересня 2010 року та зареєстроване відповідно до українського законодавства за кодом ЄДРПОУ 37313183. Розмір статутного капіталу підприємства становить 1 100 888,00 грн. Згідно з останніми оновленнями від 06.02.2025, юридична особа залишається зареєстрованою. Уповноваженими особами компанії є Юрій Миколайович Смірнов та Катерина Василівна Бойко.

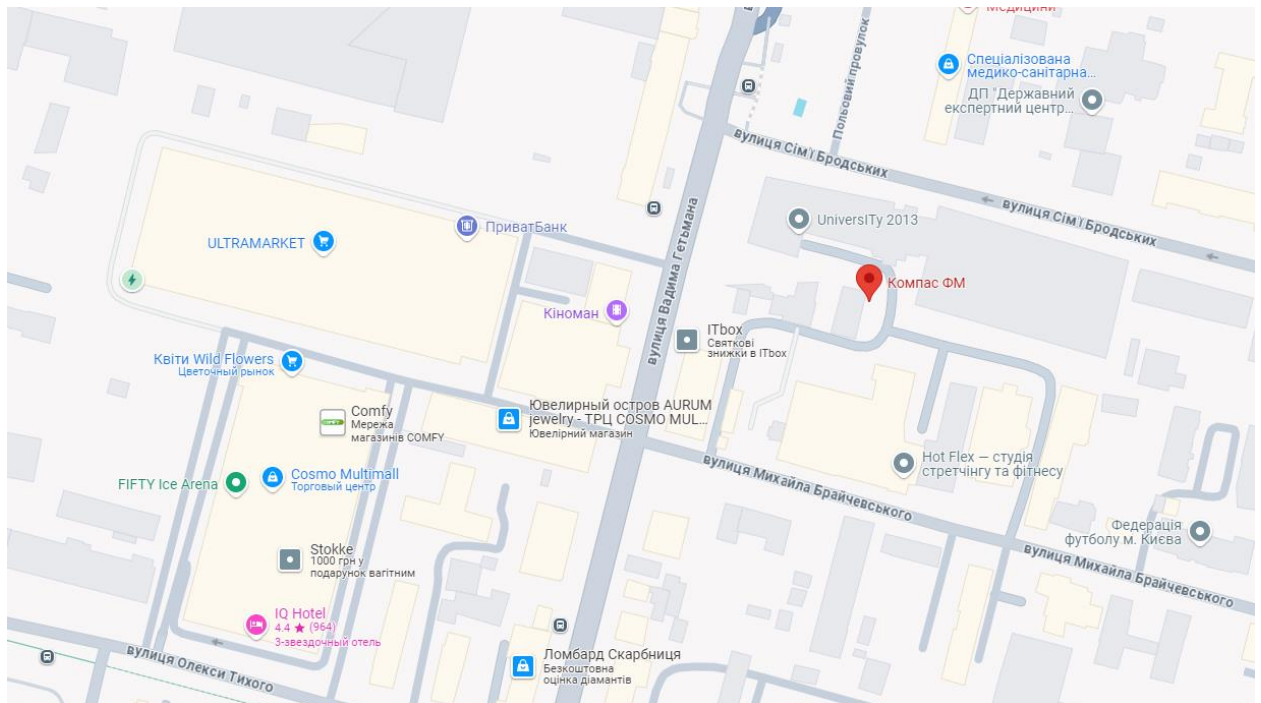
Основний вид діяльності ТОВ «АККОРДГРУП» полягає в оптовій торгівлі комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням (код КВЕД 46.51). Це надає компанії змогу здійснювати продаж високотехнологічної продукції для широкого кола споживачів, включаючи бізнеси та організації, що потребують новітніх ІТ-ресурсів.

Окрім основної діяльності, підприємство також займається кількома додатковими напрямками, що включають:

- Електромонтажні роботи (КВЕД 43.21);
- Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування (КВЕД 43.22);
- Оптова торгівля різними товарами широкого асортименту (КВЕД 46.19);
- Діяльність у сфері інформатизації та комп'ютерного програмування (КВЕД 62.01);
- Послуги в сфері безпеки (КВЕД 80.20);
- Обробка даних, розміщення інформації на веб-вузлах та інші послуги (КВЕД 63.11).
- Розробку програмного забезпечення (КВЕД 62.01),
- Консультування з питань інформатизації (КВЕД 62.02),

- Обслуговування комп'ютерних систем (КВЕД 62.03),
- Іншу діяльність у сфері інформаційних технологій (КВЕД 62.09),
- Обробку даних та розміщення інформації на веб-ресурсах (КВЕД 63.11),
- Діяльність у сфері електрозв'язку (КВЕД 61.10, 61.90),
- Оптову торгівлю фармацевтичними товарами, офісною технікою, господарськими товарами (КВЕД 46.46, 46.66, 46.49),
- Будівництво та інженерні роботи (КВЕД 41.20, 42.22, 71.12),
- Обслуговування систем безпеки (КВЕД 80.20),
- Оренду та експлуатацію нерухомого майна (КВЕД 68.20),
- Консалтингові послуги у сфері комерційної діяльності (КВЕД 70.22),
- Ремонт комп'ютерів та периферійного устаткування (КВЕД 95.11).

Ця широка сфера діяльності дозволяє компанії бути гнучкою і орієнтуватися на різноманітні потреби ринку, що в свою чергу сприяє її конкурентоспроможності.



**Рис.2.1. Місцезнаходження ТОВ «АККОРДГРУП»**





**Рис.2.2. Офісне приміщення ТОВ «АККОРДГРУП»**

ТОВ «АККОРДГРУП» активно працює в умовах ринку, де технологічні зміни та інновації відіграють важливу роль. Фінансові результати компанії формуються в основному за рахунок продажу комп'ютерної техніки, програмного забезпечення та надання послуг у сфері ІТ-консалтингу.

За останні роки компанія демонструє стабільний розвиток завдяки вдалій бізнес-стратегії, орієнтованій на висококласне обслуговування клієнтів і адаптацію до змін на ринку. Так, регулярний аналіз витрат та доходів дозволяє оптимізувати фінансові показники, забезпечуючи збільшення прибутку та конкурентних переваг на ринку.

Таблиця 2.1

## Характеристика ТОВ «АККОРДГРУП»

|                             |                                                      |
|-----------------------------|------------------------------------------------------|
| Установа                    | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АККОРДГРУП» |
| Скорочена назва             | ТОВ «АККОРДГРУП»                                     |
| ЄДРПОУ/ІПН                  | 37313183                                             |
| Територія                   | Київ                                                 |
| Організаційно-правова форма | Товариство з обмеженою відповідальністю              |
| Дата реєстрації             | 23.09.2010                                           |
| Форма власності             | Недержавна власність                                 |
| Код економічної діяльності  | 46.51, 43.21, 43.99, 46.19, 46.46, 80.20, 95.11      |

ТОВ «АККОРДГРУП» займає міцну позицію на ринку ІТ-послуг та оптової торгівлі комп'ютерною технікою. Серед основних конкурентів компанії можна виділити великі мережі з продажу електроніки та інші ІТ-компанії, що спеціалізуються на програмному забезпеченні та технічній підтримці. Однак завдяки широкому спектру послуг та високій якості обслуговування, ТОВ «АККОРДГРУП» зберігає конкурентні переваги.

Управлінська структура ТОВ «АККОРДГРУП» складається з кількох ключових підрозділів, кожен з яких відповідає за конкретні напрямки діяльності. Оскільки компанія працює в сфері високих технологій, наявність кваліфікованих фахівців є одним з основних факторів успіху. Керівництво підприємства забезпечує оперативне та стратегічне управління, сприяючи подальшому розвитку компанії.

Основні напрямки управління:

- Адміністративний відділ – відповідає за загальне керівництво, юридичні питання та стратегічне планування.
- Відділ продажу і маркетингу — займається просуванням продукції та послуг, аналізує ринок і потреби клієнтів.
- Фінансовий відділ — відповідає за планування бюджету, управління витратами та забезпечення прибутковості.
- ІТ-відділ — займається розробкою програмного забезпечення, підтримкою технологічних рішень та їх інтеграцією для клієнтів.

- Відділ технічної підтримки — забезпечує безперебійну роботу технічних систем і надає післяпродажний сервіс.

З огляду на інноваційний характер діяльності та динамічний розвиток сфери ІТ, ТОВ «АККОРДГРУП» планує розширювати свою діяльність у напрямку розробки нових програмних рішень, а також удосконалювати послуги в області інформаційних технологій для корпоративних клієнтів. Компанія активно працює над впровадженням нових технологій і бізнес-процесів, що дозволяє зберігати високий рівень конкурентоспроможності.

З метою подальшого розвитку, ТОВ «АККОРДГРУП» планує розширення на нові ринки та зростання обсягів продажу за рахунок збільшення асортименту та впровадження інноваційних ІТ-рішень.

ТОВ «АККОРДГРУП» є динамічним і конкурентоспроможним підприємством, яке успішно адаптується до змін на ринку та прагне до постійного розвитку. Його організаційно-економічна структура дозволяє ефективно управляти різноманітними видами діяльності, що надає компанії додаткові можливості для розширення та стабільного зростання прибутковості.

