

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

**Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет**

Кафедра **економічного аналізу і фінансів**

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню магістра

здобувача **Яковлевої Олени Євгенівни**

(ПІБ)

академічної групи **072М-24з-1 (заочна форма навчання)**

(шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми: **«Фінанси, банківська справа та страхування»**

на тему: **«Управління прибутком підприємства (на прикладі**

**ТОВ «ЗАЗМІК»»**

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2025

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

---

---

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**О.В. Усатенко**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню магістра**

здобувачу **Яковлевій Олені Євгенівні** академічної групи **072м-24з-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**  
(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління прибутком підприємства (на прикладі**

**ТОВ «ЗАЗМІК»»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **12.11.2025р №1272-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	01.09.2025-14.09.2025
Розділ 1	Теоретичні основи управління прибутком підприємства	15.09.2025-28.09.2025
Розділ 2	Аналіз управління прибутком ТОВ «ЗАЗМІК»	29.09.2025-19.10.2025
Розділ 3	Удосконалення методичних підходів до управління прибутком підприємства	20.10.2025-02.11.2025
Розділ 4	Результати досліджень щодо процесу управління прибутком підприємства	3.11.2025-23.11.2025
ВИСНОВКИ		24.11.2025-30.11.2025
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	01.12.2025-07.12.2025

Завдання видано

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

**Н.М.Штефан**

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **09.06.2025 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **10.12.2025 р.**

Завдання прийнято до виконання

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

**О.Є. Яковлева**

(прізвище, ініціали)

## АНОТАЦІЯ

*Яковлева О. Є.* – Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «ЗАЗМІК»). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2025.

У магістерській роботі проведено дослідження теоретичних і методологічних основ управління прибутком підприємств в умовах фінансово-економічної кризи та агресії росії на прикладі діяльності ТОВ «ЗАЗМІК».

У роботі розглянуто механізми управління прибутком підприємства, оцінено тенденції розвитку підприємства, ефективність стратегії управління прибутком ТОВ «ЗАЗМІК».

Запропоновано оптимізаційну модель управління інвестиційним портфелем, що враховує специфіку діяльності ІТ компаній.

Обґрунтовано методичні підходи до ефективного управління прибутком підприємства на основі обґрунтування і вибору оптимального портфелю цінних паперів підприємства.

Проведена оцінка економічної ефективності удосконалення процесу управління прибутком на базі управління портфелем цінних паперів підприємства. Обґрунтовано доцільність реалізації запропонованих заходів, які сприяють підвищенню ефективності використання грошових коштів підприємства. Запропоновано стратегічні напрями розвитку підприємства, спрямовані на підвищення його прибутковості і забезпечення довгострокової стабільності.

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ, ДОХОДНІСТЬ ПОРТФЕЛЮ ЦІННИХ ПАПЕРІВ, МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ.**

## ABSTRACT

*Yakovleva O. Y.* – Enterprise profit management (based on the example of LLC «ZAZMIC»). – Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's qualification work in specialty 072 Finance, banking, insurance and stock market. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2025.

The master's thesis studies the theoretical and methodological foundations of enterprise profit management in the context of the financial and economic crisis and Russian aggression using the example of the activities of ZAZMIC LLC.

The paper examines the mechanisms of enterprise profit management, assesses the enterprise development trends, and evaluates the effectiveness of the profit management strategy of ZAZMIC LLC.

An optimization model for investment portfolio management is proposed, which takes into account the specifics of the activities of IT companies.

Methodological approaches to effective management of enterprise profits are substantiated based on the justification and selection of the optimal portfolio of enterprise securities.

An assessment of the economic efficiency of improving the profit management process based on the management of the enterprise's securities portfolio was carried out. The feasibility of implementing the proposed measures that contribute to increasing the efficiency of the use of the enterprise's funds is substantiated. Strategic directions for the enterprise's development are proposed, aimed at increasing its profitability and ensuring long-term stability.

FINANCIAL RESULTS, INVESTMENT EFFICIENCY, SECURITIES PORTFOLIO PROFITABILITY, PROFIT MAXIMIZATION.

## ЗМІСТ

	С.
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Формування і розподіл прибутку як головні напрямки управління прибутком.....	10
1.2. Інструменти процесу управління прибутком на підприємстві.....	18
1.3. Огляд теоретико-методологічних підходів до управління прибутком підприємства.....	26
1.4. Аналіз існуючих методів і моделей управління прибутком підприємства.....	30
Висновки до розділу 1.....	34
РОЗДІЛ 1 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЗАЗМІК».....	36
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	35
2.2. Аналіз ефективності роботи підприємства.....	41
Висновки до розділу 2.....	52
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
3.1. Актуальні проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України.....	54
3.2. Створення інвестиційного портфелю підприємства.....	59
3.3. Визначення оптимального інвестиційного портфелю підприємства.....	64
Висновки до розділу 3.....	68
РОЗДІЛ 4 РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	69
4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства .....	69

4.2. Складання прогностного балансу та розрахунок прогностних показників фінансового стану підприємства.....	70
Висновки до розділу 4.....	73
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75
ДОДАТКИ.....	82

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Особливістю фінансового ринку України є те, що основними діючими суб'єктами, у яких зосереджена лєвова частка фінансових ресурсів держави є: депозитні (комерційні банки) та недепозитні фінансові посередники (страхові компанії), а також - допоміжні фінансові корпорації (фондові біржі).

Ринок цінних паперів в Україні через російську агресію наразі знаходиться в занепаді. Всі біржові системи, які забезпечували його роботу, базувались на російському програмному забезпеченні, яке було заборонено вже після анексії Криму. Тому на даний момент залишились лише торгові платформи, які займались облігаціями, зокрема платформи Національного банку і міністерства фінансів. Що стосується акцій, то завдяки механізму, запозиченого з Європейського законодавства щодо викупу акцій у міноритарних акціонерів (власників невеликої частки акцій компанії) контроль над компаніями зосередився в руках великих власників, що обмежило доступність ринку для інших інвесторів. Основна частина фондового ринку була представлена паперами енергетичних компаній, які перебували під контролем олігархів. На ринку були також інвестиційні фонди, компанії з управління активами, однак законодавчі зміни 2017 року, які дозволили примусовий викуп акцій дозволили мажоритарним акціонерам викуповувати акції за вигідною для них ціною, що призвело до втрати активності на ринку та припинення публічних торгів багатьма компаніями. Тому інвестиційні компанії перейшли від потрфельних інвестицій до капітальних( реальних) інвестицій. При цьому портфель цінних паперів формується, як правило, пізніше, ніж портфель реальних інвестицій, після визначення загальної інвестиційної політики інвестора.

Ефективне формування і стратегія управління інвестиційним портфелем цінних паперів є однією з проблем у сучасній теорії інвестицій.

В світовій науці питаннями портфельного управління займалися такі науковці як Д. Тобін, Дж. А. Бейлі, У. Шарп, Мертон Міллер, Г. Марковіц, В.П. Савчук. Внесок вітчизняних вчених у розвиток портфельної теорії також значний. Слід відзначити таких вчених як І.А. Бланка, Б.В. Губського, О.В. Васюренко, М.П. Денисенка, А.М. Мороза, Пересаду А.А., Т.М. Майорову. Однак питанням оптимізації управління інвестиційним портфелем висвітлені недостатньо.

**Метою роботи** є дослідження і вдосконалення підходів до формування інвестиційного портфелю в сучасних умовах розвитку економіки України і вибір моделей оптимізації для більш ефективного управління ним.

Відповідно до поставленої мети було вирішено такі наукові **завдання**:

- проведено дослідження науково-методологічних підходів до управління портфелем цінних паперів і на цій основі до управління прибутком підприємства;

- проаналізовано стан й тенденції розвитку фондового ринку України;

- оцінено ефективність роботи підприємства;

- визначено оптимальний портфель цінних паперів підприємства і шляхи максимізації його прибутку.

**Об'єктом дослідження** – процес удосконалення механізму формування і використання прибутку ТОВ «Зазмік».

**Предметом дослідження** – теоретико-методичні засади та практичні аспекти процесу управління прибутком підприємства.

**Методи дослідження.** Теоретичну основу дослідження склали праці вітчизняних і зарубіжних учених і фахівців в області фінансів, банківської справи, фондового ринку. Дослідження базується на законодавчих актах України, нормативних документах Національного банку, різних міністерств і відомств, законодавчих та нормативних актах Верховної Ради України та положеннях, фінансовій і статистичній звітності підприємства.

**Практичне значення** отриманих результатів полягає в тому, що розроблені теоретичні та методологічні положення доведені до рівня конкретної методики управління портфелем цінних паперів.

**Наукова новизна дослідження** полягає в:

- удосконаленні методичного підходу до управління портфелем цінних паперів підприємства на основі моделі його оптимізації як складової управління прибутком підприємства.

**Особистий внесок здобувача.** Теоретичні положення, висновки та рекомендації, які виносяться на захист, одержано автором самостійно на підставі критичного аналізу літературних джерел, даних фінансової звітності підприємства.

**Апробація результатів наукових досліджень.** Результати досліджень, представлені в статті «Управління грошовими потоками підприємства, їх оптимізація», яка надрукована в журналі «Економічний вісник Дніпровської політехніки», №4, 2025р.

**Обсяг та структура кваліфікаційної роботи.** Робота складається з вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи - 86 сторінок. Робота містить 7 рис., 18 таблиць, 53 найменування у списку використаних джерел та 3 додатки.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

### ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Формування і розподіл прибутку як головні напрямки управління прибутком

Прибуток – це основний фінансовий результат діяльності підприємства, і база для його подальшого розвитку, яка є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування. Прибуток виступає джерелом формування доходів державного бюджету і, таким чином, узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур.

Основну частину прибутку підприємство отримує від операційної (основної) діяльності, тому що не кожне підприємство займається фінансовими та інвестиційними операціями. Але, якщо вони мають місце в діяльності підприємства, то таким чином розширюються джерела утворення прибутку.

Головними напрямками управління прибутком є його формування та розподіл. Політика управління формування прибутку включає в себе наступні елементи:

- розробка політики управління прибутком в процесі операційної діяльності;
- розробка політики управління прибутком в процесі інвестиційної діяльності;
- розробка політики управління прибутком в процесі фінансової діяльності.

Операційна діяльність — це виробництво або реалізація продукції (товарів, послуг), що є основною метою створення підприємства.

Операційна діяльність забезпечують основну частку доходу підприємства.

Витрати, пов'язані з основною діяльністю, розрізняють за функціями — виробництво, управління, збут та інші. В процесі операційної діяльності

підприємства отримують дохід (виручку від реалізації продукції, робіт, послуг). А за відрахуванням податків, зборів, витрат, що формують собівартість, і загальногосподарських витрат отримують прибуток від операційної діяльності.

Операційна діяльність підприємства орієнтована в основному на товарний ринок чи ринок послуг, фінансова та інвестиційна діяльність має місце на фінансовому ринку.

Ведення операційної діяльності пов'язано з капіталом, вже інвестованого в неї, у той час, як інвестування капіталу є предметом інвестиційної та фінансової діяльності.

На операційну діяльність відводиться головний об'єм живої праці.

Основними чинниками, що впливають на кінцевий результат операційної діяльності підприємства, є ціна товару, обсяги та структура виробництва, витрати. Аналіз взаємозв'язку цих даних дають змогу знайти резерви підвищення прибутку і спланувати виробничу програму згідно з результатами аналізу.

Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Головними напрямками політики зростання прибутку в процесі фінансової діяльності є забезпечення підприємства необхідними обсягами капіталу на найбільш вигідних умовах із зовнішніх джерел (тобто забезпечення мінімальної вартості капіталу) і обґрунтування оптимального співвідношення власних і залучених коштів. Фінансова діяльність підприємства генерує специфічні види ризиків, які об'єднуються терміном "фінансовий ризик" і пов'язана з фінансовим ринком — ринком грошей та капіталу.

Головними завданнями фінансової діяльності підприємства є:

- мінімізація вартості додатково залученого капіталу;
- оптимізація структури джерел додатково залученого капіталу.

Залучення додаткового обсягу зовнішнього капіталу збільшує суму операційних доходів підприємства, а зниження вартості залучення цього капіталу дозволяє підприємству відповідно знижувати рівень операційних витрат: процентні виплати за кредитом відносяться до операційних витрат. Таким чином, формування прибутку підприємства в процесі його фінансової діяльності опосередковується додатковим формуванням його операційних витрат і операційного прибутку.

Інвестиційна діяльність підприємства пов'язана з придбанням та реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Інвестиційна діяльність характеризує процес вибору, обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства.

Важливим вимірником об'єму інвестиційної діяльності, який характеризує темпи економічного розвитку підприємства є показник чистих інвестицій, який дорівнює різниці між сумарними валовими інвестиціями підприємства та сумою амортизаційних відрахувань підприємства за той же період.

Прибуток і собівартість є традиційними показниками у ефективності господарювання вітчизняних підприємств. У ринкових умовах господарювання до основних показників поряд із зазначеними також належать грошовий потік як сума чистого прибутку і амортизаційні відрахування. На відміну від інших видів витрат нараховані амортизаційні відрахування залишаються на рахунку підприємства, поповнюючи залишок ліквідних коштів. Амортизаційні відрахування відіграють важливу роль у системі обліку і планування діяльності підприємства. Вони є внутрішнім джерелом фінансування. Розмір амортизаційних відрахувань зменшує прибуток, що оподатковується. Таким чином, амортизаційні відрахування – істотний чинник стимулювання інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз чистих грошових потоків є основою класичних методів інвестиційного аналізу. У формі №3 «Звіт про рух грошових коштів» фінансової звітності передбачається додавання амортизації необоротних коштів до прибутку, що свідчить про орієнтацію українських підприємств на «чистий грошовий потік».