## **2.2 Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства**

Аналіз внутрішнього середовища підприємства передбачає оцінку його внутрішніх ресурсів, процесів і структури, які впливають на діяльність та конкурентоспроможність компанії.

ТОВ «АККОРДГРУП» має чітко визначену організаційну структуру, що дозволяє забезпечити ефективне управління різноманітними напрямками діяльності. Керівництво підприємства здійснюється через управлінську команду, до складу якої входять топ-менеджери, фахівці з фінансів, маркетингу, ІТ-підтримки та продажу. Така структура дає змогу оперативно реагувати на зміни на ринку та підтримувати ефективну роботу кожного підрозділу.

Підприємство може похвалитися висококваліфікованим кадровим складом, що забезпечує його конкурентоспроможність. ІТ-підрозділ, у якому працюють професіонали з досвідом роботи в галузі програмування та консалтингу, відіграє ключову роль у розвитку інноваційних рішень. Залучення висококваліфікованих фахівців, регулярне навчання та підвищення кваліфікації співробітників є важливим чинником для досягнення стратегічних цілей компанії.

ТОВ «АККОРДГРУП» володіє сучасними технологічними засобами та інфраструктурою, що дозволяє забезпечувати високоякісне виконання робіт і надання послуг. У підприємства є власний програмний ресурс для розробки індивідуальних рішень для клієнтів, а також програмне забезпечення для внутрішнього використання. Крім того, компанія регулярно оновлює свої технічні засоби та інструменти, що дозволяє підтримувати конкурентоспроможність на ринку.

Фінансова стабільність ТОВ «АККОРДГРУП» дозволяє підприємству інвестувати в розвиток та зростання. Завдяки ефективному управлінню коштами та оптимізації витрат, компанія здатна зберігати стабільні доходи та забезпечувати свою фінансову стійкість. Також компанія активно працює над підвищенням ефективності фінансових показників, що дозволяє поліпшити загальні результати діяльності.

Аналіз зовнішнього середовища підприємства охоплює вивчення факторів, які безпосередньо або опосередковано впливають на його діяльність. Зовнішнє середовище можна поділити на кілька категорій: економічне, політичне, соціальне та технологічне.

ІТ-галузь, в якій працює ТОВ «АККОРДГРУП», є однією з найбільш динамічних і швидко зростаючих. Економічні тенденції, такі як цифровізація та автоматизація бізнес-процесів, створюють нові можливості для розвитку компанії. Крім того, зростання попиту на комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення та інші технологічні рішення забезпечує стабільний

потік клієнтів для підприємства. Однак, економічні коливання та загальна нестабільність можуть бути загрозою для майбутнього розвитку.

Політичні зміни та зміни в законодавстві можуть мати суттєвий вплив на діяльність підприємства, оскільки компанія працює в галузі, що тісно пов'язана з державними регуляціями. Законодавчі зміни в сфері ІТ, податкове законодавство, а також стандарти щодо захисту персональних даних можуть змінювати умови ведення бізнесу. Проте, на даний момент законодавче поле ІТ-галузі є стабільним, що створює позитивні умови для розвитку.

Суспільні зміни, включаючи зміну споживчих переваг, зростання інтересу до онлайн-послуг та послуг у сфері інформаційних технологій, сприяють розвитку компанії. Попит на ІТ-рішення для малого та середнього бізнесу, а також для великих корпорацій, зростає завдяки зміні бізнес-моделей, що включають автоматизацію та цифрові трансформації.

Технологічний прогрес є одним з основних факторів розвитку ТОВ «АККОРДГРУП». Швидкий розвиток інформаційних технологій, зокрема в області штучного інтелекту, програмування, а також нових тенденцій в автоматизації та блокчейн-технологіях, створює можливості для компанії бути на передовій у своїй галузі. Збереження конкурентної переваги можливе тільки завдяки постійному оновленню технологічної бази та впровадженню нових рішень.

В табличній формі проведемо PEST-аналіз (або аналіз впливу політичних, економічних, соціокультурних та технологічних чинників) підприємства, оцінивши зовнішнє середовище, в якому воно діє.

PEST-аналіз використовується як інструмент для відстеження зовнішнього макросередовища, в якому діє компанія або планує впровадження нового проекту/продукту/послуг тощо. Він передбачає визначення чотирьох основних факторів (політичних, економічних, соціальних і технологічних) макросередовища.

Таблиця 2.2

## PEST-аналіз ТОВ «АККОРДГРУП»

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Політичні фактори (Р):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Державні програми підтримки ІТ-сектору в Україні.</li> <li>- Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, що сприяє експорту ІТ-послуг.</li> <li>- Підтримка цифрової трансформації на державному рівні.</li> <li>- Нестабільна політична ситуація в країні.</li> <li>- Високий рівень бюрократії та можливі регуляторні зміни.</li> <li>- Військові ризики, що можуть впливати на бізнес.</li> </ul>                        | <p><b>Економічні фактори (Е):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Високий попит на ІТ-послуги в Україні та за кордоном.</li> <li>- Зростання аутсорсингового сегмента та можливість розширення на міжнародний ринок.</li> <li>- Гнучкі податкові умови для ІТ-компаній (Дія.City, ФОП 3-ї групи).</li> <li>- Інфляційні процеси та знецінення національної валюти.</li> <li>- Високий рівень конкуренції у сфері ІТ.</li> <li>- Залежність від міжнародної економічної ситуації (зокрема від ринків США та ЄС).</li> </ul>                                                            |
| <p><b>Соціальні фактори (S):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Зростання попиту на цифрові послуги та автоматизацію бізнес-процесів.</li> <li>- Високий рівень освіченості ІТ-спеціалістів в Україні.</li> <li>- Популярність віддаленої роботи та гнучких умов праці.</li> <li>- Відтік кваліфікованих ІТ-фахівців за кордон (релокація).</li> <li>- Високий рівень стресу та вигорання серед працівників ІТ-сфери.</li> <li>- Нерівномірний доступ до якісної освіти в регіонах.</li> </ul> | <p><b>Технологічні фактори (Т):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Розвиток штучного інтелекту, хмарних технологій та кібербезпеки відкриває нові можливості для бізнесу.</li> <li>- Доступність глобальних інструментів для розробки та управління проектами.</li> <li>- Автоматизація процесів у компанії з метою підвищення ефективності.</li> <li>- Швидкі технологічні зміни вимагають постійного оновлення знань та компетенцій.</li> <li>- Висока вартість впровадження новітніх технологій.</li> <li>- Загроза кібератак та необхідність посилення захисту даних.</li> </ul> |

PEST-аналіз показує, що ТОВ «АККОРДГРУП» має значні можливості для розвитку завдяки глобальному попиту на ІТ-послуги, державним програмам підтримки та високій кваліфікації фахівців. Водночас компанії необхідно враховувати ризики, пов'язані з політичною нестабільністю, конкуренцією, а також швидкими змінами у сфері технологій.

ІТ-галузь є однією з найбільш перспективних та інноваційних у світі, і в Україні вона продовжує швидко розвиватися. Ринок ІТ-послуг охоплює різноманітні напрями, від програмування і розробки програмного забезпечення до консалтингу та забезпечення кібербезпеки.

ІТ-галузь в Україні стикається з певними проблемами, такими як нестабільне законодавство та недостатній рівень інвестицій, але з іншого боку, має значний потенціал для розвитку завдяки наявності кваліфікованих кадрів та високому попиту на інноваційні продукти та послуги. Українські ІТ-компанії активно залучають іноземні інвестиції, надаючи послуги для міжнародних клієнтів, що також впливає на розвиток ринку.

Загалом, ІТ-галузь є однією з найбільш конкурентоспроможних, і компанії, які здатні впроваджувати інновації, швидко реагувати на зміни та забезпечувати високу якість своїх продуктів, мають великі шанси на успіх.

Внутрішнє середовище ТОВ «АККОРДГРУП» характеризується високим рівнем організаційної ефективності, кваліфікованим персоналом та стабільними фінансовими показниками. Компанія має сучасну технологічну базу, що дозволяє реалізовувати інноваційні проекти та надавати конкурентоспроможні послуги.

Зовнішнє середовище ТОВ «АККОРДГРУП» також сприяє розвитку підприємства, завдяки позитивним економічним тенденціям, зростаючому попиту на ІТ-продукти та послуги, а також швидкому розвитку технологій. Однак, підприємство повинно уважно стежити за змінами в регуляторному середовищі та активно адаптувати свою стратегію відповідно до цих змін.

Аналіз галузі підтверджує, що ІТ-сектор є перспективним і швидко зростаючим, що дає ТОВ «АККОРДГРУП» можливість для подальшого розвитку та зміцнення своїх позицій на ринку.

Також проведемо SWOT-аналіз (SWOT stands for Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats), який є інструментом стратегічного аналізу, який дозволяє систематично оцінювати внутрішні та зовнішні аспекти компанії.

Таблиця 2.3

## SWOT-аналіз ТОВ «АККОРДГРУП»

| Зовнішнє середовище | Сильні сторони (S)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Внутрішнє середовище | Слабкі сторони (W)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Широкий спектр послуг у сфері ІТ та суміжних галузях.</li> <li>- Наявність досвіду на ринку (понад 14 років діяльності).</li> <li>- Високий рівень кваліфікації спеціалістів.</li> <li>- Гнучкість у веденні бізнесу (наявність аутсорсингових, консалтингових та програмних рішень).</li> <li>- Використання сучасних технологій у сфері ІТ.</li> <li>- Можливість співпраці як з українськими, так і з міжнародними замовниками.</li> </ul>      |                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Висока конкуренція на ринку ІТ-послуг</li> <li>- Залежність від змін у законодавстві та оподаткуванні</li> <li>- Відтік кваліфікованих кадрів за кордон</li> <li>- Недостатня впізнаваність бренду на міжнародному рівні</li> <li>- Недостатньо розвинена маркетингова стратегія</li> </ul>                                                                              |
|                     | Можливості (O)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                      | Загрози (T)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Розширення присутності на міжнародних ринках.</li> <li>- Використання державних програм підтримки ІТ-бізнесу (наприклад, Дія.City).</li> <li>- Збільшення попиту на цифровізацію бізнесу, хмарні технології та кібербезпеку.</li> <li>- Автоматизація внутрішніх процесів для підвищення ефективності.</li> <li>- Співпраця з державними та корпоративними замовниками.</li> <li>- Впровадження власних програмних рішень та продуктів.</li> </ul> |                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Політична нестабільність та військові ризики в Україні</li> <li>- Висока швидкість змін у технологіях</li> <li>- Кібератаки та загрози інформаційній безпеці</li> <li>- Високий рівень залежності від міжнародних ринків</li> <li>- Зниження платоспроможності українських клієнтів</li> <li>- Посилення конкуренції з боку великих міжнародних ІТ-корпорацій</li> </ul> |

ТОВ «АККОРДГРУП» має ряд позитивних факторів, які допомагають їй утримувати конкурентні позиції на ринку. По-перше, компанія пропонує широкий спектр послуг у сфері ІТ та суміжних галузях, що дозволяє їй бути більш гнучкою та адаптивною до змін ринку. Крім того, наявність понад 14 років досвіду на ринку ІТ-послуг надає стабільність і дозволяє зміцнювати позиції серед клієнтів. Високий рівень кваліфікації спеціалістів є ще одним важливим активом для компанії, оскільки висококваліфіковані кадри здатні



надавати якісні послуги, забезпечуючи клієнтів найсучаснішими рішеннями. Гнучкість у веденні бізнесу, включаючи наявність аутсорсингових, консалтингових та програмних рішень, дозволяє компанії швидко реагувати на зміни в попиті та пропозиції. Використання сучасних технологій у сфері ІТ підвищує ефективність роботи та конкурентоспроможність на ринку. Наявність можливості співпраці з як українськими, так і міжнародними замовниками дозволяє розширювати клієнтську базу і проникати на нові ринки.

Проте існують і деякі слабкі сторони, які можуть обмежувати потенціал компанії. Висока конкуренція на ринку ІТ-послуг створює труднощі у залученні нових клієнтів і збереженні наявних. Залежність від змін у законодавстві та оподаткуванні може впливати на фінансову стабільність, оскільки можливі зміни у податкових умовах для ІТ-бізнесу можуть впливати на прибутковість. Відтік кваліфікованих кадрів за кордон може стати серйозною проблемою для компанії, оскільки дефіцит висококваліфікованих працівників може призвести до затримок у виконанні проектів та зниження якості послуг. Недостатня впізнаваність бренду на міжнародному рівні обмежує розширення на іноземні ринки. Відсутність власних розробок у сфері програмного забезпечення обмежує можливості для створення унікальних продуктів і розвитку нових напрямків бізнесу. Висока залежність від замовників у певних секторах економіки може створити ризики у разі зниження попиту в цих секторах. Обмежені фінансові ресурси ускладнюють масштабування бізнесу та інвестиції в інноваційні рішення. Недостатньо розвинена маркетингова стратегія також може заважати росту компанії, оскільки відсутність активного просування бренду в цифровому середовищі зменшує її видимість на ринку. Високі витрати на навчання та підвищення кваліфікації працівників також є суттєвим викликом у умовах швидких технологічних змін.

Є також значний потенціал для зростання компанії. Зокрема, розширення присутності на міжнародних ринках дозволяє збільшити обсяги бізнесу та залучити нових клієнтів. Використання державних програм

підтримки ІТ-бізнесу, таких як «Дія.City», може сприяти розвитку підприємства в умовах сприятливого законодавчого середовища. Збільшення попиту на цифровізацію бізнесу, хмарні технології та кібербезпеку відкриває нові можливості для компанії в цій сфері. Автоматизація внутрішніх процесів дозволить підвищити ефективність і знизити витрати. Співпраця з державними та корпоративними замовниками також може стати значним джерелом стабільного доходу. Впровадження власних програмних рішень та продуктів створює можливості для створення унікальних пропозицій і підвищення конкурентоспроможності.

Водночас є й численні загрози, які можуть ускладнити подальший розвиток компанії. Політична нестабільність та військові ризики в Україні можуть вплинути на економіку та діяльність бізнесу в країні. Висока швидкість змін у технологіях вимагає постійного оновлення знань і навичок персоналу. Зростання вартості послуг та оплати праці ІТ-спеціалістів може зменшити конкурентоспроможність компанії на ринку. Потенційні зміни у законодавстві щодо оподаткування ІТ-компаній можуть також вплинути на фінансову стабільність підприємства. Кібератаки та загрози інформаційній безпеці потребують значних ресурсів для захисту даних, що може збільшити витрати компанії. Високий рівень залежності від міжнародних ринків створює ризики у разі глобальних економічних криз. Зниження платоспроможності українських клієнтів через економічні труднощі може призвести до скорочення витрат на ІТ-послуги. Посилення конкуренції з боку великих міжнародних ІТ-корпорацій ускладнює конкурентну боротьбу, оскільки вони мають більші ресурси. Можливі перебої в роботі інтернет-інфраструктури та комунікаційних мереж також можуть вплинути на якість послуг, що надаються. Обмежений доступ до інвестицій та кредитування ускладнює масштабування бізнесу та впровадження нових технологій.

Загалом, для зміцнення своїх позицій ТОВ «АККОРДГРУП» необхідно активно працювати над розширенням ринків, впровадженням власних розробок і підвищенням рівня захисту даних.

Аналіз конкурентного середовища дозволяє оцінити позицію компанії ТОВ «АККОРДГРУП» на ринку, визначити основних конкурентів та виявити ключові фактори, що впливають на її діяльність.

На ринку ІТ-послуг України працює велика кількість компаній, що займаються розробкою програмного забезпечення, консалтингом, технічною підтримкою та продажем ІТ-рішень. Основними конкурентами ТОВ «АККОРДГРУП» є:

- SoftServe – одна з найбільших ІТ-компаній України, яка займається розробкою програмного забезпечення та консалтингом.
- EPAM Systems – міжнародна компанія з українським представництвом, що спеціалізується на програмуванні та цифровій трансформації бізнесу.
- Luxoft – великий постачальник ІТ-рішень та аутсорсингових послуг.
- Infopulse – надає комплексні ІТ-рішення для бізнесу, зокрема у сфері кібербезпеки, хмарних технологій та управління даними.

Ciklum – міжнародна ІТ-компанія, що працює у сфері розробки програмного забезпечення та надання інженерних рішень.

Аналіз за моделлю «П'яти сил Портера» показує (Табл. 2.4), що ІТ-ринок України характеризується високою конкуренцією, де локальним компаніям, таким як ТОВ «АККОРДГРУП», важко конкурувати з великими міжнародними гравцями та стартапами. Зниження бар'єрів для входу в ринок дозволяє новим учасникам швидко розвиватися, але висока вимога до якості послуг та технологій вимагає значних інвестицій. Вплив постачальників та покупців значний, оскільки залежність від кваліфікованих кадрів та провайдерів хмарних послуг є критичною, а покупці мають великий вибір виконавців, що змушує компанії постійно поліпшувати якість та ціну своїх послуг. У свою чергу, зростаюча конкуренція та економічна нестабільність можуть знижувати попит на ІТ-послуги.