Рух грошових надходжень і видатків підприємства від різних видів діяльності показано на рис.1.1.



Рис.1.1 - Рух грошових надходжень і видатків підприємства від різних видів діяльності [51]

Різні напрямки основної діяльності підприємства, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції – товарів, робіт, послуг, а також фінансової та інвестиційної діяльності дістають остаточну грошову оцінку в

сукупності показників фінансових результатів. Ці показники подаються в розділі 1 «Фінансові результати» «Звіту про фінансові результати».

Основним показником, який впливає на кінцевий показник є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства, повернення вкладених у виробництво коштів і можливість розпочати новий виробничий цикл.

Розмір виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва за видами продукції та ринкових цін кожного виду.

Ще один чинник, який істотно впливає на розмір чистого прибутку, це сукупні витрати на виробництво і збут продукції:

- собівартість реалізованої продукції,
- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, рекламою, доставкою продукції споживачам тощо).

Формування чистого прибутку підприємства згідно Звіту про фінансові результати роботи підприємства показано на рис.1.2.

Дія	Показники
	Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)
-	ПДВ , акцизний збір, інші відрахування з доходу
=	Чиста виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)
-	Собівартість реалізованої продукції
=	Валовий прибуток (збиток) від реалізації
-	Адміністративні витрати + Витрати на збут + Інші операційні витрати
=	Прибуток до оподаткування
-	Податок на прибуток
=	Чистий прибуток

Рис.1.2 - Формування чистого прибутку підприємства

Основним узагальнюючим показником Звіту про фінансові результати роботи підприємства є чистий прибуток, який підприємство отримало за звітний період (або збитки, яких воно зазнало за звітний період).

За чистим прибутком визначається прийнятний для інвестора рівень доходності активів підприємства для порівняння з можливими альтернативними варіантами напрямку інвестування (за умови порівняльного ризику).

Економічне обґрунтування обсягів виробництва виконується через пошук так званого критичного обсягу або точки беззбитковості.

Управління прибутком є важливою складовою управління грошовими потоками, оскільки прибуток хоч і не тотожній грошовим коштам, впливає на їхню структуру та обсяг.

Ефективне управління прибутком передбачає оптимізацію операційної діяльності та цін, щоб максимізувати прибуток, а потім використовувати його для покращення грошових потоків через інвестиції, погашення боргів та створення резервів.

Управління прибутком як складова управління грошовими потоками підприємства показана на рис.1.3.

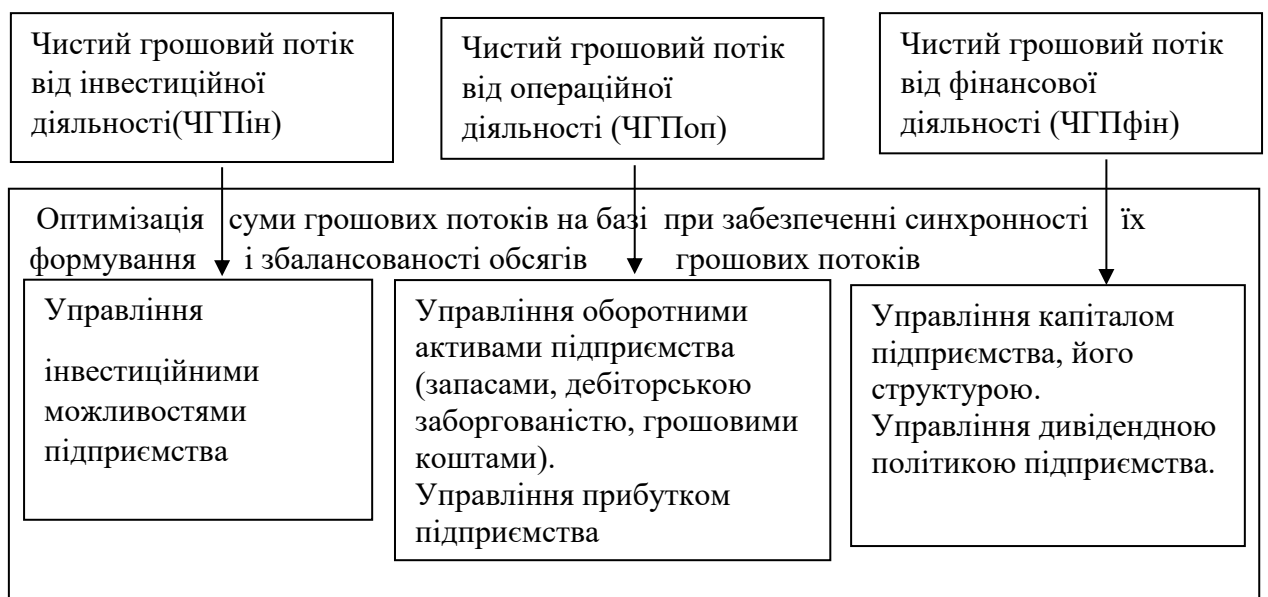


Рис.1.3 - Управління прибутком як складова управління грошовими потоками підприємства [51]

Таким чином, базуючись на наведеній вище інформації, до завдань управління прибутком можна віднести:

1. Забезпечення максимізації розміру формованого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства.

2. Забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.

3. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до задач розвитку підприємства в майбутньому періоді.

4. Забезпечення постійного росту ринкової вартості підприємства.

Що стосується процесу розподілення прибутку підприємства, то необхідно відмітити, що політика розподілу прибутку має дуже важливе значення для кожного підприємства. І цю політику розподілу прибутку підприємство обирає самостійно.

Розподіл прибутку безпосередньо реалізує головну ціль політики управління прибутком — підвищення рівня добробуту власників підприємства.

Розподіл прибутку, а саме капіталізація прибутку, є основним інструментом дії на зростання ринкової вартості суб'єкту господарювання в майбутньому. Це проявляється в забезпеченні приросту капіталу в процесі капіталізації частки прибутку.

Ріст рівня дивідендних виплат визначає ріст вартості акцій підприємства на фондовому ринку та формує додатковий дохід інвесторів в поточному моменті часу.

Основною метою політики розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та споживчою його частками з урахуванням забезпеченості реалізації стратегії розвитку підприємства та росту його ринкової вартості. [14,16]

Управління розподілом і використанням прибутку показано на рис.1.4.



Рис.1.4 - Управління розподілом і використанням прибутку [53 ]

Виходячи з формулювання головної мети розвитку підприємства можна виділити наступні завдання політики розподілу прибутку:

- забезпечення отримання власниками необхідної норми прибутку на вкладений капітал;
- забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізуємої частки;
- забезпечення стимулювання трудової активності персоналу та додаткового соціального захисту;
- забезпечення формування резервного капіталу в необхідній кількості.

Для ефективного ведення політики розподілу прибутку необхідно дотримуватись наступних принципів: [41,42]

1. Першочергове виконання зобов'язань перед державою (спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних

видатків). Пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в кількості податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставок оподаткування, у порядку надання податкових пільг;

2. Встановлення зацікавленості у кращих результатах господарювання (прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самого підприємства і використовується ним для забезпечення господарської діяльності);

3. Створення пільгових умов для окремих суб'єктів господарювання, діяльність яких має велике економічне значення для інвесторів.

При вивченні розподілу прибутку на підприємстві важливе значення мають фактори, що впливають на даний розподіл. Вони можуть бути внутрішніми (рівень рентабельності діяльності, інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів, альтернативні внутрішні джерела формування ресурсів, стадія життєвого циклу підприємства, рівень поточної платоспроможності підприємства), які залежать від фінансово-господарської діяльності і можуть бути врегульовані підприємством, та зовнішні фактори (податкова система, альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів, темп інфляції та ін.), які не залежать від фірми і створюють обмежувальні умови існування підприємства.

Політика розподілу прибутку підприємства повинна складати певну систему, і тільки тоді, коли всі елементи системи будуть пов'язані між собою діяльність підприємства буде справді ефективною.

## 1.2. Інструменти процесу управління прибутком на підприємстві

Керівнику будь-якого підприємства приймає безліч різноманітних управлінських рішень, що стосуються ціни, витрат підприємства, обсягу і

структури реалізації продукції, в остаточному підсумку позначаються на фінансових результатах підприємства.

Простим і достатньо точним способом визначення взаємозв'язку і взаємозалежності між цими категоріями є встановлення точки беззбитковості - визначення моменту, починаючи з якого доходи підприємства цілком покривають його витрати.

На підприємстві, що аналізується, одним з інструментів менеджерів у процесі управління прибутком є аналіз беззбитковості виробництва чи аналіз співвідношення «витрати - обсяг - прибуток» (Cost - Volume -Profit; CVP - аналіз). [41,42]

Цей вид аналізу є одним з найбільш ефективних засобів планування, прогнозування і, відповідно, управління діяльністю підприємства. Він допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між змінними (змінюються з ростом (зниженням) обсягу випуску і продажів) і постійними витратами (постійні витрати не залежать від обсягу виробництва), ціною й обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик.

Ключовими елементами аналізу співвідношення «витрати - обсяг - прибуток» виступають маржинальний дохід, поріг рентабельності (точка беззбитковості), виробничий левередж і маржинальний запас міцності.

Маржинальний дохід – це різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) і сумою змінних витрат.

Поріг рентабельності (точка беззбитковості) – це показник, що характеризує обсяг реалізації продукції, при якому виручка підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) дорівнює всім його сукупним витратам, тобто це той обсяг продажів, при якому підприємство не має ні прибутку, ні збитку.

Виробничий левередж – це механізм управління прибутком підприємства в залежності від зміни обсягу реалізації продукції (робіт, послуг).

Запас міцності – це процентне відхилення фактичної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) від граничного виторгу (порога рентабельності).

Величина маржинального доходу показує внесок підприємства в покриття постійних витрат і одержання прибутку.

Існує два способи визначення величини маржинального доходу. При першому способі з виторгу підприємства за реалізовану продукцію віднімають усі змінні витрати, тобто всі прямі витрати і частину накладних витрат (загальновиробничі витрати), що залежать від обсягу виробництва і відносяться до категорії перемінних витрат. При другому способі величина маржинального доходу визначається шляхом додавання постійних витрат і прибутку підприємства.

СVP-аналіз дозволяє відшукати найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною й обсягом виробництва продукції.

Аналіз співвідношення «витрати-обсяг-прибуток» на практиці називають аналізом точки беззбитковості.

Для обчислення точки беззбитковості (порога рентабельності) використовуються три методи: графічний, метод рівнянь і метод маржинального доходу.

При графічному методі визначення точки беззбитковості (порога рентабельності) зводиться до побудови комплексного графіка «витрати-обсяг-прибуток». Графічний метод використовується для підприємств, що випускають більш ніж один вид продукції.

Точка беззбитковості на графіку – це точка перетинання прямих, побудованих за значенням витрат і виручки.

Зображена на рис. 1.5 точка беззбитковості (поріг рентабельності) – це точка перетинання графіків валової виручки і сукупних витрат. У точці беззбитковості одержувана підприємством виручка дорівнює його сукупним витратам, при цьому прибуток дорівнює нулю. Виручка, що відповідає точці беззбитковості, називається граничною виручкою. Обсяг виробництва

(продажу) у точці беззбитковості називається граничним обсягом виробництва (продажу). Якщо підприємство продає продукції менше граничного обсягу продажів, то воно зазнає збитків, якщо більше - отримує прибуток.

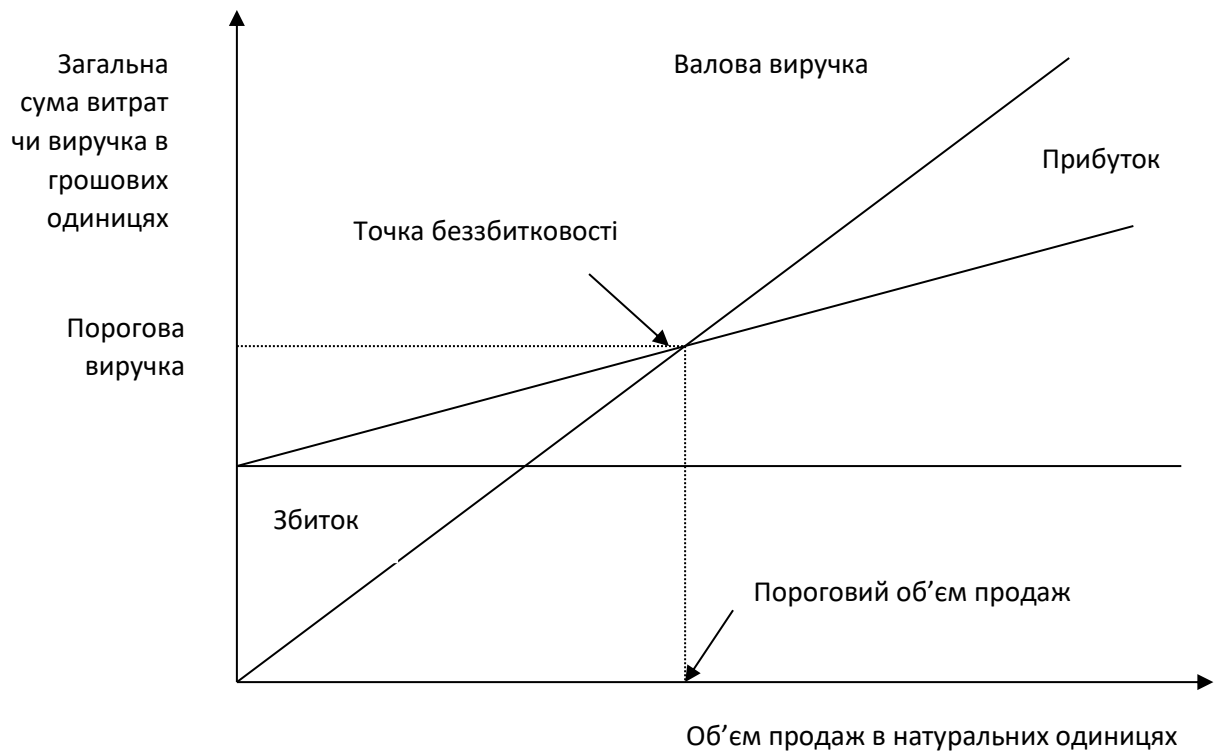


Рис. 1.5 - Визначення точки беззбитковості (порога рентабельності)

Для визначення точки беззбитковості (порога рентабельності) також використовують метод рівнянь, заснований на обчисленні прибутку ( $\Pi$ ) підприємства по формулі:

$$\Pi = BP - B_{зм} - B_{пост} \quad (1.1)$$

де  $BP$  - виручка від реалізації продукції, грн.,

$B_{зм}$  – загальні змінні витрати, грн.,

$B_{пост}$  – загальні постійні витрати, грн.