Таблиця 2.4

## Аналіз за моделлю «П'яти сил Портера» ТОВ «АККОРДГРУП»

| Фактори                                | Пояснення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Конкуренція в галузі</b>            | ІТ-ринок України є високо конкурентним, з великою кількістю компаній різного рівня. Великі міжнародні корпорації активно розширюють свою присутність в Україні, що створює тиск на локальних гравців. Конкуренція відбувається не тільки за клієнтів, а й за кваліфіковані кадри.                                                             |
| <b>Загроза появи нових конкурентів</b> | Вхід у сферу ІТ-бізнесу відносно доступний, але конкуренція з великими компаніями ускладнює розвиток нових гравців. Локальні стартапи можуть швидко розвиватися та конкурувати з традиційними компаніями. Високий рівень вимог до якості послуг і технологій ускладнює вихід на ринок нових компаній без значних інвестицій.                  |
| <b>Загроза з боку заміників</b>        | ІТ-послуги важко замінити альтернативними рішеннями, однак автоматизовані інструменти та ШІ можуть частково зменшити потребу в певних ІТ-послугах. Впровадження low-code та no-code платформ дозволяє бізнесу самостійно створювати прості цифрові продукти без залучення розробників.                                                        |
| <b>Рівень впливу постачальників</b>    | Основні ресурси ІТ-компанії – це кваліфіковані фахівці, тому зарплатні очікування та конкуренція за кадри є ключовими факторами. Висока залежність від провайдерів хмарних послуг (AWS, Google Cloud, Microsoft Azure). Витрати на ліцензійне програмне забезпечення можуть впливати на прибутковість компанії.                               |
| <b>Рівень впливу покупців</b>          | Клієнти ІТ-компаній мають великий вибір виконавців, що змушує компанії боротися за замовників через якість та ціну. Корпоративні клієнти можуть диктувати умови співпраці, змушуючи компанії адаптувати свої послуги. В умовах економічної нестабільності компанії скорочують бюджети на ІТ-послуги, що може впливати на доходи «АККОРДГРУП». |

Таблиця 2.5

## Порівняльний аналіз конкурентів ТОВ «АККОРДГРУП»

| Фактор                      | ТОВ<br>АККОРДГРУ<br>П                                                                         | SoftServe                                                                           | EPAM<br>Systems                                                          | Luxoft                                             | Ciklum                                |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Рік<br>заснування           | 2010                                                                                          | 1993                                                                                | 1993                                                                     | 2000                                               | 2002                                  |
| Основні<br>послуги          | ІТ-консалтинг,<br>програмування,<br>продаж<br>комп'ютерної<br>техніки, системна<br>інтеграція | Аутсорсинг,<br>розробка ПЗ                                                          | Розробка<br>програмного<br>забезпечення,<br>цифрова<br>трансформаці<br>я | Програмування<br>аналітика                         | Програмна<br>інженерія,<br>R&D        |
| Ринок<br>діяльності         | Україна, окремі<br>міжнародні<br>проекти                                                      | Світовий                                                                            | Світовий                                                                 | Світовий                                           | Світовий                              |
| Кількість<br>співробітників | ~100-200                                                                                      | ~14 000                                                                             | ~50 000                                                                  | ~12 000                                            | ~3 500                                |
| Впізнаваність<br>бренду     | Середня                                                                                       | Висока                                                                              | Висока                                                                   | Висока                                             | Висока                                |
| Цінова<br>політика          | Середня                                                                                       | Висока                                                                              | Висока                                                                   | Висока                                             | Висока                                |
| Основні<br>клієнти          | Локальні бізнеси,<br>невеликі компанії                                                        | Великі<br>корпорації                                                                | Великі<br>міжнародні<br>клієнти                                          | Корпоративний<br>сегмент                           | Стартапи,<br>корпоративн<br>і клієнти |
| Ризики                      | Висока<br>конкуренція,<br>обмежені<br>фінансові ресурси                                       | Конкуренція<br>за таланти,<br>висока<br>залежність<br>від<br>міжнародног<br>о ринку | Високі<br>операційні<br>витрати                                          | Висока<br>залежність від<br>глобальних<br>клієнтів | Висока<br>конкуренція                 |

## 2.3 Оцінка показників прибутковості та визначення чинників впливу

Прибутковість підприємства оцінюється за допомогою ряду фінансових показників, зокрема рентабельності продажів, активів та власного капіталу. Аналіз ґрунтується на даних за 2022–2024 роки.

Для оцінки фінансового стану підприємства проводиться аналіз ключових фінансових показників, таких як чистий дохід, собівартість послуг, валовий прибуток, фінансові результати від основної діяльності, а також сукупний капітал підприємства. Всі ці показники дають змогу зрозуміти ефективність діяльності «АККОРДГРУП» і можливості для подальшого розвитку або оптимізації. Аналіз фінансових результатів здійснюється через

порівняння результатів за різні періоди з використанням горизонтального аналізу для виявлення тенденцій змін у діяльності компанії.

В результаті таких процедур можна оцінити не тільки фінансову стабільність підприємства, але й його здатність ефективно працювати в умовах мінливого ринку, приймати виважені управлінські рішення та адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх викликів.

**Таблиця 2.6**

**Основні економічні показники ТОВ «АККОРДГРУП», тис. грн.**

| Показник, тис. грн                                             | 2022    | 2023    | 2024    | Зміна, 2023/2024 | Зміна, 2024/2023 |
|----------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|------------------|------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 424 512 | 416 210 | 390 869 | -8 302           | -25 341          |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 358 153 | 380 208 | 348 811 | +22 055          | -31 397          |
| Інші операційні витрати                                        | 11 949  | 9 634   | 12 268  | -2 315           | +2 634           |
| Фінансовий результат до оподаткування                          | 52 350  | 15 992  | 31 087  | -36 358          | +15 095          |
| Податок на прибуток                                            | 9 448   | 2 907   | 5 636   | -6 541           | +2 729           |
| Чистий прибуток                                                | 42 902  | 13 085  | 25 451  | -29 817          | +12 366          |
| Активи, у т. ч:                                                | 260 068 | 262 981 | 304 940 | +2 913           | +41 959          |
| 1. Необоротні активи                                           | 141 289 | 145 027 | 156 570 | +3 738           | +11 543          |
| 2. Оборотні активи                                             | 118 779 | 117 954 | 148 370 | -825             | +30 416          |
| Власний капітал                                                | 162 114 | 174 431 | 199 882 | +12 317          | +25 451          |
| Зобов'язання                                                   | 97 954  | 88 550  | 105 058 | -9 404           | +16 508          |

Отже, можна зробити висновок, що кожного року спостерігається зменшення чистого доходу від реалізації продукції. Зниження чистого доходу на 8 302 тис. грн у 2023 році порівняно з 2022 роком та на 25 341 тис. грн у 2024 році порівняно з 2023 роком є негативною тенденцією. Це свідчить про зниження масштабів діяльності компанії, що зазвичай супроводжується скороченням її позицій на ринку. Замість зростання виручки, яке вказує на розширення діяльності, ми маємо зменшення доходів, що призводить до зворотних процесів. Однак зниження собівартості продукції на 31 397 тис. грн у 2024 році порівняно з 2023 роком є позитивним моментом, оскільки це свідчить про скорочення витрат.

Для подальшого розвитку підприємства необхідно отримувати позитивний фінансовий результат, зокрема прибуток. Розмір прибутку безпосередньо впливає на здатність залучати капітал та сплачувати борги. У 2023 році фінансовий результат до оподаткування знизився на 36 358 тис. грн порівняно з 2022 роком, що призвело до зниження чистого прибутку на 29 817 тис. грн. Водночас у 2024 році цей показник збільшився майже вдвічі порівняно з 2023 роком, але це призвело до підвищення податку на прибуток на 2 729 тис. грн. Незважаючи на це, чистий прибуток збільшився на 12 366 тис. грн, і цей показник є основним джерелом фінансування для розвитку підприємства, модернізації його матеріально-технічної бази та залучення інвестицій. Вся діяльність підприємства спрямована на зростання прибутку або хоча б на його стабілізацію на певному рівні, що свідчить про покращення економічного стану.

Збільшення активів також є показником підвищення економічного потенціалу підприємства та зростання його впливу на ринку. У 2023 році активи ТОВ «АККОРДГРУП» зросли на 2 913 тис. грн порівняно з 2022 роком, а у 2024 році — на 41 959 тис. грн порівняно з 2023 роком. Якщо зростання активів відбувається за рахунок необоротних активів, зокрема основних фондів та довгострокових інвестицій, це свідчить про економічне зростання та підвищення ринкової активності компанії. Також

спостерігається збільшення власного капіталу: у 2023 році на 12 317 тис. грн порівняно з 2022 роком та на 25 451 тис. грн у 2024 році порівняно з 2023 роком. Власний капітал може використовуватися для фінансування господарських операцій, інвестиційної діяльності та погашення боргів, що підвищує ліквідність і забезпечує потенціал для довгострокового фінансування.

Прибуток відображає абсолютний ефект, з урахуванням витрачених ресурсів, тоді як рентабельність є одним з основних показників ефективності виробництва, що показує рівень віддачі активів та ефективність використання коштів у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, оцінює ефективність діяльності підприємств різних форм власності та визначає інтенсивність їх роботи. Це відносний показник, що має порівняльні характеристики. Рентабельність показує рівень дохідності, вигідності та прибутковості.

Для глибшого аналізу прибутковості підприємства необхідно здійснити факторний аналіз чистого прибутку, щоб виявити фактори, які мають найбільший та найменший вплив на результати діяльності підприємства.

Чотирьохфакторна мультиплікативна модель дозволяє провести детальний аналіз прибутку компанії. Для побудови цієї моделі були використані такі показники:

- ✓ власний капітал підприємства;
- ✓ коефіцієнт оборотності активів;
- ✓ мультиплікатор власного капіталу;
- ✓ чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від цих факторів виглядає так:

$$\text{ЧП} = \text{ВК} * K_{\text{обА}} * M_{\text{к}} * P_{\text{чиста}},$$

де: ЧП – чистий прибуток, ВК – середньорічні залишки власного капіталу,  $K_{\text{обА}}$  – коефіцієнт оборотності активів,  $M_{\text{к}}$  – мультиплікатор власного капіталу,  $P_{\text{чиста}}$  – чиста рентабельність.