Деталізуючи порядок розрахунку показників формули, її можна представити в наступному виді:

$$П = Цод \bullet Код - ВЗМод \bullet Код - Впост \quad (1.2)$$

де Цод - ціна за одиницю продукції, грн.,

Код - кількість одиниць продукції, од.,

ВЗМод - змінні витрати на од. продукції, грн.

Метод рівнянь, крім того, можна використовувати при аналізі впливу структурних змін в асортименті продукції. У цьому випадку реалізація розглядається як набір відносних часток продукції в загальній сумі виручки від реалізації. Якщо структура змінюється, то розмір виручки може досягати заданої величини, а прибуток може бути менше. У цих умовах вплив на прибуток буде залежати від того, як відбулася зміна асортименту – в бік низькорентабельної чи високорентабельної продукції.

Різновидом методу рівнянь є метод маржинального доходу, при якому точка безбитковості (поріг рентабельності - Тбез) визначається за наступною формулою:

$$Т_{без} = \frac{В_{пост}}{МД_{норм}} \quad (1.3)$$

де МД<sub>норм</sub> - норма маржинального доходу.

Норма маржинального доходу – це частка величини маржинального доходу у виторзі від реалізації (для окремого виробу) чи частка середньої величини маржинального доходу в ціні товару.

Маржинальний запас міцності – це величина, що показує перевищення фактичної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) над граничною, що забезпечує безбитковість реалізації. Цей показник визначається наступною формулою:

$$Маржинальний\ запас\ міцності = \frac{(Фактична\ виручка - Гранична\ виручка)}{Фактична\ виручка * 100\%} \quad (1.4)$$

Чим вище маржинальний запас міцності, тим краще для підприємства. Для визначення ціни продукції при безбитковій реалізації можна скористатися наступною формулою:

$$\text{Ціна безбитковості} = \frac{\text{Гранична виручка}}{\text{Обсяг виробленої продукції в натуральному вираженні}} \quad (1.5)$$

Виробничий левередж – це механізм управління прибутком підприємства, заснований на оптимізації співвідношення постійних і змінних витрат. З його допомогою можна прогнозувати зміну прибутку підприємства в залежності від зміни обсягу продажів, а також визначити точку безбиткової діяльності.

Необхідною умовою застосування механізму виробничого левереджа є використання маржинального методу, заснованого на розділі витрат підприємства на постійні та змінні. Чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни виручки підприємства.

Виробничий левередж визначається за допомогою наступної формули:

$$E_{\text{вл}} = \frac{\text{МД}}{\text{П}} \quad (1.6)$$

де  $E_{\text{вл}}$  - ефект виробничого левереджа;

МД - маржинальний доход;

П - прибуток.

Знайдене за допомогою формули (1.6) значення ефекту виробничого левереджа, що надалі використовується для прогнозування зміни прибутку в залежності від зміни витрат підприємства. Для цього застосовують наступну формулу:

$$E_{\text{вл}} = \frac{\Delta \text{П}}{\Delta \text{ВР}} \quad (1.7)$$

де  $\Delta\Pi$  - зміна прибутку, %;

$\Delta BP$  - зміна виручки, %.

Виробничий левередж є показником, що допомагає менеджерам вибрати оптимальну стратегію підприємства в управлінні витратами і прибутком. Величина виробничого левереджа може змінюватися під впливом:

- ціни й обсягу продажів;
- змінних і постійних витрат;
- комбінації будь-яких перерахованих факторів.

Слід зазначити, що в конкретних ситуаціях прояв механізму виробничого левереджа має ряд особливостей, які необхідно враховувати в процесі його використання. Ці особливості полягають у наступному:

1. Позитивний вплив виробничого левереджа починає виявлятися лише після того, як підприємство перевищило точку беззбиткової своєї діяльності.

2. В міру подальшого збільшення обсягу продажу і віддалення від точки беззбитковості ефект виробничого левереджа починає знижуватися. Кожен наступний відсоток приросту обсягу продажу буде приводити до наростаючого темпу приросту суми прибутку.

3. Механізм виробничого левереджа має і зворотну спрямованість - при будь-якому зниженні обсягу продажу в ще більшому ступені буде зменшуватися розмір прибутку підприємства.

4. Між виробничим левереджем і прибутком підприємства існує зворотна залежність. Чим вище прибуток підприємства, тим нижче ефект виробничого левереджа і навпаки. Це дозволяє зробити висновок про те, що виробничий левередж є інструментом, що зрівнює співвідношення рівня прибутковості та рівня ризику в процесі здійснення виробничої діяльності.

5. Ефект виробничого левереджа виявляється тільки в короткому періоді. Це визначається тим, що постійні витрати підприємства залишаються незмінними лише протягом короткого відрізка часу. Як тільки в процесі збільшення обсягу продажу відбувається черговий стрибок суми постійних

витрат, підприємству необхідно переборювати нову точку беззбитковості чи пристосовувати до неї свою виробничу діяльність. Іншими словами, після такого стрибка ефект виробничого левереджа виявляється в нових умовах господарювання по-новому.

При несприятливій кон'юктурі товарного ринку, що визначає можливе зниження обсягу продажу, а також на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, коли ним ще не переборена точка беззбитковості, необхідно приймати міри до зниження постійних витрат підприємства. І навпаки, при сприятливій кон'юктурі товарного ринку і наявності визначеного запасу міцності, вимоги до здійснення режиму економії постійних витрат можуть бути істотно ослаблені. У такі періоди підприємство може значно розширювати обсяг реальних інвестицій, проводячи реконструкцію і модернізацію основних виробничих фондів.

При управлінні змінними витратами основним орієнтиром повинне бути забезпечення постійної їхньої економії, тому що між сумою цих витрат і обсягом виробництва та продажу існує пряма залежність. Забезпечення цієї економії до подолання підприємством точки беззбитковості веде до росту маржинального доходу, що дозволяє швидше перебороти цю точку. Після подолання точки беззбитковості сума економії змінних витрат буде забезпечувати прямий приріст прибутку підприємства. До числа основних резервів економії перемінних витрат можна віднести: зниження чисельності працівників основного і допоміжного виробництв за рахунок забезпечення росту продуктивності їхньої праці; скорочення розміру запасів сировини, матеріалів і готової продукції в періоди несприятливої кон'юктури товарного ринку; забезпечення вигідних для підприємства умов постачання сировини і матеріалів та інше.

Використання механізму виробничого левереджа, цілеспрямоване управління постійними та змінними витратами, оперативна зміна їхнього співвідношення при мінливих умовах господарювання дозволить збільшити потенціал формування прибутку підприємства.

### 1.3. Огляд теоретико-методологічних підходів до управління прибутком підприємства

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням. І. Бланк виділяє чотири складові механізму управління прибутком підприємства, які представлено на рис. 1.6.



Рис. 1.6 - Елементи механізму управління прибутком підприємства [3]

Механізм управління прибутком підприємства передбачає певну послідовність дій, спрямовану на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління. Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості. Реалізація мети управління прибутком на підприємстві потребує вирішення таких завдань: 1. Планування необхідного рівня прибутковості від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. 2. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства. 3. Визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних із операційною та

фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства. 4. Забезпечення ефективного контролю за розподілом та використанням прибутку підприємства.

До основних принципів, що знаходяться в основі управління прибутком належать [3,41,42]:

-інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством.

-комплексний характер прийняття управлінських рішень.

-високий динамізм управління. Постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища, вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін.

-варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Найбільш виважені управлінські рішення можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку діяльності підприємства.

-орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

В сучасних ІТ-компаніях впровадження ефективних систем управління прибутком ґрунтується на синтезі фінансових, організаційних і психологічних методик. Одними з найпоширеніших підходів є системи збалансованих показників, методика Activity-Based Costing, а також інструменти мультикритеріального програмування і HR-аналітики.

Системи збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) забезпечують інтеграцію фінансових і нефінансових метрик у єдину панель управління. BSC передбачає чотири ключові перспективи: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та навчання і розвиток персоналу.

Для ІТ-компанії це може означати:

Фінансова перспектива: маржа на рівні проектів, прибутковість billable hours, ROI від R&D-ініціатив.

Перспектива клієнтів: рівень задоволеності, NPS, кількість контрактів із довгостроковими SLA.

Внутрішні процеси: середній час розробки фічі, частота релізів, якість коду (кількість дефектів).

Навчання і розвиток: обсяг тренінгів, сертифікацій, індекс залученості співробітників.

BSC дозволяє встановити взаємозв'язки між стратегією та операційними метриками, що сприяє своєчасному коригуванню діяльності та підвищенню прибутковості.

Activity-Based Costing (ABC) — методика, що передбачає розподіл накладних і змінних витрат на конкретні види діяльності та проекти. У IT-середовищі ABC дає змогу деталізувати витрати на розробку, тестування, підтримку та DevOps, а також оцінити собівартість окремих модулів ПЗ або інтенсивність використання ресурсів. За допомогою ABC можна виявити «вузькі місця» у процесах та оптимізувати структуру витрат на персонал.

Goal Programming і мультикритеріальна оптимізація застосовується, коли потрібно врахувати одночасно декілька цілей: максимізацію прибутку, мінімізацію витрат, збалансування навантаження та відповідність KPI. У контексті управління персоналом це дозволяє формалізувати компроміс між продуктивністю співробітників різних рівнів (junior, middle, senior) та фінансовими обмеженнями компанії.

Lean та Six Sigma у HR-процесах спрямовані на підвищення ефективності та зменшення варіацій у виконанні завдань. Lean-філософія фокусується на усуненні втрат та непотрібних операцій, а Six Sigma використовує статистичні методи для контролю процесів розробки та підтримки, що в кінцевому підсумку підвищує якість продукту та рентабельність персоналу.

OKR (Objectives and Key Results) — підхід, що базується на встановленні амбітних цілей та вимірюваних ключових результатів. OKR дозволяє кожному співробітнику чітко розуміти свій внесок у досягнення фінансових та стратегічних цілей компанії, що підвищує мотивацію та самоорганізацію.

HR-аналітика та People Analytics — використання даних, статистичних моделей і машинного навчання для прогнозування продуктивності, плинності кадрів та ефективності систем мотивації. Аналітика дозволяє адаптувати модель компенсації — поєднуючи фіксовану ставку, бонуси за KPI і опціони — відповідно до індивідуальних та командних показників.

Організаційно-поведінкові підходи наголошують на значенні корпоративної культури, внутрішньої комунікації та зворотного зв'язку. Теорії мотивації Маслоу, Герцберга та самовизначення (Deci & Ryan) використовуються для розробки комплексних систем заохочення, які враховують як матеріальні, так і нематеріальні стимули.

Системні рішення для IT: великі технологічні компанії (Google, Microsoft, Amazon) інтегрують BSC з внутрішніми HR-системами, застосовують платформу OKRs та People Analytics для формування прогнозних моделей продуктивності й прибутковості.

Розглянуті методики дають змогу створювати комплексні системи управління прибутком, що враховують фінансові, організаційні й психологічні (важливо для людського капіталу) аспекти.

Людський капітал у рамках дослідження розглядається як сукупність знань, навичок та компетенцій співробітників, що генерує економічну вигоду компанії.

Інвестиції в навчання, розвиток soft skills та утримання висококваліфікованих фахівців розглядаються як ресурси, що формують довгострокову конкурентну перевагу.

#### 1.4. Аналіз існуючих методів і моделей управління прибутком підприємства

До комплексу моделей механізму управління прибутком підприємства в умовах ринкових відносин були запропоновані моделі, що дозволяють вирішити задачі управління прибутком підприємства в умовах ринкових відносин, які визначають особливості формування і розподілу фінансових ресурсів, регулювання кредитної політики, управління матеріальними ресурсами й контролю за фінансовим результатом.

Економіко-математичні підходи передбачають використання лінійного, змішаного цілочисельного та мультикритеріального програмування для побудови моделей оптимального розподілу людських ресурсів та розрахунку рівня продуктивності, необхідного для досягнення заданих фінансових результатів.

Ці моделі поєднують цільову функцію максимізації чистого прибутку з обмеженнями, що відображають реальні умови праці (ресурсні, часові, технологічні). Загалом, чітке визначення та квантифікація вищезазначених категорій створює методологічну основу для подальшого формалізованого аналізу та моделювання управління продуктивністю і прибутковістю в ІТ-компанії.

Модель планування розподілу фінансових ресурсів підприємства дозволяє здійснити ефективний розподіл наявних фінансових ресурсів між набором існуючих проектів:

- проекти, що збільшують обсяг виробництва підприємства;
- проекти підвищення попиту на продукцію підприємства;
- проекти, пов'язані зі зниженням витрат виробництва.

Дана модель дозволяє:

- розподіляти фінансові ресурси з максимальною ефективністю;
- розробити прогностичний баланс підприємства, необхідний для ведення управлінського обліку й прийняття обґрунтованих рішень;

- спрогнозувати структуру капіталу підприємства й уникнути небезпечної ситуації, пов'язаної з надмірною його залежністю від позикових джерел фінансування;

- спрогнозувати напрямки руху фінансових ресурсів підприємства, тим самим, забезпечуючи одержання його максимального прибутку;

- враховувати динаміку формування й розподілу фінансових ресурсів, що дає можливість уникнути як дефіциту коштів в окремі проміжки часу, так і надлишку.

Одна з задач управління портфелем в ІТ-компанії – розподіл ІТпроектів по виконавцям.

Дуже важливо підібрати «правильну» команду, яка забезпечить вирішення поставлених завдань якісно і в строк.

У фаховій літературі задача про найдоцільніше призначення деякого числа виконавці на таке ж саме число роботи.

Варто зазначити, що з урахуванням умови, що відповідність між роботами та виконавцями відома. Така задача має назву «задача про призначення».

Результатом проведеного аналізу існуючих методів і моделей (табл.1.1) став висновок, що, незважаючи на їх переваги, жоден з них у чистому вигляді не дозволяє побудувати модель управління портфелем проектів в діяльності ІТ-підприємства необхідної точності і деталізації.

Існуючі методи і моделі, присвячені проблемам моделювання підприємства, володіють або надмірно узагальненим поглядом на досліджувану проблему, або зайву деталізацію і є складними з точки зору збору вхідних даних.

Крім того, ІТ-підприємства мають свою специфіку, відміну від промислових підприємств.

Таблиця 1.1 – Економіко-математичні моделі оптимізації прибутку

Модель (автори/назва)	Функція цілі	Обмеження
1	2	3
Модель планування розподілу фінансових ресурсів [4,22]	<p>Оптимізація набору проєктів</p> $E(T) = \sum_{t=0}^T \frac{NS'(t)}{(1+i)^t} \xrightarrow{a_i} \max$ <p><math>E(T)</math> - прибуток підприємства при реалізації проєктів, приведений на початковий момент часу планового періоду;  <math>i</math> – ставка дисконту;  <math>NS'(t)</math>- прибуток підприємства, розрахований касовим методом із урахуванням фінансових витрат;</p> <p><math>T</math>- плановий період часу;  <math>a_i</math> - булева змінна, що приймає значення 1, якщо проєкт <math>i</math> прийнятий.</p>	<p>1. за поточним рівнем позикових ресурсів на даний момент часу <math>K'(t)</math> :  <math>K'(t) &lt; SK \cdot r</math>,  де <math>SK</math> - обсяг власного капіталу підприємства;  <math>r</math>- коефіцієнт, що визначає припустимий рівень фінансової залежності підприємства.</p>
Модель максимізації прибутку в системі цінностей сталого розвитку [ 52 ]	<p>П  = Цод х Ореал  – Сод х Овир  – Витрати періоду <math>\rightarrow \max</math>  де Цод –ціна од продукції,  Ореал –обсяг реалізації продукції,  Сод – собівартість од. продукції,  Овир – обсяг виробництва продукції</p>	<p>1) виробництвом: обсяг виробництва має не перевищувати виробничі потужності;  2) реалізацією: обсяг реалізації має не перевищувати попит на продукцію;  3) постачанням: обсяг закупівлі матеріалів має не перевищувати визначеної величини;  4) фінансами: підприємство має вільний доступ до фінансових ресурсів.</p>

Продовження табл.1.1

1	2	3
<p>Управління портфелем в ІТ-компанії – розподіл ІТпроектів по виконавцям – задача про призначення [4,26]</p>	<p>Сумарна продуктивність <math>C_{ij}</math>:</p> $P = C_{ij} \times X_{ij} \rightarrow \max$ <p>Визначимо через <math>x_{ij}</math> — факт призначення <math>i</math>-го працівника на <math>j</math>-ту роботу, при цьому <math>X_{ij} = 1</math>, якщо це призначення є і <math>X_{ij} = 0</math> в іншому випадку.</p>	<p>Постановка задачі: Відомо, що є <math>n</math> робіт, які потрібно виконати, та <math>m</math> працівників, які можуть їх виконати. Ефективність <math>i</math>-го працівника на <math>j</math>-ій роботу дорівнює <math>V(i, j)</math>. Необхідно призначити робітників з максимальною сумісною ефективністю або щоб шкода від <math>i</math>-го працівника при виконанні <math>j</math>-ої роботи <math>V(i, j)</math> була мінімальною сукупною шкодою.</p> <p>Кожний працівник призначається на одну роботу:</p> $\sum_{j=1}^n X_{ij} = 1, \quad i = \overline{1, m}$ <p>Кожна робота виконується тільки одним працівником:</p> $\sum_{i=1}^n X_{ij} = 1, \quad j = \overline{1, n}$ $X_{ij} = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$
<p>Модель Бадрі-Девіса селекції проектів: була розроблена для вибору проектів інформаційних систем в охороні здоров'я [4]</p>	<p>Нехай <math>X_1, \dots, X_n</math> – доступні проекти.</p> <p>Змінні приймають всього два значення: 0, якщо проект не входить в портфель і 1, якщо входить.</p> <p>Цільова функція має бути мінімізована:</p>	<p><math>\Delta</math>Виг -можливе відхилення по вигоді;</p> <p><math>\Delta</math>ВитрОбл - можливе відхилення по витратам на обладнання;</p> <p><math>\Delta</math>ВитрПЗ -можливе відхилення по витратам на програмне забезпечення;</p> <p><math>\Delta</math>ВитрІн -можливе відхилення по іншим витратам;</p> <p><math>\Delta</math>ВитрІнв - можливе відхилення по інвестиціям;</p>

	$Z = X_i \times \Delta \text{Виг}$ $+ X_i$ $\times \Delta \text{ВитрОбл}$ $+ X_i$ $\times \Delta \text{ВитрПЗ}$ $+ X_i$ $\times \Delta \text{ВитрІн}$ $+ X_i$ $\times \Delta \text{ВитрІнв}$ $+ X_i$ $\times \Delta \text{ВідхЧас}$ $\rightarrow \min$	$\Delta \text{ВідхЧас}$ - можливе відхилення по часу виконання
--	--	--

### Висновки до розділу 1

За результатами проведення дослідження теоретик-методологічних аспектів управління використанням прибутку підприємства можливо сформулювати наступні висновки.

Прибуток як ключовий фінансовий результат діяльності підприємства є не лише індикатором його економічного успіху, а й визначальним джерелом забезпечення подальшого розвитку. У процесі управління прибутковістю особливу увагу слід приділяти не лише формуванню та максимізації прибутку, а й підвищенню ефективності його використання. У цьому контексті критично важливими є рентабельність роботи підприємства, точка безбитковості та продуктивність праці, зокрема в ІТ-сфері, де людський капітал виступає головним джерелом створення вартості, а також ефективне використання отриманого доходу підприємства.

Сучасні підходи до управління прибутковістю підприємства передбачають використання економіко-математичних моделей, систем збалансованих показників, HR-аналітики, методів мультикритеріальної оптимізації та організаційно-поведінкових підходів. Це дозволяє формалізувати процес прийняття рішень і поєднати стратегічні цілі компанії з поточними операційними метриками.

Економіко-математичні підходи передбачають використання лінійного, змішаного цілочисельного та мультикритеріального програмування для побудови моделей оптимального розподілу людських ресурсів та розрахунку рівня продуктивності, необхідного для досягнення заданих фінансових результатів.

Ці моделі поєднують цільову функцію максимізації чистого прибутку з обмеженнями, що відображають реальні умови праці (ресурсні, часові, технологічні). Загалом, чітке визначення та квантифікація вищезазначених категорій створює методологічну основу для подальшого формалізованого аналізу та моделювання управління продуктивністю і прибутковістю в ІТ-компанії.

Результатом проведеного аналізу існуючих методів і моделей (табл.1.1) став висновок, що, незважаючи на їх переваги, жоден з них у чистому вигляді не дозволяє побудувати модель управління портфелем проектів в діяльності ІТ-підприємства необхідної точності і деталізації. Існуючі методи і моделі, присвячені проблемам моделювання підприємства, володіють або надмірно узагальненим поглядом на досліджувану проблему, або зайву деталізацію і є складними з точки зору збору вхідних даних. Крім того, ІТ-підприємства мають свою специфіку, відміну від промислових підприємств.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЗАЗМІК»

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ТОВ «ЗАЗМІК» (Код ЄДРПОУ 40413358) — товариство з обмеженою відповідальністю, що надає послуги в галузі інформаційних технологій, зокрема у сферах хмарної інженерії, розробки програмного забезпечення, аналітики даних, штучного інтелекту (AI) та кібербезпеки. Компанія функціонує з 2016 року, а головний офіс компанії розташований у м. Дніпро. Основним видом господарської діяльності є 62.02 «Консультавання з питань інформатизації», а додатковими виступають наступні:

- 58.21 «Видання комп'ютерних ігор»;
- 58.29 «Видання іншого програмного забезпечення»;
- 62.01 «Комп'ютерне програмування»;
- 62.03 «Діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням»;
- 62.09 «Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем»;
- 63.11 «Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність»;
- 63.12 «Веб-портали».[31]

Ключовими сферами діяльності підприємства є розробка програмних продуктів, інтеграція хмарних рішень (Google Cloud, AWS, Azure), впровадження рішень на базі штучного інтелекту, надання IT-консалтингових та DevOps-послуг, а також підтримка стартапів та бізнесів на етапах масштабування. Діяльність підприємства регулюється Господарським кодексом України, Законом України «Про господарські товариства», Статутом, а також іншими нормативними документами і законодавчими актами. Підприємство є самостійним господарським суб'єктом з правами та обов'язками юридичної особи. За рахунок широкого спектру пропонованих

послуг компанія має можливість для повноцінної та ефективної адаптації до потреб ринку, забезпечуючи комплексні технологічні рішення для клієнтів.

ТОВ «ЗАЗМІК» має право здійснювати підприємницьку діяльність відповідно до визначених у статуті цілей і завдань, укладати угоди з юридичними та фізичними особами, нести відповідальність у межах власних зобов'язань. Метою створення і діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» є отримання прибутку на вкладений капітал шляхом надання високоякісних технологічних послуг у сфері ІТ, а також задоволення соціально-економічних інтересів засновників та працівників підприємства.

ТОВ «Зазмік» орієнтується на створення інноваційних рішень для таких галузей, як фінанси, охорона здоров'я, освіта, виробництво, електронна комерція, реклама. Компанія реалізувала понад 300 проектів по всьому світу. Зокрема, серед клієнтів — Rakuten, Mercury Financial, Numa, PeopleFinders.

ТОВ «Зазмік» має у користуванні офісні приміщення, сучасну техніку, серверне та програмне забезпечення, включаючи власну внутрішню платформу Z-Stream для управління командами та проектами. Компанія має статус юридичної особи, що надає можливість мати самостійний баланс, розрахункові рахунки у банківських установах, зареєстровану торговельну марку, штампи і печатка, а також інші необхідні для повноцінної господарської діяльності реквізити. Керівник компанії наділений повноваженнями на укладення договорів з іншими фізичними і юридичними особами, набувати майнові права на певні об'єкти, а також нести повну юридичну відповідальність за прийняті юридичною особою зобов'язання у межах статутного капіталу.

Предметом діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» є:

- надання послуг у сфері інформаційних технологій;
- розробка та впровадження програмного забезпечення;
- інтеграція хмарних обчислювальних платформ;
- впровадження систем на базі штучного інтелекту;
- аналітика даних та технічний консалтинг;

- підтримка стартапів (через Zazmic Ventures);
- технічна та методична підтримка клієнтів.

ТОВ «ЗАЗМІК» здійснює діяльність у форматі гнучкої зайнятості, що передбачає підтримку як віддаленої, так і гібридної моделі організації трудових відносин. Так, станом на 2025 рік у штаті підприємства працюють два співробітники, у тому числі директор, бухгалтер та менеджер з персоналу, а також залучається до співпраці 7-8 субпідрядників. Завдяки такому підходу компанія має можливість для збереження гнучкості та оперативності у мінливих умовах сучасного ІТ-середовища.

Компанія володіє достатньо розвиненою інфраструктурою, у тому числі офісними приміщеннями, високопродуктивним обладнанням, сучасним серверним забезпеченням, в також має внутрішню цифрову платформу Z-Stream, що призначена для забезпечення ефективного управління поставленими завданнями, моніторингу показників діяльності команд й організації взаємодії у межах динамічних проєктів. Завдяки наявності сучасного інфраструктурного забезпечення ТОВ «Зазмік» має можливість для забезпечення високих показників координації та контролю за основними показниками продуктивності.