Застосування цієї моделі дозволяє визначити, які саме фактори впливають на збільшення чи зменшення прибутку, а також виявити найбільш значущі чинники.

Коефіцієнт оборотності активів – це відносний показник, що дозволяє оцінити ефективність використання активів підприємства. Він визначається як відношення чистого доходу (ЧД) до загальної вартості активів (А) за наступною формулою:

$$K_{обА} = \frac{ЧД}{А}$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності для ТОВ «АККОРДГРУП».

$$K_{обА2022} = \frac{424512}{260068} = 1,63$$

$$K_{обА2023} = \frac{416210}{262981} = 1,58$$

$$K_{обА2024} = \frac{390869}{304940} = 1,28$$

Мультиплікатор власного капіталу відображає здатність власного капіталу генерувати активи та визначається як відношення середньорічного залишку активів (А) до середньорічного залишку власного капіталу (ВК) підприємства. Він обчислюється за формулою:

$$M_K = \frac{А}{ВК}$$

Розрахуємо мультиплікатор для ТОВ «АККОРДГРУП».

$$M_{K2022} = \frac{260068}{162114} = 1,6$$

$$M_{K2023} = \frac{262981}{174431} = 1,51$$

$$M_{K2024} = \frac{304940}{199882} = 1,53$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства визначається як відношення чистого прибутку організації до чистого доходу за наступною формулою.

$$P_{\text{чиста}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}$$

де ЧП – чистий прибуток,

ЧД – чистий дохід.

Розрахуємо чисту рентабельність ТОВ «АККОРДГРУП».

$$P_{\text{чиста}_{2022}} = \frac{42902}{424512} = 0,1$$

$$P_{\text{чиста}_{2023}} = \frac{13085}{416210} = 0,03$$

$$P_{\text{чиста}_{2024}} = \frac{25451}{390869} = 0,07$$

Зведемо дані у таблицю.

**Таблиця 2.7**

**Показники для оцінки прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП»**

| <b>Показники</b>                                                                     | <b>2022</b> | <b>2023</b> | <b>2024</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Власний капітал,<br>тис. грн.                                                        | 162 114     | 174 431     | 199 882     |
| Коефіцієнт<br>оборотності<br>активів                                                 | 1,63        | 1,58        | 1,28        |
| Мультиплікатор<br>власного капіталу                                                  | 1,6         | 1,51        | 1,53        |
| Чиста<br>рентабельність<br>фінансово-<br>господарської<br>діяльності<br>підприємства | 0,1         | 0,03        | 0,07        |

Визначимо кількісний вплив кожного з факторів на зміну розміру чистого прибутку.

На початку обчислимо зміну чистого прибутку внаслідок коливання величини власного капіталу за допомогою такої формули:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{вк}} = (\text{ВКз} - \text{ВКп}) * \text{Коб}_{\text{Ап}} * \text{Мкп} * \text{Рчистап}$$

Опісля обчислимо зміну чистого прибутку через зміну оборотності активів за наступною формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{коба}} = \text{ВКз} * (\text{Коб}_{\text{Аз}} - \text{Коб}_{\text{Ап}}) * \text{Мкп} * \text{Рчистап}$$

Змінюється також величина чистого прибутку через коливання мультиплікатора власного капіталу за допомогою формули:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{мк}} = \text{ВКз} * \text{Коб}_{\text{Аз}} * (\text{Мкз} - \text{Мкп}) * \text{Рчистап}$$

Наступним етапом є розрахунок зміни чистого прибутку внаслідок змін у чистій рентабельності за такою формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{рчиста}} = \text{ВКз} * \text{Коб}_{\text{Аз}} * \text{Мкз} * (\text{Рчистаз} - \text{Рчистап})$$

Зрештою, для визначення загального впливу всіх факторів на зміну чистого прибутку в поточному періоді використовуємо таку формулу:

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{ЧП}_{\text{вк}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{коба}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{мк}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{рчиста}}$$

Загальна зміна чистого прибутку ПрАТ «РЗТ» становить:

$$\Delta\text{ЧП}_{2022/2023} = \text{ЧП}_{2023} - \text{ЧП}_{2022} = 13085 - 42902 = -29817 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{2023/2024} = \text{ЧП}_{2024} - \text{ЧП}_{2023} = 25451 - 13085 = 12366 \text{ тис. грн.}$$

Тепер визначимо вплив окремих чинників на величину чистого прибутку:

Вплив зміни власного капіталу – за формулою):

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{вк}2022/2023} = (174431 - 162114) * 1,63 * 1,60 * 0,10 = 3259,58 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{вк}2023/2024} = (199882 - 174431) * 1,58 * 1,51 * 0,03 = 1909,22 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни оборотності активів:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{коба}2022/2023} = 174431 * (1,58 - 1,63) * 1,60 * 0,10 = -1404,09 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{коба}2023/2024} = 199882 * (1,28 - 1,58) * 1,51 * 0,03 = -2850,48 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни величини мультиплікатора власного капіталу:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{мк}2022/2023} = 174431 * 1,58 * (1,51 - 1,60) * 0,10 = -2694,51 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{мк}2023/2024} = 199882 * 1,28 * (1,53 - 1,51) * 0,03 = 144,58 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни величини чистої рентабельності:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{рчиста}2022/2023} = 174431 * 1,58 * 1,51 * (0,03 - 0,10) = -28977,98 \text{ тис.}$$

грн.

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{рчиста}2023/2024} = 199882 * 1,28 * 1,53 * (0,07 - 0,03) = 13162,68 \text{ тис. грн.}$$

Сукупний вплив факторів на зміну чистого прибутку:

$$\Delta\text{ЧП}_{2022/2023} = 3259,58 - 1404,09 - 2694,51 - 28977,98 = -29817 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ЧП}_{2023/2024} = 1909,22 - 2850,48 + 144,58 + 13162,68 = 12366 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зміни чистого прибутку становлять -29817 тис. грн у 2022/2023 році та 12366 тис. грн у 2023/2024 році, що відповідає загальним змінам прибутку.

У 2018/2019 роках чистий прибуток знизився на 29 817 тис. грн, що вказує на негативну динаміку і потребує уваги. Зниження може бути результатом різних факторів, таких як зменшення виручки або збільшення витрат.

У 2019/2020 роках прибуток знову зріс на 12 366 тис. грн, що є позитивною тенденцією і свідчить про можливі покращення в управлінні витратами або збільшення доходів.

У 2018/2019 роках зміна власного капіталу спричинила збільшення чистого прибутку на 3 259,58 тис. грн, що свідчить про позитивний вплив росту капіталу на фінансовий результат.

У 2019/2020 роках цей показник зменшився до 1 909,22 тис. грн, що також свідчить про зменшення ефективності використання власного капіталу в порівнянні з попереднім періодом.

У 2018/2019 роках зниження оборотності активів призвело до втрат у розмірі 1 404,09 тис. грн, що вказує на неефективне використання активів, зокрема, можливо, неадекватне управління запасами або дебіторською заборгованістю.

У 2019/2020 роках цей вплив був більш негативним – збиток склав 2 850,48 тис. грн, що свідчить про погіршення ефективності використання активів у цьому періоді.

У 2018/2019 роках зменшення мультиплікатора власного капіталу призвело до втрат на 2 694,51 тис. грн, що може вказувати на зменшення ефективності використання власного капіталу для генерації активів.

У 2019/2020 роках мультиплікатор власного капіталу збільшився, що позитивно вплинуло на чистий прибуток, згенерувавши додаткові 144,58 тис. грн.

У 2018/2019 роках зниження чистої рентабельності призвело до значного скорочення чистого прибутку на 28 977,98 тис. грн, що є основною причиною суттєвого падіння прибутку в цей період.

У 2019/2020 роках зростання чистої рентабельності на 1 162,68 тис. грн сприяло відновленню прибутковості і стало основним фактором зростання чистого прибутку.

Всі ключові фактори (власний капітал, оборотність активів, мультиплікатор власного капіталу, чиста рентабельність) мають значний вплив на фінансовий результат ТОВ «АККОРДГРУП». Найбільше зниження чистого прибутку у 2018/2019 роках сталося через зменшення чистої рентабельності та оборотності активів.

Позитивна динаміка у 2019/2020 роках була досягнута завдяки зростанню чистої рентабельності, хоча інші фактори, як-от оборотність активів і мультиплікатор капіталу, не показали значного покращення.

Для подальшого розвитку підприємству необхідно зосередитися на підвищенні оборотності активів і поліпшенні ефективності використання власного капіталу, а також на стабільному покращенні рентабельності, що допоможе забезпечити стабільний фінансовий результат у майбутньому.

**Таблиця 2.8**

**Оцінка прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП»**

| Показник                                  | 2022   | 2023   | 2024   | Динаміка<br>2023/2024 |
|-------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------------------|
| Рентабельність продажів, %                | 10,11% | 3,14%  | 6,51%  | ▲ +3,37%              |
| Рентабельність активів (ROA), %           | 16,50% | 4,98%  | 8,35%  | ▲ +3,37%              |
| Рентабельність власного капіталу (ROE), % | 26,47% | 7,50%  | 12,73% | ▲ +5,23%              |
| Чистий прибуток, тис. грн                 | 42902  | 13 085 | 25451  | ▲ +12 366             |
| Чистий дохід, тис. грн                    | 424512 | 416210 | 390869 | ▼ -25 341             |
| Собівартість реалізації, тис. грн         | 358153 | 380208 | 348811 | ▼ -31 397             |
| Операційні витрати, тис. грн              | 11949  | 9634   | 12268  | ▲ +2 634              |
| Зобов'язання, тис. грн                    | 97954  | 88550  | 105058 | ▲ +16 508             |

Показник рентабельності продажів у 2023 році різко знизився до 3,14% через зменшення прибутку, однак у 2024 році відбулося покращення (6,51%), що свідчить про часткове відновлення фінансової ефективності.

Рентабельність активів значно впала у 2023 році через скорочення прибутку, однак у 2024 році зросла до 8,35%, що свідчить про покращення ефективності використання ресурсів.

Рентабельність власного капіталу у 2023 році значно знизилася (7,5%), однак у 2024 році вона зросла до 12,73%. Це свідчить про те, що компанія почала ефективніше використовувати власні ресурси.

На прибутковість впливали такі позитивні чинники:

1. Зростання власного капіталу (+25 451 тис. грн у 2024 р.) – сприяє фінансовій стійкості підприємства.
2. Зниження собівартості продукції (-31 397 тис. грн у 2024 р.) – позитивно вплинуло на чистий прибуток.
3. Зменшення податкового навантаження у 2023 році (-6 541 тис. грн), що дозволило зменшити витрати.
4. Збільшення активів у 2024 році (+41 959 тис. грн) – розширення ресурсної бази компанії.

Окрім того, варто відзначити негативні чинники:

1. Скорочення чистого доходу від реалізації продукції (-25 341 тис. грн у 2024 р.) – зменшення обсягу продажів негативно вплинуло на прибутковість.
2. Високі операційні витрати (зросли на +2 634 тис. грн у 2024 р.) – додаткове фінансове навантаження.
3. Збільшення зобов'язань компанії у 2024 році (+16 508 тис. грн) – можливе зростання боргового навантаження.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У другому розділі було здійснено комплексний аналіз прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП». Спочатку було розглянуто організаційно-економічну характеристику підприємства, що дозволило зрозуміти його діяльність, структуру та основні напрямки бізнесу. Далі проведено аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, що допомогло виявити як позитивні, так і негативні фактори, що впливають на функціонування компанії.

Прибутковість ТОВ «АККОРДГРУП» знизилася у 2023 році, проте у 2024 році почала зростати. Основний чинник зниження прибутковості у 2023 році – скорочення чистого доходу при збільшенні витрат. У 2024 році спостерігається покращення рентабельності завдяки оптимізації витрат та зростанню власного капіталу. Для підвищення прибутковості компанії необхідно збільшити обсяг продажів, розширити ринок збуту та оптимізувати витрати.

Оцінка показників прибутковості показала, що компанія демонструє певну нестабільність у фінансових результатах. Позитивними чинниками стали зростання власного капіталу, зниження собівартості продукції, а також зменшення податкового навантаження, що сприяло підвищенню прибутковості. Водночас, негативними факторами є зменшення чистого доходу від реалізації продукції, високі операційні витрати та збільшення зобов'язань компанії, що створює додатковий фінансовий тиск.

Загалом, результати аналізу свідчать про те, що для стабільного зростання прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП» необхідно зосередитися на оптимізації витрат, підвищенні ефективності використання активів і капіталу, а також на збільшенні доходів від реалізації продукції. Врахування виявлених чинників дозволить компанії покращити свої фінансові результати і зміцнити позиції на ринку.

## **РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АККОРДГРУП»**

### **3.1 Розробка заходів для підвищення прибутковості підприємства**

Аналіз діяльності ТОВ «АККОРДГРУП» показав, що у 2023 році прибутковість підприємства значно знизилася через скорочення чистого доходу, збільшення операційних витрат та зменшення рентабельності активів і власного капіталу. У 2024 році компанії вдалося частково відновити фінансові показники, проте рівень прибутковості ще не досяг рівня 2022 року. Для забезпечення сталого зростання та підвищення ефективності роботи необхідно розробити комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію витрат, збільшення доходів, покращення фінансового управління та розширення ринкових можливостей.

Першочерговим завданням є оптимізація витратної частини. Важливо провести детальний аудит операційних витрат, зокрема переглянути постачальників товарів і послуг, автоматизувати бізнес-процеси та зменшити витрати на неефективні напрями діяльності. Впровадження сучасних технологій, таких як хмарні рішення та штучний інтелект для обробки даних, дозволить мінімізувати витрати на обслуговування ІТ-інфраструктури та покращити управління бізнес-процесами.

Ще одним важливим напрямом є розширення ринків збуту. Для цього необхідно збільшити присутність компанії у цифровому просторі, посилити маркетингові активності, розширити асортимент продукції та послуг відповідно до потреб клієнтів. Важливим кроком стане диверсифікація бізнесу, зокрема вихід на нові сегменти ринку, активізація співпраці з великими корпоративними клієнтами та участь у державних і міжнародних тендерах.

Управління фінансами також відіграє ключову роль у підвищенні прибутковості. Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволить зменшити фінансові ризики. Важливо оптимізувати систему ціноутворення, враховуючи конкурентні переваги



компанії та рівень попиту на ринку. Крім того, доцільно залучити додаткові джерела фінансування для розширення діяльності, зокрема інвестиції у розвиток інноваційних технологій та автоматизацію виробничих процесів.

Удосконалення системи управління персоналом також сприятиме зростанню прибутковості. Підвищення кваліфікації працівників, стимулювання їхньої продуктивності та впровадження ефективних мотиваційних програм дозволить підвищити ефективність роботи та знизити витрати, пов'язані з плинністю кадрів. Крім того, варто вдосконалити внутрішні комунікаційні процеси, щоб забезпечити швидке прийняття рішень та підвищити ефективність командної роботи.

Окрему увагу необхідно приділити впровадженню нових технологій та інноваційних рішень. Використання штучного інтелекту, автоматизованих систем управління бізнес-процесами та сучасних аналітичних платформ допоможе значно підвищити продуктивність та скоротити витрати. Крім того, активний розвиток електронної комерції дозволить збільшити кількість клієнтів та підвищити обсяги продажів.

**Таблиця 3.1**

**Заходи для підвищення прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП»**

| <b>Напрямок заходів</b> | <b>Пропоновані заходи</b>                                                                                                                            |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оптимізація витрат      | Проведення аудиту витрат, автоматизація бізнес-процесів, скорочення неефективних витрат, використання сучасних технологій                            |
| Розширення ринків збуту | Посилення маркетингових активностей, вихід на нові сегменти ринку, диверсифікація бізнесу, співпраця з корпоративними клієнтами та участь у тендерах |
| Фінансове управління    | Оптимізація системи ціноутворення, ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, залучення додаткового фінансування             |
| Управління персоналом   | Підвищення кваліфікації працівників, розробка мотиваційних програм, вдосконалення комунікаційних процесів                                            |
| Впровадження інновацій  | Використання штучного інтелекту, автоматизованих систем управління, аналітичних платформ, розвиток електронної комерції                              |

Запропоновані заходи дозволять ТОВ «АККОРДГРУП» підвищити рівень прибутковості, покращити фінансову стійкість та забезпечити стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Для ефективного впровадження заходів із підвищення прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП» необхідно розробити детальний план дій, що включає конкретні кроки, відповідальних осіб, строки реалізації та очікувані результати. Основні напрями стратегії охоплюють оптимізацію витрат, розширення ринків збуту, вдосконалення фінансового управління, покращення кадрової політики та впровадження інноваційних технологій.

Передусім необхідно провести детальний аналіз витрат для виявлення неефективних витратних статей. Планується укласти нові договори з постачальниками на більш вигідних умовах, а також впровадити автоматизовані системи обліку ресурсів. Це дозволить зменшити втрати, пов'язані з нераціональним використанням матеріалів і коштів.

До кінця року буде впроваджено ERP-систему для автоматизації бізнес-процесів, що допоможе зменшити адміністративні витрати та покращити контроль за фінансами. Очікується, що це дозволить скоротити загальні операційні витрати на 8-12%.

Для розширення ринкової присутності компанія активізує цифровий маркетинг, включаючи SEO-оптимізацію, контекстну рекламу та просування у соціальних мережах. До кінця першого кварталу буде запущена оновлена версія корпоративного сайту з інтегрованою CRM-системою для ефективного управління взаєминами з клієнтами.

Також у 2025 році буде відкрито представництва у двох нових регіонах України, що дозволить розширити клієнтську базу. Паралельно ведуться переговори щодо укладення договорів з великими корпоративними замовниками у сфері IT-аутсорсингу та кібербезпеки.

Одним із ключових напрямів є оптимізація системи ціноутворення. У першому півріччі буде проведено аналіз конкурентного середовища та

розроблено нову стратегію формування цін із врахуванням ринкових тенденцій.