ТОВ «ЗАЗМІК» входить у міжнародну структуру та фактично виконує функцію сервісного обслуговування свого єдиного клієнта – компанії Zazmic Inc (США). Саме це надає можливість компанії для отримання постійних замовлень та стабільного джерела прибутку, одночасно дотримуючись високих міжнародних стандартів ІТ-ринку. Найбільшими реалізованими проєктами ТОВ «Зазмік» є рішення для таких компаній як «Rakuten», «Mercury Financial», Numa, PeopleFinders, Raiffeisen bank, Boostr.Inc, TripAdvisor, ; усього компанією реалізовано понад 300 проєктів у різних країнах світу, що дозволило сформуванню позитивну репутацію в ділових колах, зокрема у галузі фінансів, електронної комерції та маркетингу. Розроблені інформаційні продукти компанії використовуються у сферах діяльності, що потребують дотримання високих показників безпеки та якості. Ключовими чинниками у

визначенні конкурентної позиції ТОВ «Зазмік» на ринку ІТ-послуг виступають наступні:

1. Забезпечення інтеграції на міжнародному рівні, оскільки компанія входить до глобальної ІТ-екосистеми, а також провадить діяльність за стандартами американського ринку, підвищуючи авторитет перед потенційними партнерами.

2. Підтримка інноваційних підходів у процесі діяльності, оскільки фокус зосереджено на технологіях штучного інтелекту, хмарних обчисленнях, автоматизації та проведенні аналітики даних, що забезпечує актуальність пропонуванних послуг у динамічних послуг.

3. Високі показники гнучкості організаційної структури: завдяки використанню моделі «співробітники + субпідрядники» компанія має можливість для підвищення мобільності, адаптивності та конкурентності навіть у мінливих умовах ІТ-ринку.

4. Наявність власного інструментарію управління компанією (Z-Stream), що забезпечує автоматизацію внутрішніх процесів та підвищує ефективність, якість та прозорість реалізації проектів.

5. Акцентування уваги на якості та стабільності взаємовідносин з клієнтами, оскільки за рахунок довгострокової співпраці із американською компанією Zazmic Inc забезпечується отримання стабільного доходу та існує можливість для інвестування у розвиток людського капіталу.

Специфіка компанії полягає у створенні глобалізованої моделі управління, що сприяє безперервній синергії між українською компанією та іноземним замовником. ТОВ «ЗАЗМІК» виконує функцію аутсорсингового R&D-центру, що сприяє реалізації повного циклу програмних рішень (від проведення аналізу побажань замовника та проектування програми, до тестування, впровадження і технічної підтримки). Завдяки цьому основний клієнт компанії (Zazmic Inc) має можливість сконцентруватися на процесах стратегічного розвитку, покладаючи відповідальність за технічні розробки та ТОВ «Зазмік».

Ще одним фактором, що впливає на конкурентоспроможність ТОВ «Зазмік» є орієнтування на сучасні технологічні рішення. У процесі діяльності компанія використовує достатньо широкий спектр мов програмування, сервісів та фреймворків, якими є: Frontend (React, Angular, Vue.js); Backend (Node.js, Python, Go, Java); Mobile (Flutter, React Native); DevOps (Docker, Kubernetes, Jenkins, Terraform); Cloud (Google Cloud Platform, Amazon Web Services, Microsoft Azure); AI/ML (TensorFlow, PyTorch, OpenAI API, LangChain); Data (BigQuery, Apache Spark, PostgreSQL, MongoDB). Використання глибокого аналізу у процесі хмарних обчислень, проведення аналітики даних, інженерії штучного інтелекту тощо, надає можливість компанії залучатися до розробки масштабованих і високонавантажених рішень, що у повному обсязі відповідають вимогам великих міжнародних компаній-замовників.

У контексті розвитку партнерських відносин із замовниками ТОВ «Зазмік» демонструє орієнтацію на довгострокову співпрацю та підвищення вартості пропонованих послуг. Фахівцями компанії не лише виконуються технічні завдання, але й пропонуються рішення, які сприяють підвищенню бізнес-ефективності, зниженню витрат на інфраструктуру та скороченню часу виходу програмного забезпечення на ринок. На найближчий період компанія прагне до розширення пулу клієнтів, запуску власної продукції у сфері SaaS (Software as a Service), а також зміцнення власних позицій у наступних сферах: генеративний штучний інтелект, кібербезпеки хмарних систем, автоматизоване управління даними, блокчейн-рішення для корпоративного сектору.

Отже, ТОВ «ЗАЗМІК» є інноваційною ІТ-компанією, що спеціалізується на розробці програмного забезпечення, хмарних рішеннях, штучному інтелекті та кібербезпеці, орієнтуючись на міжнародні стандарти завдяки співпраці з Zazmic Inc (США). Гнучка організаційна модель, високий технічний потенціал та власна інфраструктура забезпечують стабільність, ефективність і конкурентоспроможність компанії на глобальному ринку

інформаційних технологій. Важливою конкурентною перевагою компанії є її інтеграція у діяльність американської компанії Zazmic Inc, що гарантує стабільний потік проєктів та дозволяє орієнтувати бізнес-процеси на високі міжнародні стандарти.

## 2.2. Аналіз ефективності роботи підприємства

ТОВ «ЗАЗМІК» належить до категорії малих підприємств, що провадить діяльність у сфері ІТ-консалтингу, інформаційних технологій та програмування. В сучасних умовах ринкової економіки ефективність та стабільність досліджуваної сфери залежить не лише від внутрішніх чинників та управлінських рішень, але й від низки зовнішніх факторів. [39,40,45]

З метою проведення комплексного аналізу нами використовувалися наступні фінансові коефіцієнти: рентабельність продажів, прибутковість, коефіцієнт структури капіталу, платоспроможність та ліквідність, розрахунок яких здійснено на основі фінансових звітів підприємства за 2022-2024 роки. Також до уваги прийнято ринкові та макроекономічні зміни в Україні.

Нами проаналізовано показники прибутковості та рентабельності продажів ТОВ «ЗАЗМІК», результати якого представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Динаміка показників рентабельності реалізації ТОВ «ЗАЗМІК» (2022-2024 рр.) [31]

Рік	Чистий прибуток (тис. грн.)	Дохід (тис. грн.)	Рентабельність продажів (%)
2021	148.0	45 858.2	0.32
2022	1245,60	33 247,70	3,75
2023	-511,40	20 938,60	-2,44
2024	307,00	24 029,40	1,28

З інформації, представленої у табл. 2.1. вбачається, що до 2022 року показники прибутковості підприємства демонстрували відносну стабільність. Проте, у зв'язку із економічними коливаннями та зниженням попиту на ІТ-послуги у 2023 році спостерігалось падіння прибутку, внаслідок чого мало

місце від'ємне значення. Не зважаючи на те, що у 2024 році було частково відновлено показники прибутковості, проте її рівень залишався нижчим за аналогічні показники 2022 року.

Розрахуємо коефіцієнти рентабельності активів і рентабельності власного капіталу підприємства (табл.2.2) [46]:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100, \% \quad (2.1)$$

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \times 100, \% \quad (2.2)$$

Таблиця 2.2 – Динаміка показників рентабельності активів і власного капіталу підприємства [31]

Рік	Активи (тис. грн.)	Власний капітал (тис. грн.)	Рентабельність активів (%)	Рентабельність власного капіталу (%)
2021	724.01	490.6	20.44	30.17
2022	1881.5	1735.9	66.20	71.76
2023	1501.7	1 224,50	-34.05	-41.73
2024	1936.8	1 531,50	15.85	20.04

Як видно з табл.2.2, найбільше зниження рентабельності активів і власного капіталу було в 2023 році. Наразі ситуація вирівнюється.

Наступним кроком нами визначено коефіцієнт структури капіталу ТОВ «Зазмік», що більш детально представлено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка коефіцієнту структури капіталу ТОВ «Зазмік» (2022-2024 рр.) [31]

Рік	Власний капітал (тис. грн.)	Зобов'язання (тис. грн.)	Коефіцієнт структури капіталу
2022	1 735,90	145,60	0,084
2023	1 224,50	227,20	0,226
2024	1 531,50	405,30	0,265

З інформації, представленої у табл. 2.3. випливає, що коефіцієнт структури капіталу демонструє зростання частки позикового капіталу з 0,084 у 2022 році до 0,265 у 2024 році, що свідчить про підвищення рівня залежності компанії від зовнішніх зобов'язань та зміщення фінансової структури до моделі боргового фінансування.

Таке зростання може бути обумовлено необхідністю в залученні додаткових ресурсів для підтримки інвестиційних проектів та підтримки операційної діяльності в умовах нестабільного ринку.

До того ж, це впливає на зростання фінансових ризиків, оскільки підвищення показників боргового навантаження з одночасним зниженням прибутку (як у 2023 році) здійснює негативний вплив на кредитоспроможність та ліквідність компанії. У 2024 році коефіцієнт структури капіталу перебуває на достатньо високому рівні, що потребує більш детального проведення моніторингу та подальшої оптимізації структури капіталу.

Показники автономії представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Зазмік» (2022-2024 рр.) [31]

Рік	Власний капітал (тис. грн.)	Активи (тис. грн.)	Показник автономії (незалежності) (%)
2021	490.6	724.0	67.8
2022	1 735,90	1 881,50	92,3
2023	1 224,50	1 501,70	81,6
2024	1 531,50	1 936,80	79,0

Аналіз інформації, представленої у табл. 2.3., надає можливість зробити висновок, що ТОВ «Зазмік» у 2024 році продовжує зберігати тенденцію до наявності високої частки власного капіталу (79,0%), що свідчить про незалежність підприємства від зовнішніх запозичень.

У той же час, протягом 2022-2024 років спостерігається тенденція до поступового зниження частки власного капіталу, у зв'язку із чим може виникати потреба у стійкому залученні ресурсів чи є свідченням поступового накопичення бюджетних зобов'язань.

Додатково ТОВ «Зазмік» має низку ризиків, пов'язаних із платоспроможністю підприємства. Так, у 2024 році складова частина фінансової звітності «розрахунки з бюджетом» становить 370,40 тис. грн., що становить приблизно 91,4% від загального обсягу поточних зобов'язань; частка податку на прибуток складає 89,39%, що свідчить про взаємозв'язок зростання обсягу поточних зобов'язань із бюджетом.

Зростання обсягу податкових зобов'язань може підвищувати ризик застосування штрафних санкцій, накладення арешту на рахунки та блокування фінансових операцій, що здійснює негативний вплив на платоспроможність. При цьому, незначний обсяг необоротних активів (0,20 тис. грн. на кінець 2024 року) обмежує можливість для проведення рефінансування за рахунок їх продажу.

Також нами проаналізовано показники ліквідності ТОВ «Зазмік» за 2021-2024 рр. Більш детально зазначені показники представлено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Динаміка показників ліквідності ТОВ «Зазмік» (2022-2024 рр.) [31]

Рік	Оборотні активи (тис. грн.)	Поточні зобов'язання (тис. грн.)	Робочий капітал	Частка готівки в балансі (%)	Показник ліквідності (%)
2021	707.1	233.7	473.4	97.7	3.03
2022	1 828,90	145,60	1 683,30	97,2	12,56
2023	1 498,50	277,20	1 221,30	99,8	5,41
2024	1 936,60	405,30	1 531,30	99,9	4,78

За результатами аналізу інформації, представленої у табл. 2.5, робимо висновок, що коефіцієнт поточної ліквідності є значно вищим за нормативні показники протягом 2021-2024 років, що свідчить про високі показники фінансової гнучкості та здатність підприємств виконувати прийняті на себе зобов'язання без затримок.

Але, що потрібно підкреслити, це те, що оборотні активи на 100% складаються із грошових коштів. Тому коефіцієнти загальної. термінової і

абсолютної ліквідності рівні. І, якщо перевищення нормативів по коефіцієнтам загальної і термінової ліквідності є позитивним, то надмірна величина коефіцієнту абсолютної ліквідності означає неефективне використання грошових коштів підприємства, на що потрібно звернути особливу увагу.

У той же час, у 2024 році значення коефіцієнтів ліквідності знизилися майже у три рази порівняно із 2022 роком (з 12,56% до 4,78%), що свідчить про зростання короткострокових запозичень та можливе зменшення обсягу оборотних активів у загальній структурі балансу (в нашому випадку це зростання короткострокових запозичень). У разі збереження такої тенденції, у середньостроковій перспективі це може призвести до зниження рівня фінансової стійкості підприємства, особливо в умовах зменшення обсягів реалізації чи прострочення розрахунків за надані послуги з боку контрагентів.

Низькі показники операційних готівкових запасів та високим рівнем поточної ліквідності зумовлені низьким рівнем поточних зобов'язань (405,3 тис. грн.), порівняно із великим обсягом витрат (23,484 тис. грн. у 2024 році). Тобто, показники поточної ліквідності по відношенню до зобов'язань є високими, але запаси готівкових коштів порівняно з операційними витратами незначні. Тому для раціонального використання грошових коштів необхідно розробляти графік грошових надходжень і видатків і використовувати вільну суму грошових коштів для інвестування.

Проаналізувавши показники фінансової діяльності (табл.2.6) та специфіку ринку ІТ-послуг, нами виділено чотири ключові фактори впливу на ТОВ «Зазмік», якими є наступні:

1. Економічне середовище. Протягом 2022-2024 років спостерігалися численні макроекономічні виклики: повномасштабне вторгнення і запровадження воєнного стану, девальвація гривні та інфляція, порушення логістики тощо, що здійснювало негативний вплив на показники операційних витрат підприємства.