Крім того, планується скоротити рівень дебіторської заборгованості за рахунок запровадження нових умов оплати та впровадження фінансового контролю. Буде укладено угоди з банками для залучення додаткового фінансування під розвиток нових проєктів, що дозволить підвищити ліквідність компанії.

Щоб підвищити ефективність роботи персоналу, компанія запровадить програму підвищення кваліфікації для ключових співробітників. Протягом року планується проведення серії тренінгів та курсів з використання сучасних технологій у сфері ІТ.

Також буде впроваджено нову систему мотивації, що включає КРІ-бонуси та можливості кар'єрного зростання. Це допоможе знизити рівень плинності кадрів та підвищити продуктивність праці на 10-15%.

Компанія планує масштабне оновлення ІТ-інфраструктури. Зокрема, у першій половині 2025 року буде запроваджено штучний інтелект для аналізу великих обсягів даних, що дозволить покращити аналітику та прогнозування.

Також буде впроваджено нову систему кібербезпеки, що підвищить захист корпоративних даних та мінімізує ризики кібератак. Це особливо важливо з урахуванням зростаючих викликів у сфері цифрової безпеки.

Запропоновані заходи дозволять підвищити прибутковість ТОВ «АККОРДГРУП», зміцнити ринкові позиції та забезпечити довгострокову фінансову стабільність компанії.

**Таблиця 3.2**

**Стратегія впровадження заходів для підвищення прибутковості  
ТОВ «АККОРДГРУП»**

| <b>Напрямок</b>         | <b>Конкретні заходи</b>                                                                  | <b>Строки виконання</b>  | <b>Очікувані результати</b>               |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------|
| Оптимізація витрат      | Аудит витрат, впровадження ERP-системи, перегляд договорів з постачальниками             | до кінця 2025 року       | Зниження операційних витрат на 8-12%      |
| Розширення ринків збуту | SEO-оптимізація, контекстна реклама, вихід на нові регіони                               | протягом 2025 року       | Збільшення клієнтської бази на 20%        |
| Фінансове управління    | Оптимізація ціноутворення, зменшення дебіторської заборгованості, залучення фінансування | перше півріччя 2025 року | Підвищення ліквідності компанії           |
| Управління персоналом   | Тренінги, мотиваційні програми, KPI-бонуси                                               | протягом 2025 року       | Підвищення продуктивності праці на 10-15% |
| Впровадження інновацій  | Використання штучного інтелекту, кібербезпека, оновлення IT-інфраструктури               | перше півріччя 2025 року | Покращення аналітики, підвищення безпеки  |

В подальшому оцінимо ефективність від реалізації цих заходів.

### **3.2 Оцінка економічної ефективності реалізації заходів на основні показників прибутковості**

Для оцінки ефективності запропонованих заходів було проведено прогнозний аналіз основних фінансових показників після їх впровадження. Основний акцент зроблено на чистому прибутку, рентабельності діяльності, оборотності активів та ліквідності підприємства.

Впровадження заходів з оптимізації витрат дозволить ТОВ «АККОРДГРУП» знизити собівартість реалізованої продукції на 5%, що складе близько 17 440 тис. грн у 2025 році. Це досягнеться завдяки зменшенню витрат на закупівлю сировини та автоматизації бізнес-процесів.

Розширення ринків збуту та покращення маркетингової стратегії дозволить збільшити чистий дохід на 10%, що становитиме 429 956 тис. грн у 2025 році (порівняно з 390 869 тис. грн у 2024 році).

Впровадження нової системи ціноутворення та фінансового контролю зменшить дебіторську заборгованість і підвищить оборотність активів до 1,35 (у 2024 році – 1,28).

Очікується, що внаслідок зростання доходів та оптимізації витрат чистий прибуток компанії збільшиться на 43% і складе 36 431 тис. грн (у 2024 році – 25 451 тис. грн).

Рентабельність діяльності ТОВ «АККОРДГРУП» зросте з 7% у 2024 році до 8,5% у 2025 році.

Також завдяки додатковим інвестиціям у технології та персонал власний капітал компанії збільшиться на 32 150 тис. грн, що зміцнить фінансову стійкість підприємства.

Загалом реалізація заходів забезпечить підвищення фінансової ефективності підприємства та створить умови для сталого зростання у довгостроковій перспективі.

**Таблиця 3.3**

**Прогнозовані фінансові показники ТОВ «АККОРДГРУП» після реалізації заходів**

| Показник                              | 2024<br>(до впровадження<br>заходів), тис. грн | 2025 (прогноз<br>після заходів),<br>тис. грн | Абсолютна<br>зміна, тис.<br>грн | Відносна<br>зміна, % |
|---------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Чистий дохід від реалізації           | 390 869                                        | 429 956                                      | +39 087                         | +10,0%               |
| Собівартість реалізованої продукції   | 348 811                                        | 331 371                                      | -17 440                         | -5,0%                |
| Інші операційні витрати               | 12 268                                         | 11 680                                       | -588                            | -4,8%                |
| Фінансовий результат до оподаткування | 31 087                                         | 45 198                                       | +14 111                         | +45,4%               |
| Податок на прибуток                   | 5 636                                          | 8 767                                        | +3 131                          | +55,6%               |
| <b>Чистий прибуток</b>                | <b>25 451</b>                                  | <b>36 431</b>                                | <b>+10 980</b>                  | <b>+43,2%</b>        |
| Власний капітал                       | 199 882                                        | 232 032                                      | +32 150                         | +16,1%               |
| Зобов'язання                          | 105 058                                        | 108 500                                      | +3 442                          | +3,3%                |
| Коефіцієнт оборотності активів        | 1,28                                           | 1,35                                         | +0,07                           | -                    |
| Чиста рентабельність діяльності       | 7,0%                                           | 8,5%                                         | +1,5 п.п.                       | -                    |

Очікується, що ефективність впроваджених заходів буде підтверджена вже в першому півріччі 2025 року, а повний ефект стане відчутним до кінця року.

### **3.3 Використання інноваційних підходів для забезпечення довгострокової прибутковості**

Сучасні реалії бізнес-середовища вимагають від підприємств використання інноваційних підходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокової прибутковості. Для ТОВ «АККОРДГРУП» ключовими напрямками інноваційного розвитку є впровадження передових технологій, автоматизація бізнес-процесів, використання штучного інтелекту в управлінні ресурсами, розширення цифрових каналів збуту та впровадження гнучких фінансових стратегій.

#### **✓ Автоматизація бізнес-процесів та цифрова трансформація**

Одним із основних інноваційних рішень є автоматизація основних бізнес-процесів, що дозволить значно скоротити витрати на операційну діяльність, мінімізувати людський фактор та підвищити продуктивність праці. Планується впровадження ERP-системи для управління ресурсами підприємства, CRM-системи для ефективної роботи з клієнтами та програмного забезпечення для фінансового моніторингу, що дозволить більш точно контролювати витрати та доходи.

Цифрова трансформація також включає активне використання хмарних технологій, що дасть можливість швидше адаптуватися до змін ринку, забезпечить мобільний доступ до бізнес-даних та покращить співпрацю між відділами компанії.

#### **✓ Використання штучного інтелекту та аналітики великих даних**

Впровадження технологій штучного інтелекту (AI) дозволить оптимізувати процеси прогнозування попиту, управління складськими запасами та персоналізованого маркетингу. AI-алгоритми допоможуть

аналізувати ринок, поведінку клієнтів та конкурентів, що дозволить компанії ухвалювати більш обґрунтовані стратегічні рішення.

Аналітика великих даних (Big Data) дасть змогу ефективніше оцінювати рентабельність різних сегментів бізнесу та знаходити нові можливості для розвитку. Це, своєю чергою, сприятиме підвищенню прибутковості та скороченню ризиків.

✓ Розширення цифрових каналів збуту та маркетингових стратегій

Для збільшення обсягів реалізації продукції планується активний розвиток онлайн-продажів через власні веб-ресурси, маркетплейси та соціальні мережі. Інвестування у програматик-рекламу, таргетовану рекламу та контент-маркетинг дозволить залучити більше клієнтів і підвищити рівень лояльності до бренду.

Важливим аспектом є використання омніканального підходу у взаємодії з клієнтами, що забезпечить безперервний та персоналізований досвід покупців у всіх точках контакту з компанією.

✓ Розвиток інноваційної корпоративної культури

ТОВ «АККОРДГРУП» прагне створити сприятливе середовище для інновацій, що передбачає навчання персоналу, розвиток внутрішніх стартапів, програму мотивації для впровадження нових ідей. Створення спеціального підрозділу з інноваційного розвитку сприятиме пошуку та тестуванню нових технологій та рішень.

✓ Гнучке фінансове управління та інвестиції в R&D

Для забезпечення фінансової стійкості планується впровадження гнучких фінансових стратегій, які включатимуть оптимізацію витрат, ефективне управління інвестиціями та диверсифікацію джерел доходу.

Також компанія інвестуватиме у власні дослідження та розробки (R&D) з метою створення унікальних продуктів та сервісів, що дозволить зайняти нові ринкові ніші.

**Таблиця 3.4****Очікуваний ефект від впровадження інноваційних підходів**

| <b>Інноваційний підхід</b>          | <b>Очікувані результати</b>                                                              |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Автоматизація бізнес-процесів       | Зниження операційних витрат на 10-15%, підвищення продуктивності персоналу               |
| Впровадження AI та Big Data         | Покращення аналітики ринку, точніше прогнозування попиту, оптимізація складських запасів |
| Розширення цифрових каналів збуту   | Збільшення частки онлайн-продажів на 20-30%, зростання прибутку                          |
| Оmnіканальна маркетингова стратегія | Підвищення лояльності клієнтів, зростання частоти повторних покупок                      |
| Розвиток інноваційної культури      | Генерація нових ідей, мотивація персоналу до підвищення ефективності                     |
| Гнучке фінансове управління         | Покращення ліквідності, стабільний ріст власного капіталу                                |
| Інвестиції в R&D                    | Створення нових продуктів, розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності    |

Впровадження інноваційних підходів дозволить ТОВ «АККОРДГРУП» не лише підвищити поточну прибутковість, а й забезпечити стале зростання в довгостроковій перспективі, що гарантуватиме компанії міцні позиції на ринку.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3**

У третьому розділі роботи було проведено комплексний аналіз можливих шляхів підвищення прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП». Було визначено та запропоновано ряд заходів, спрямованих на оптимізацію витрат, збільшення доходів і покращення ефективності діяльності підприємства. Зокрема, розглянуто стратегії зниження собівартості продукції, вдосконалення фінансового управління, підвищення ефективності маркетингових і збутових процесів, а також покращення роботи з клієнтами.

Оцінка економічної ефективності реалізації цих заходів показала їх позитивний вплив на ключові фінансові показники. Очікується зростання чистого прибутку, підвищення рівня рентабельності продажів та активів, а



також покращення фінансової стійкості підприємства. Впровадження заходів дозволить зменшити операційні витрати, покращити оборотність активів і забезпечити більш раціональне використання ресурсів.

Окрему увагу було приділено використанню інноваційних підходів, які сприятимуть довгостроковій прибутковості підприємства. До них належать цифрова трансформація, автоматизація бізнес-процесів, впровадження штучного інтелекту та аналітики великих даних, розширення онлайн-каналів продажів і вдосконалення клієнтських сервісів. Також запропоновано інвестиції в дослідження і розробки (R&D), що дозволить компанії підвищити свою конкурентоспроможність та зайняти нові ринкові ніші.

Загалом, реалізація запропонованих заходів та інноваційних стратегій сприятиме не лише зростанню прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП» у короткостроковій перспективі, але й забезпечить стійкий розвиток компанії в умовах сучасного динамічного ринку.

## ВИСНОВОК

У ході виконання дипломної роботи було проведено комплексний аналіз прибутковості ТОВ «АККОРДГРУП» та розроблено заходи для її підвищення, що дало змогу досягти поставленої мети та виконати всі завдання дипломної роботи. Дослідження включало вивчення теоретичних основ прибутковості підприємств, аналіз фінансово-економічних показників компанії та оцінку впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на її діяльність.

У першому розділі було розглянуто сутність прибутковості підприємства, її значення для сталого розвитку бізнесу, основні методи оцінки та ключові фінансові показники. Також було проаналізовано фактори, що впливають на прибутковість компаній у сфері ІТ, серед яких особливу роль відіграють рівень конкуренції, технологічний розвиток, інноваційність, кадровий потенціал та фінансова політика.

У другому розділі було здійснено організаційно-економічний аналіз ТОВ «АККОРДГРУП», проведено SWOT- і PEST-аналізи, а також оцінено динаміку фінансових показників. Було встановлено, що в останні роки компанія стикається з певним зниженням прибутковості через зростання собівартості продукції, збільшення операційних витрат і посилення конкуренції на ринку. При цьому підприємство має значний потенціал для розвитку за рахунок оптимізації витрат, підвищення ефективності операційної діяльності та впровадження сучасних технологій.

У третьому розділі було запропоновано заходи для підвищення прибутковості підприємства, проведено їх економічну оцінку та обґрунтовано необхідність використання інноваційних підходів. Зокрема, запропоновано оптимізацію витрат, покращення фінансового менеджменту, розширення асортименту та ринків збуту, автоматизацію бізнес-процесів і впровадження сучасних технологій. Оцінка ефективності цих заходів показала, що їх реалізація сприятиме зростанню чистого прибутку, підвищенню рівня рентабельності активів і продажів, а також зміцненню фінансової стійкості підприємства.

Чистий дохід ТОВ «АККОРДГРУП» у 2024 році зменшився до 390 869 тис. грн, що на -25 341 тис. грн менше, ніж у 2023 році. Собівартість реалізованої продукції у 2024 році склала 348 811 тис. грн, що на -31 397 тис. грн менше, ніж у 2023 році. Чистий прибуток у 2024 році зріс до 25 451 тис. грн, що на +12 366 тис. грн більше, ніж у 2023 році, але все ще нижче рівня 2022 року. Активи підприємства у 2024 році зросли до 304 940 тис. грн, що на +41 959 тис. грн більше, ніж у 2023 році. Рентабельність фінансово-господарської діяльності зросла з 0,03 у 2023 році до 0,07 у 2024 році. Коефіцієнт оборотності активів знизився з 1,58 у 2023 році до 1,28 у 2024 році, що свідчить про зменшення ефективності використання активів. Власний капітал підприємства у 2024 році зріс до 199 882 тис. грн, що на +25 451 тис. грн більше, ніж у 2023 році.

Впровадження заходів з оптимізації витрат, підвищення ефективності управління та автоматизації бізнес-процесів дозволить підвищити чистий прибуток у перспективі на 15-20%. Очікуваний приріст ефективності роботи завдяки інноваційним технологіям може знизити операційні витрати на 10-12%.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що реалізація запропонованих заходів дозволить ТОВ «АККОРДГРУП» не лише покращити свої фінансові показники в короткостроковій перспективі, а й забезпечити довгострокову прибутковість та конкурентоспроможність на ринку. Використання інноваційних технологій і стратегічний підхід до управління ресурсами стануть ключовими факторами успіху компанії у майбутньому.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1) Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства / Вісник «ХНУ». Економічні науки. 2013. № 5. Т. 2. С. 20–24.
- 2) Антонюк Р. Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів. 2016. 22 с.
- 3) Белов М.А. Планування діяльності підприємства /Белов М.А., Євдокимова Н.М., Москалюк В.Є. - Київ: КНЕУ, 2017, 252 с.
- 4) Васильєва Т.А. Виявлення резервів підвищення прибутковості та нарощення вартості промислового підприємства на основі моделей доданої вартості [Текст] / Т.А. Васильєва.
- 5) Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства [Текст] / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. 2015. № 3. С. 275–279.
- 6) Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 14. Частина 2. 2015. С. 127–130.
- 8) Зверяков М. І. Банківський капітал: вимоги Базеля III / М. І. Зверяков, В. В. Коваленко // Фінанси України. 2011. № 6. С. 13-23.
- 9) Кучер Л. Ю. Прибутковість виробництва молока та економічні важелі її підвищення в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2012. 23 с.
- 10) Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А.Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. К. : Вид-во КНТЕУ, 2011. 800 с.
- 11) Мойсеєнко І.П. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія

економічна. Збірник наукових праць / гол. ред. Р.І. Тринько. Львів, 2010. С. 251–263.

12) Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект / Т.М. Оксенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 13. Частина 3. 2015. 115–118 с.

13) Основні економічні показники роботи підприємств Хмельницької області за 2015 р. : статистичний бюлетень ; під ред. Л.Б. Прилуцької / Головне управління статистики у Хмельницькій області. Хмельницький, 2016. 115 с.

14) Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В. А. Павлова, О. В. Кузьменко, В. М. Орлова, Г. А. Рижкова; Дніпропетр. ун-т економіки та права ім. А. Нобеля. Д., 2011. 350 с.

15) Пасека С. Р. Управління персоналом та інноваційна стратегія підприємства / С. Р. Пасека // Вісн. Черкас. ун-ту. Сер. Екон. науки . 2009. Вип. 153. С. 109-116.

16) Податковий кодекс України від 6 липня 2012 року N 5180-VI. URL: <http://www.rada.gov.ua/>

17) Рябенков // Стратегічне фінансове управління підприємством: монографія. – Суми: Університетська книга. 2014. С. 140–145.

18) Самусєва Л. Ю. Управління рентабельністю в підприємствах ресторанного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк. 2012. 23 с.

19) Степаненко О. І. Дефініція категорії "прибуток": науковий аспект. Збірник наукових праць "Проблеми системного підходу в економіці". 2022. Вип. 1(87). С. 89–96.

20) Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.

- 21) Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький. 2008. 23 с.141
- 22) Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання / А.В. Череп. Х.: ВД Інжек, 2006. 135с.
- 23) Шинкаренко О.М. Оцінка ризиків інвестиційних проектів / О.М. Шинкаренко // Пробл. науки. 2008. N 9. С. 7-12.
- 24) Шубалий О.М. Методика порівняльної оцінки конкурентних переваг підприємств галузі ринку / Шубалий О.М. // Актуальні проблеми економіки 2008. №1.с. 70-77
- 25) Яскевич І.Л. Аналіз системи вибору методів оцінки економічної ефективності проектів / І.Л. Яскевич // НТІ . 2014. N 2. С. 22-24.