2. Регуляторна політика. Негативний вплив на рівень обігових

коштів підприємства здійснювало внесення змін до законодавчих положень, зростання податкового навантаження, затримки бюджетного відшкодування тощо. Зокрема, підвищення рівня податку на прибуток у 2023 році з одночасним від'ємним фінансовим результатом призвело до збільшення обсягу боргових зобов'язань.

3. Фінансові ринки та доступ до кредитування. Ускладнення доступу до фінансування за рахунок банківських коштів і зростання облікової ставки НБУ фактично обмежують можливості підприємств для залучення коштів для розвитку компанії. Відсутність довгострокових позик призводить до виникнення залежності від короткострокових зобов'язань перед бюджетом і співробітниками.

4. Конку rentне середовище. Сегмент ІТ-консалтингу в Україні характеризується високою динамікою розвитку. Зниження попиту в корпоративному секторі та демпінгування з боку нових компаній створюють тиск на формування цінової політики ТОВ «Зазмік».

Таблиця 2.6 – Коефіцієнти фінансового стану підприємства

Показники	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнт автономії	0.678	0.923	0.816	0.790
Коефіцієнт загальної ліквідності	3.03	12.56	5.41	4.78
Коефіцієнт термінової ліквідності	3.03	12.56	5.41	4.78
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	3.03	12.56	5.41	4.78
Коефіцієнт платоспроможності	3.03	12.56	5.41	4.78
Рентабельність активів (ROA),%	20.44	66.20	-34.05	15.85
Рентабельність власного капіталу (ROE),%	30.17	71.76	-41.73	20.04
Рентабельність реалізації,%	0.32	3.75	-2,44	1.28

За результатами аналізу фінансової діяльності ТОВ «Зазмік» у 2021–2024 роках встановлено, що підприємство, працюючи у сфері ІТ-консалтингу, зберігає відносну стійкість, але перебуває під значним впливом зовнішніх

факторів. У 2022 році показники прибутковості були стабільними, проте у 2023 році через економічні коливання та зниження попиту компанія зазнала збитків, а у 2024 році прибутковість частково відновилась, залишившись нижчою за рівень 2022 року. Зростання коефіцієнта структури капіталу з 0,084 до 0,265 свідчить про збільшення залежності від позикових коштів і підвищення фінансових ризиків, особливо на тлі зниження частки власного капіталу та зростання податкових зобов'язань. Показники ліквідності залишаються вищими за норматив, що свідчить про здатність своєчасно виконувати поточні зобов'язання, але скорочення коефіцієнта з 12,56% у 2022 році до 4,78% у 2024 році вказує на необхідність оптимізації оборотних активів і підвищення контролю за грошовими потоками.

Внутрішні фактори діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» визначаються на основі його фінансової та організаційної систем, виступаючи в якості результату управлінських рішень і ресурсного забезпечення. Отже, з метою проведення комплексного дослідження внутрішнього середовища ТОВ «Зазмік» нами буде проведено структурно-динамічний аналіз активів, капіталу, результатів діяльності та основних фінансових коефіцієнтів.

Аналіз балансу ТОВ «ЗАЗМІК» свідчить про істотні зміни у структурі активів компанії протягом 2022-2024 років. Зокрема, у 2022 році загальна вартість активів становила 1 881,5 тис. грн., у 2023 році – 1 501,7 тис. грн., а у 2024 році – 1 936,8 тис. грн. Після зниження зазначених показників у 2023 році на 25,29%, вже у 2024 році має місце зростання на 29%, що пов'язано зі збільшенням обсягу грошових коштів.

Частка необоротних активів у 2024 році зменшилася до 0,01% (порівняно з 2,8% у 2022 році), що свідчить про фактичне зменшення обсягу інвестування у розвиток матеріальної та нематеріальної бази. У той же час, частка оборотних активів перевищує 99% балансу, з яких майже увесь обсяг становлять грошові кошти (1 936,6 тис. грн. у 2024 році), що свідчить про наявність високих показників ліквідності, а також недостатність довгострокового інвестування у подальший розвиток компанії.

Власний капітал ТОВ «ЗАЗМІК» у 2022 році становив 1 735,9 тис. грн, у 2023 році – 1 224,5 тис. грн., а у 2024 році – 1 531,5 тис. грн. Зниження зазначених показників у 2023 році на 41,76% зумовлено збільшенням рівня збитковості підприємства (-511,4 тис. грн.), проте у 2024 році рівень прибутковості підвищився на 25,07%.

Питома вага власного капіталу в 2024 році становила 79,1% від загальної вартості активів, що свідчить про фінансову самостійність компанії. Обсяг короткострокових зобов'язань підвищився майже у 2 рази у 2024 році, порівняно із 2022 роком (з 145,6 тис. грн. до 405,3 тис. грн.), що пов'язано зі збільшенням обсягів розрахунку з бюджетом.

Протягом 2022-2024 років спостерігалася нестабільність у формуванні показників чистого доходу підприємства: 33 247,7 тис. грн. у 2022 році, 20 938,6 тис. грн. у 2023 році та 24 029,4 тис. грн. у 2024 році. Після падіння виручки у 2023 році на 37%, вже у 2024 році мало місце підвищення на 14,7%. Показник чистого прибутку в 2022 році складав 1 245,6 тис. грн, проте у 2023 році компанія зазнала збитків у розмірі 511,4 тис. грн.; проте вже у 2024 році ТОВ «Зазмік» отримано прибуток у розмірі 307,0 тис. грн. З цього впливає наявність прямої залежності фінансових результатів компанії від обсягів продажу та показників операційних витрат.

З метою виявлення сильних та слабких сторін ТОВ «ЗАЗМІК» у контексті внутрішніх факторів впливу, пропонуємо проаналізувати ключові показники діяльності за 2022-2024 роки, зокрема коефіцієнт ліквідності, показники фінансової стійкості та рентабельності. Так, показники ліквідності в узагальненому виді було представлено у попередньому підрозділі звіту (табл. 2.4).

Аналіз показників ліквідності, представлених у табл. 2.4., свідчить про те, що усі значення є значно вище нормативно встановлених (2,0), у зв'язку із чим мова йде про існування надлишкової ліквідності. До того ж, показники швидкої ліквідності є тотожними із поточною ліквідністю, оскільки у компанії відсутні запаси.

Наступним кроком йде аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «ЗАЗМІК», зокрема коефіцієнтів автономії та фінансового левериджу. Більш детально показники фінансової стійкості компанії відображено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ЗАЗМІК» (2022-2024 рр.) [31]

Рік	Власний капітал (тис. грн.)	Валюта балансу (тис. грн.)	Зобов'язання (тис.грн.)	Коеф. автономії	Коеф. фін. левериджу
2022	1 735,9	1 881,5	145,6	0,92	0,08
2023	1 224,5	1 501,7	277,2	0,82	0,23
2024	1 531,5	1 936,8	405,3	0,79	0,26

Показники фінансової стійкості, представлені у табл. 2.6 відображають частку власних коштів у загальній структурі активів ТОВ «Зазмік». Враховуючи те, що коефіцієнт автономії компанії протягом 2022-2024 роках перевищує показник 0,5, тобто має місце повноцінна фінансова незалежність компанії.

Не зважаючи на зниження коефіцієнта автономії протягом трьох років з 0,92 до 0,79, що пов'язано зменшенням питомої ваги власних коштів у балансі, проте компанія все ще має високі показники фінансової стійкості. Зниження коефіцієнту автономії є свідченням збільшення частки позикових коштів, внаслідок чого можуть підвищуватися фінансові ризики у майбутньому при збереженні подібної тенденції.

Щодо коефіцієнта фінансового левериджу встановлено, що має місце зростання вказаного показника, а, отже, й обсягів залучених коштів. Вказаний коефіцієнт у ТОВ «Зазмік» підвищився з 0,08 до 0,26, що свідчить про поступове зростання фінансового левериджу, проте загальні показники боргового навантаження залишаються на низькому рівні, що також може підвищувати фінансові ризики компанії.

За допомогою коефіцієнта рентабельності активів було визначено ефективність використання ТОВ «Зазмік» власних активів для отримання

прибутку. Високі показники зазначеного коефіцієнта у 2022 році свідчить про високі показники ефективності. Проте, у 2023 році наявний значне зниження, що підтверджується від'ємним значенням, та свідчить про неефективність використання активів та збиткову діяльність у цілому. Вже у 2024 році компанія значно підвищила вказані показники, проте вони залишаються нижчими за рівень 2022 року.

Аналіз коефіцієнта рентабельності власного капіталу дозволив визначити показники прибутковості власного капіталу підприємства. Так, у 2023 році спостерігаються значні втрати, що свідчить про зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу до від'ємного значення. Підвищення вказаних показників у 2024 році є позитивним сигналом, проте рівень прибутковості залишається значно нижчим за 2022 рік.

Шляхом визначення коефіцієнта рентабельності продажу нами охарактеризовано показники ефективності продажів та здатності до генерування прибутку від реалізації. Так, зниження показників рентабельності продажу у 2023 році свідчить про збитковий характер операційної діяльності. Не зважаючи на зростання коефіцієнта рентабельності продажів у 2024 році та певне відновлення фінансової стабільності підприємства, рівень прибутковості компанії залишається низьким.

На основі проведеного аналізу показників діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» можливо визначити ключові внутрішні управлінські проблеми, що впливають із відсутності стабільного прибутку з одночасними високими показниками ліквідності й фінансової незалежності. Так, компанія має значний обсяг грошових коштів, проте це не забезпечує здійснення їх повноцінного інвестування у розвиток і розширення діяльності. Це призводить до зниження операційної віддачі активів та значної залежності прибутковості від коливань обсягів реалізації. З метою визначення ключових управлінських проблем у діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» нами використано метод «5 Чому», який застосовується з метою виявлення причинно-наслідкового зв'язку, що

покладено в основу певної проблеми. Більш детально результати використання зазначеного методу представлено у табл. 2.8

Таблиця 2.8 - Аналіз проблем у діяльності ТОВ «Зазмік» за методом «5 Чому»

№	Питання	Відповідь
1	Чому нестабільні показники прибутковості?	Внаслідок нерівномірних обсягів продажів та значних операційних витрат
2	Чому обсяги продажу змінюються?	Внаслідок залежності від коливань попиту та збільшення витрат на оплату праці
3	Чому збільшуються витрати на оплату праці?	Через збільшення податкового навантаження та високий рівень інфляції
4	Чому обмежений рівень інвестування?	Внаслідок утримання значного обсягу грошових коштів на рахунках без розробки інвестиційних стратегій
5	Чому відсутня стратегія інвестування?	Внаслідок зосередження уваги на поточному рівні платоспроможності, а не на довгостроковому розвитку.

*Джерело: складено автором*

У випадку невирішення представлених вище проблем існують ризики зниження рентабельності та фінансової стійкості підприємства. До того ж, це може призводити до втрати конкурентних позицій, що пов'язано із відсутністю розвитку матеріальної бази. При цьому, зростання ризиків скорочення обсягів реалізації продукції може бути пов'язано із погіршенням кон'юнктури ринку ІТ-консалтингу.

У цьому зв'язку існує потреба у розробці та впровадженні ефективної інвестиційної політики шляхом оновлення обладнання та виходу на нові ринки, оптимізації структури витрат та формування системи довгострокового співробітництва із новими клієнтами. Додатково варто зменшити обсяги «неробочих» фінансів, що є можливим у випадку їх вкладення у високоприбуткові активи.

За результатами проведеного аналізу визначено ключові проблеми внутрішнього середовища ТОВ «ЗАЗМІК», серед яких нестабільність прибутковості, високі операційні витрати і відсутність чіткої інвестиційної стратегії.

Невирішення цих питань може призвести до зниження рентабельності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності компанії.

Для підвищення ефективності діяльності необхідно розробити і впровадити інвестиційну політику, спрямовану на оновлення обладнання, розширення ринків збуту, оптимізацію витрат та ефективне використання наявних фінансових ресурсів.

Внутрішні фактори діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» свідчать про значну залежність фінансового стану компанії від управлінських рішень і ресурсного забезпечення, що відображено у структурі активів, капіталу та фінансових показниках за період 2022–2024 років. Аналіз показує, що компанія має високу ліквідність і фінансову автономію, однак водночас спостерігається зниження інвестицій у розвиток матеріальної бази, що зумовлює недостатню довгострокову стійкість.

Зміни у прибутковості та чистому доході компанії свідчать про залежність результатів діяльності від коливань обсягів продажу і операційних витрат, що створює певні управлінські виклики.

## Висновки до розділу 2

ТОВ «ЗАЗМІК» є інноваційним підприємством у сфері ІТ, що спеціалізується на розробці програмного забезпечення, хмарних сервісах і кібербезпеці. Завдяки партнерству з американською компанією Zazmic Inc та використанню власної цифрової платформи Z-Stream, компанія успішно інтегрована у міжнародний ринок і має гнучку організаційну структуру, що сприяє адаптації до змін та ефективному управлінню проектами.

Фінансовий аналіз за 2022-2024 роки виявив тенденції коливання прибутковості з помітним спадом у 2023 році, що зумовлено економічною нестабільністю і зниженням попиту. Хоча у 2024 році спостерігається часткове відновлення прибутковості, її рівень ще не досяг показників 2022 року. Зростання коефіцієнта структури капіталу свідчить про посилення залежності

від позикових коштів, що збільшує фінансові ризики підприємства. Водночас, компанія зберігає відносно високу платоспроможність і ліквідність, але з тенденцією до їх зниження, що вимагає уваги у подальшій фінансовій політиці.

Загалом, ТОВ «ЗАЗМІК» має вагомий потенціал для розвитку і подальшого зміцнення позицій на міжнародному ІТ-ринку, за умови продовження інноваційної діяльності, оптимізації фінансової структури та розширення клієнтської бази. Комплексний підхід до управління, підтримка інноваційних технологій та орієнтація на довгострокові партнерські відносини створюють міцну основу для стабільного зростання і підвищення конкурентоспроможності компанії.

Внутрішні фактори діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» визначаються фінансовою та організаційною системами компанії, які є результатом управлінських рішень і забезпечення ресурсами. Аналіз фінансових показників за 2022–2024 роки свідчить про високу ліквідність та фінансову автономію підприємства, проте також вказує на зниження обсягу інвестицій у розвиток матеріальної бази, що негативно впливає на довгострокову стабільність і зростання. Фінансові результати компанії мають нестабільний характер, значною мірою залежний від коливань обсягів продажу та рівня операційних витрат.

Отже, основні внутрішні проблеми ТОВ «ЗАЗМІК» полягають у нерівномірності прибутковості, високих операційних витратах і відсутності ефективної інвестиційної стратегії. Якщо ці питання не будуть вирішені, існує ризик погіршення рентабельності та фінансової стійкості підприємства, а також втрати конкурентних позицій на ринку. Для покращення ситуації необхідно впровадити інвестиційну політику, що передбачає оновлення обладнання, розширення ринків збуту, оптимізацію витрат та активне використання наявних фінансових ресурсів.

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Актуальні проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України

Ринок цінних паперів України протягом останніх років зазнав суттєвого впливу російської агресії, що зумовило його частковий занепад та провал ключових сегментів. Значна частина біржової інфраструктури до 2014 року базувалася на російському програмному забезпеченні, що після анексії Криму було заборонено. Як наслідок, з ринку зникли важливі компоненти інфраструктури та автоматизації, а більшість торгових операцій перемістилася в сегмент облігацій — насамперед через платформи Національного банку України та Міністерства фінансів.

Станом на 2025 рік найбільш активними і технологічно збереженими залишаються торгові системи «Перспектива» та ПФТС, тоді як ринок акцій фактично не працює (табл.3.1).

Таблиця 3.1 - Обсяг торгів фінансовими інструментами на організованих ринках капіталу (січень — вересень 2025 року), млн грн [12]

Оператор	Первинний ринок (спотовий)	Вторинний ринок: РЕПО	Вторинний ринок: спотовий	Усього вторинний	Строковий ринок	Загальний підсумок
ПФТС	220,05	141 012,61	352 945,76	493 958,37	133 203,21	627 381,62
Перспектива	300,00	22 073,13	129 487,22	151 560,34	212,93	152 073,27
Разом	520,05	163 085,73	482 432,98	645 518,71	133 416,14	779 454,90

Коротка характеристика 2025 року:

Загальний обсяг торгів на організованому ринку — 779,45 млрд грн.

Обсяг торгів на позаорганізованому ринку — 779,58 млрд грн, що на 131,57 млрд грн більше, ніж за аналогічний період 2024 року.

Загальний обсяг торгів ринків капіталу — 1559,03 млрд грн, що на 402,78 млрд грн більше, ніж у 2024 році (табл.3.2).

Таблиця 3.2 - Обсяг торгів фінансовими інструментами у 2024 році, млн грн [12]

Оператор	Первинний ринок	Вторинний: РЕПО	Вторинний: спотовий	Усього вторинний	Строковий ринок	Усього
ПФТС	575,38	162 626,68	268 933,28	431 559,96	34 822,43	466 957,77
Перспектива	290,00	17 643,24	150 486,07	168 129,31	91,02	168 510,34
Українська біржа	0	6 248,12	12 592,62	18 840,74	2 376,40	21 217,15
Разом	865,38	186 518,04	432 011,98	618 530,01	37 289,86	656 685,25

Коротка характеристика 2024 року:

Позабіржові торги: 1059,42 млрд грн (зростання на 129,01 млрд грн).

Загальний обсяг торгів ринків капіталу: 1716,11 млрд грн (збільшення на 349,26 млрд грн).

Частка Української біржі залишається низькою: лише 1,3% від організованого ринку.

Ринок акцій в Україні перебуває у стані стагнації, частка операцій з акціями — менше 1% від загального обсягу обороту.

Домінує ринок державних облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), на який припадає понад 95% усіх операцій із цінними паперами.

Російська агресія, зруйнована ІТ-інфраструктура та заборона використання російського ПЗ спричинили переорієнтацію ринку на державні боргові інструменти.

Найбільш активні торгові системи у 2024–2025 рр.: ПФТС, «Перспектива», у 2024 році також діяла Українська біржа

Частка ПФТС зростає переважно через великі операції РЕПО та ОВДП (табл.1,2).

Частка акцій у структурі торгів залишається мізерною.

Ринок облігацій: основні характеристики наведено в табл.3.3.

Таблиця 3.3 - Основні характеристики ринку облігацій [32,33]

Вид облігацій	Емітент	Середня доходність 2024–2025 рр.	Особливості
ОВДП гривневі	Міністерство фінансів	17–19%	Високий попит; ключовий інструмент залучення коштів
ОВДП валютні (USD)	Мінфін	3–5%	Призначені для інвесторів, які уникають девальваційних ризиків
Воєнні облігації	Мінфін	18–19%	Активно купуються населенням та бізнесом

## Корпоративні облігації:

Сектор	Емітент	Доходність	Активність
Банківський	державні та приватні банки	16–22%	Середній рівень
Агросектор	агрохолдинги	18–25%	Низька ліквідність
Комунальні	муніципалітети	15–18%	Обмежено

Як видно з табл.3.3, ринок корпоративних облігацій становить лише 1–2% від усього ринку, що свідчить про домінування державних боргових інструментів.

Аналітичні висновки щодо ринку цінних паперів та облігацій в Україні наступні:

## 1) Частка облігацій у структурі ринку:

- Понад 90% всіх операцій припадає на державні облігації (ОВДП).
- Ринок акцій перебуває у стані стагнації.

## 2) Відсоткове співвідношення між операторами організованого ринку:

- 2025 рік: ПФТС — 80,5%, «Перспектива» — 19,5%.
- 2024 рік: ПФТС — 71,1%, «Перспектива» — 25,7%, Українська біржа — 3,2%.
- ПФТС домінує через операції РЕПО та великий обсяг торгів ОВДП.
- Відчутне падіння Української біржі після початку повномасштабного вторгнення.

## 3) Ключові проблеми ринку:

- Нерозвинений ринок акцій (частка <1%).

- Домінування державних облігацій → ринок однобічний.
- Нестача корпоративних облігацій — 1–2% від загального обсягу.
- Технологічна залежність та відсутність потужних біржових платформ.

#### 4) Перспективи розвитку ринку:

- Перехід на повністю українське програмне забезпечення.
- Активізація Української біржі після технологічної модернізації.
- Повернення приватного капіталу після стабілізації безпекової ситуації.
- Розвиток ринку корпоративних облігацій (можливе зростання до 5–7% у 2026–2027 роках).
- Залучення міжнародних інвесторів після повоєнного відновлення України.

Розглянемо більш детально, як інструмент розвитку фінансового ринку України - купівлю акцій. Придбати та продати їх можна на біржах через міжнародні брокерські компанії. Ціна акцій коливається залежно від успішності компанії.[33]

Деякі компанії дають акції співробітникам як частину оплати або бонуси. Наприклад, всі працівники київського офісу NVIDIA стали співвласниками акцій компанії. Більше така практика видачі акцій компанії поширена на Заході і називається опціонами. На українському ринку компаній, які пропонують опціони, небагато.

За словами інвестиційних аналітиків, з якими ми поспілкувались, українці найчастіше купують акції на Nasdaq Inc — найбільшій в США електронній біржі. Вона спеціалізується на акціях високотехнологічних підприємств. До неї входить понад п'ять тисяч компаній, серед яких Alphabet (Google), Meta, Microsoft, Apple, NVIDIA та інші. Українських ІТ-компаній на таких біржах дуже мало. Під «українськими» ми розуміємо, щоб і засновник був з України, і офіс розташувався тут. Наприклад, одним із засновників PayPal є українець Максиміліан Левчин, але офіс компанії розташований за межами України.

Або Grammarly — заснована українцями, але поки ще це не публічна компанія, тож її акції не можна купити на біржі. Наразі на американській

фондовій біржі Nasdaq котируються акції лише двох українських компаній: GitLab, співзасновником якої є харків'янин Дмитро Запорожець, та Affirm, яку заснував українець Максиміліан Левчин.

До початку повномасштабного вторгнення купити акції компаній можна було через застосунок mono invest, який запусив monobank у січні 2022 року. Але у липні 2023-го президент ввів у дію рішення Ради безпеки та оборони щодо санкцій проти 18 компаній, зареєстрованих у росії та офшорах. У список потрапила компанія EXH Ltd, у партнерстві з якою monobank і розгорнув інвестиційний проєкт. Сьогодні купити акції можна через міжнародні брокерські компанії.

За отримання доходу з продажу акцій та дивідендів потрібно заплатити податок. З інвестиційного доходу, тобто з різниці між ціною купівлі і продажу, треба віддати 18% податку на доходи фізичних осіб та 1,5% військового збору. З дивідендів, отриманих на акції, заплатити 9% ПДФО та 1,5% військового збору.

Загалом акції ІТ-компанії практично не приносять пасивного доходу, рідко виплачують дивіденди, а якщо і платять, то розмір їх невеликий. Якщо ваша мета — збільшити розмір інвестиційного портфелю, є сенс інвестувати в акції ІТ-компаній, які зростають. Але в такому разі жодних виплат відсотків не буде. Дохід можна буде отримати лише в момент продажу акцій за ціною вищою, ніж їх купили.

Купити акції сьогодні досить легко. Є кілька міжнародних брокерських компаній — IBKR чи Freedom broker, які дають можливість купувати акції міжнародних компаній онлайн. Проте наразі діє обмеження НБУ на переказ коштів за кордон — не можна зробити SWIFT-переказ з українського банку на іноземний рахунок. Але можна робити peer-to-peer перекази — коли кошти переказують на міжнародні платіжні системи Wise, Revolut чи ZEN, а звідти — на рахунок брокерів. Максимальна сума переказу — 100 тис. гривень на місяць (еквівалент у доларах \$2500) з картки одного банку. Тому фінансово грамотні українці вже пристосувалися до змін».

Зазвичай головними критеріями під час вибору акцій у будь-якій країні є такі: надійність компанії (тобто з капіталізацією від \$100 млрд), її впізнаваність і гарні фінансові показники. Це також мають бути компанії, продуктами чи послугами яких ми користуємося щодня. Серед українців IT-фаворитами є: Microsoft Corporation, Apple Inc., NVIDIA Corporation, Alphabet Inc., Amazon.com, Meta Platforms, Tesla, Inc., Netflix, Inc. Особливо хочу виділити популярність акцій GitLab Inc. з капіталізацією \$19,9 млрд.

Станом на 2024 рік український фондовий ринок радше мертвий, ніж живий, тому американський ринок з більш як 7 тис. компаній — більш привабливий для інвестора.

З капіталом до \$10 тис. українському інвестору варто розглянути купівлю акцій через ETF (Exchange Traded Fund). Наприклад, JPMorgan Equity Premium Income (Nasdaq:JEPI). Портфель цього фонду складається з дивідендних акцій „блакитних фішок“, таких як Hershey, Microsoft і Alphabet».

### 3.2. Створення інвестиційного портфелю підприємства

Важливими проблемами активізації інвестиційної діяльності підприємств є вкрай низькі розміри власного капіталу багатьох українських підприємств, низький обсяг грошових коштів, незадовільна структура і якість пасивів, їх переважаючий короткостроковий характер, незбалансованість структури активів і пасивів. ТОВ «ЗАЗМІК» в складі оборотних активів має лише грошові кошти, які мають тенденцію до постійного зростання:

2022 рік - 707.1 тис. грн,

2023 рік - 1828.9 тис. грн,

2024 рік - 1498.5 тис. грн,

1.01.2025р. - 1936.6 тис. грн,

Тобто вже більше ніж 45 000 доларів.

Отже, підприємство має достатньо коштів для інвестування. Основою ефективною інвестиційною діяльністю є наявність виваженої інвестиційної політики, яка дозволяє формувати портфель цінних паперів з достатньою дохідністю та мінімальним рівнем ризику.

Проблема формування оптимальної структури портфелю інвестора досліджувалась видатними економістами Г.Марковіцем [26 ], Д.Тобіном [39 ], У. Шарпом [ 49] та іншими.

Існуючі економіко-математичні моделі управління портфелем цінних паперів не дають остаточної відповіді щодо найвигіднішої стратегії управління портфелем цінних паперів.

Більшість класичних моделей не суперечать одна одній, а є доповненням чи наступним етапом у дослідженнях з приводу попередньої моделі.

Ці економіко-математичні моделі систематизовані в табл.3.4.

Класична модель Марковіца розглядає дві з основних характеристик цінних паперів (дохідність та ризикованість), проте не враховує третю, не менш значну характеристику – ліквідність.

Ліквідність – це можливість власника цінного паперу перетворити його у грошову форму.

Якщо на ринку неможливо здійснювати угоди купівлі – продажу, торгівля не відбувається та ринок не є ліквідним.

Для здійснення керування портфелем необхідно, щоб існували пропозиції до укладення угод. На ринку має існувати можливість впливати на ринкову ціну акції шляхом укладення угоди. Якщо коливання в ціні незначні, ліквідність ринку низька.

На ринку має існувати можливість укласти угоди з продажу та купівлі цінних паперів без коливань ціни. Коли ринок досягає певного рівня ліквідності, ціна акцій більше не змінюється під час укладення угод.

Таблиця 3.4 - Моделі оптимізації портфелю цінних паперів [26,39,49]

Назва	Сутність	
Модель Марковіца	$\begin{cases} m_p = \sum_i x_i d_i \\ \sum_i \sum_j x_i x_j v_{ij} = r_p \rightarrow \min \\ \sum x_i = 1 \end{cases}$	$\begin{cases} m_p = \sum_i x_i d_i \rightarrow \max \\ \sum_i \sum_j x_i x_j v_{ij} = r_p \\ \sum x_i = 1 \end{cases}$
Вдосконалена модель Марковіца	$SPRp = \sum_{i=1}^n W_i \times SPR_i \rightarrow \min$ $\sum_{i=1}^n W_i = 1$ $\sum_{i=1}^n W_i \times R_i \geq R_p$	
Модель Шарпа	$\begin{cases} R_f + \sum_{s=1}^N (\alpha_i * w_i) + (R_m - R_f) \sum_{i=1}^N (\beta_i * w_i) \rightarrow \max \\ \sqrt{\left( \sum_{i=1}^N (\beta_i * w_i) \right)^2 * \sigma_m^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_{\alpha_i}^2 * w_i^2)} \leq \sigma_{req} \\ W_i \geq 0 \\ \sum W_i = 1 \end{cases}$	$\begin{cases} R_f + \sum_{s=1}^N (\alpha_i * w_i) + (R_m - R_f) \sum_{i=1}^N (\beta_i * w_i) \geq R_{req} \\ \sqrt{\left( \sum_{i=1}^N (\beta_i * w_i) \right)^2 * \sigma_m^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_{\alpha_i}^2 * w_i^2)} \rightarrow \min \\ W_i \geq 0 \\ \sum W_i = 1 \end{cases}$
Модель Квазі Шарпа	$R_p = \sum_{i=1}^n (\bar{R}_i \times W_i + (R_{sp} - \bar{R}_{sp}) \times \sum_{i=1}^n (\beta_i \times W_i))$	
Модель Тобіна	$\begin{cases} x_0 m_0 + \sum_{i=1}^n x_i m_i \rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j v_{ij} = r_p \\ x_0 + \sum_{i=1}^n x_i = 1 \end{cases}$	$\begin{cases} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j v_{ij} \rightarrow \min \\ x_0 m_0 + \sum_{i=1}^n x_i m_i = m_p \\ x_0 + \sum_{i=1}^n x_i = 1 \end{cases}$

Модернізуємо класичну модель Марковіца, обравши цільовою функцією ліквідність портфелю.

До неї належить абсолютний спред ( $SPR(abs)t$ ), що розраховується за формулою:

$$SPR = Ц_{\text{прод}} - Ц_{\text{пок}} \quad (3.1)$$

де  $Ц_{\text{прод}}$  - ціна продажу цінного паперу, грн,

$Ц_{\text{пок}}$  – ціна покупки цінного паперу, грн

Переформулюємо попередню цільову функцію дохідності портфеля у обмеження та збережемо обмеження попередньої задачі. Тоді цільова функція моделі матиме вигляд:

$$SPR_p = \sum_{i=1}^n W_i \times SPR_i \rightarrow \min \quad (3.2)$$

Таким чином, при створенні початкового портфелю використовується класична модель Марковіца. З метою підвищення точності, до моделі додається характеристика ліквідності. Попередні характеристики (дохідність та ризик) також зберігаються. Але знайти фактичні дані щодо цін покупки-продажу цінних паперів не вдалось, тому в дослідженні було використано класичну модель Марковіца, але з врахуванням того, що розглядаються для купівлі цінні папери, які зазнали невеликого падіння в недалекому минулому, але мають гарні перспективи для відродження. Тому це рівняння в якості обмеження буде використано в дослідженні для визначення того, що ціна в майбутньому не буде більше знижуватись.

Також буде використано обмеження щодо грошових коштів на інвестування в цінні папери на рівні 45 тис. дол або 1900 000 грн.

Модель Марковіца має наступні основні допущення:

- прибутковість цінного папера середньоарифметичне або середньозважене очікування прибутковості;
- ризик цінного папера це середнє квадратичне відхилення прибутковості;
- дані минулих періодів, використувані при розрахунку прибутковості і ризику, повною мірою відбивають майбутні значення прибутковості;

- ступінь і характер взаємозв'язків між цінними паперами виражається коефіцієнтом лінійної кореляції.

$$R_p = \sum_{i=1}^N r_i \times W_i \quad (3.3)$$

де  $N$  - кількість цінних паперів у портфелі;

$W_i$  - процентна частка даного цінного паперу в портфелі;

$r_i$  - прибутковість даного папера.

Визначення ризику ЦП здійснюється за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^N (r_{сер} - r_i)^2 \times W_i} \quad (3.4)$$

де  $r_{сер}$  – середня доходність ЦП;

$r_i$  - прибутковість/доходність  $i$  – го ЦП в конкретний момент часу.

З використанням моделі Марковица для розрахунку характеристик портфеля пряма задача має такий вид:

$$\begin{cases} m_p = \sum_i x_i d_i \rightarrow \max \\ \sum_i \sum_j x_i x_j v_{ij} = r_p \\ \sum x_i = 1 \end{cases} \quad (3.3)$$

Зворотна задача представляється аналогічним образом:

$$\begin{cases} m_p = \sum_i x_i d_i \\ \sum_i \sum_j x_i x_j v_{ij} = r_p \rightarrow \min \\ \sum x_i = 1 \end{cases} \quad (3.5)$$

Застосуємо моделі оптимізації для визначення оптимального інвестиційного портфелю підприємства

### 3.3. Визначення оптимального інвестиційного портфелю підприємства

Таким чином, оптимальний портфель обираємо за наступною оптимізаційною моделлю.

В якості функції цілі:

$$R_{opt} = \sum_{i=1}^N r_i \times W_i \rightarrow \max \quad (3.6)$$

В якості обмежень:

1. Абсолютний спред має бути позитивний за останній період

$$SPRp = \sum_{i=1}^n W_i \times SPR_i > 0 \quad (3.7)$$

2. Сумарна вартість портфелю цінних паперів не повинна перевищувати 90% від суми грошових коштів на рахунку підприємства (ГК):

$$V_{opt} = \sum_{i=1}^N V_i \times W_i \leq GK \quad (3.8)$$

3. Питома вага всіх цінних паперів у портфелі дорівнює 1 (або 100%):

$$\sum_{i=1}^N W_i = 1 \quad (3.9)$$

4. Визначення максимальної доходності при встановленому рівні ризику

$$\sum_{i=1}^N \sigma_i \times W_i \leq \sigma_{\text{встан}} \quad (3.10)$$

5. Питома вага воєнних облігцій в портфелі цінних паперів не повинна бути нижче ніж 20%:

$$\sum_{i=\text{воєн}} W_{i=\text{воєн}} \geq 20\% \quad (3.11)$$

де  $W_{i=\text{воєн}}$  - питома вага воєнних облігцій в портфелі ЦП, %.

Основні дані про прибутковість і питому вагу цінних паперів у можливому інвестиційному портфелі відображені у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Варіативна запропонована структура інвестиційного портфелю ЦП

Тип ЦП	Емітент	Вартість мінімальна	Доходність,%	Питома вага,%
Облігації державні				
ОВДП гривневі	Міністерство фінансів	1000 грн	17–19%	10
ОЗДП валютні (USD)	Міністерство фінансів	10 000 дол	Купон 7.75%	5
Воєнні облігації	Міністерство фінансів	1000	18–19%	20
Облігації корпоративні/ банківські				
Банківський	державні та приватні банки		16–22%	5
Агросектор	агрохолдинги	Від 1000 грн	18–25%	5
Комунальні	муніципалітети	Від 500 грн	15–18%	
Акції				
Акції	Alphabet Inc class	201.63 дол (8468.04грн)	21.2	10
Акції	Unitedhealth Group	252.37 дол (10599.54грн)	22	5
Акції	Fortinet Inc (FTNT)	74.57 дол (3131.94грн)	29	20
Акції	Berkshire Hathaway	464.73 дол (19518.24грн)	22	5
Акції	Adobe System Incorporated	333.65 дол (15273.3грн)	21	5
Акції	ASML Holding	723.7 дол (30395.4грн)	26	5
Акції	Accenture (ACN)	238.61дол (10021.62грн)	13.7	3
Акції	Sales Force Inc	232.68 (9772.56грн)	12	
Акції	United Parcel Service	86.31 (3625.02грн)	13.5	2

Визначимо доходність запропонованого портфелю цінних паперів:

$$\begin{aligned}
 R_{\text{вар}} &= 0.1 \times 18 + 0.05 \times 0.08 + 0.2 \times 9 + 0.05 \times 20 + 0.05 \times 22 + 0.1 \times 0.212 + 0.05 \times 0.22 \\
 &\quad + 0.2 \times 0.20 + 0.05 \times 0.22 + 0.05 \times 0.21 + 0.03 \times 0.137 + 0.02 \times 0.135 \\
 &= 19.555\%
 \end{aligned}$$

Ризик цього портфелю складає:

$$\sigma_{\text{вар}} = \sqrt{(19.6 - 18)^2 \times 0.1 + (19.6 - 19)^2 \times 0.2 + (19.6 - 8)^2 \times 0.05 + (19.6 - 20)^2 \times 0.05 + (19.6 - 22)^2 \times 0.05 + (19.6 - 21.2)^2 \times 0.1 + (19.6 - 22)^2 \times 0.05 + (19.6 - 29)^2 \times 0.2 + (19.6 - 22)^2 \times 0.05 + (19.6 - 21)^2 \times 0.05 + (19.6 - 13.7)^2 \times 0.03 + (19.6 - 13.5)^2 \times 0.02}$$

$$\sigma_{\text{вар}} = \sqrt{26.63} = 5.16\%$$

Користуючись вбудованою функцією Excel "Пошук рішення", були вирішені задачі по оптимізації портфелю цінних паперів. Отримані результати представлені на рис.3.1 і в табл. 3.6.

0,1	18,00	0,12
0,05	7.75	0,00
0,20	19,00	0,22
0,05	20,00	0,00
0,05	22,00	0,10
0,10	21,20	0,10
0,05	22,00	0,10
0,20	29,00	0,20
0,05	22,00	0,10
0,05	21,00	0,00
0,00	26,00	0,06
0,03	13,70	0,00
0,00	12,00	0,00
0,02	13,50	0,00

Rcp вар		Ropt
19,555		22,42
Risk=5.16%		Risk=3.97%

Рис.3.1 - Результати оптимізації портфелю цінних паперів

Щодо наповнення інвестиційного портфелю існує обмеження щодо суми грошових коштів, витрачених на формування портфелю в розмірі 45 000 доларів або 1 900 000 грн.

Таблиця 3.6 - Структура оптимального портфеля цінних паперів

Типи ЦП	Доходність,%	Питома вага,%
ОВДП гривневі	18	12
Воєнні облігації	19	22
Агросектор- облігації	22	10
Акції Berkshire Hathaway	22	10
Акції Alphabet Inc class	21.2	10
Акції Unitedhealth Group	22	10
Акції Fortinet Inc (FTNT)	29	20
Акції ASML Holding	26	6
Доходність портфелю середня	22.42	

Загальна сума прибутку від формування інвестиційного портфелю цінних паперів складає:

$$П = 1900000 \times 0.2242 = 425\,980 \text{ грн}$$

$$\text{Податок на прибуток} = 0.18 \times 425\,980 = 76\,676 \text{ грн}$$

Таким чином, чистий прибуток від створення портфелю цінних паперів дорівнює:

$$ЧП = 425\,980 - 76\,676 = 349\,304 \text{ грн}$$

### Висновки по розділу 3

Основою ефективною інвестиційною діяльністю є наявність вираженої інвестиційної політики, яка дозволяє формувати портфель цінних паперів з достатньою доходністю та мінімальним рівнем ризику.

У цьому розділі були зроблені розрахунки оптимального портфелю цінних паперів за допомогою моделі Марковіца з введенням додаткових необхідних обмежень щодо питомої ваги воєнних облігацій, тому що країна знаходиться у воєнному стані; щодо ліквідності цінних паперів і т.і.

Структура оптимального інвестиційного портфеля наступна:

ОВДП -12%, воєнні облігації 22%, облігації агросектору -10%, акції Berkshire Hathaway 10%, Акції Alphabet Inc class- 10%, Акції Unitedhealth

Group-10%, Акції Fortinet Inc (FTNT)-20%, Акції ASML Holding -6%. Тобто співвідношення облігацій, які забезпечують найнижчу ризикованість інвестиційних операцій, і акцій: 34:66.

Після оптимізації портфелю цінних паперів прибутковість портфелю стала дорівнювати 22.42%, при рівні ризику у 3.97%.

Загальна сума чистого прибутку від інвестиційних цінних паперів за рік складе 349 304 грн.

РОЗДІЛ 4  
РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ  
ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства

Результати наукових досліджень щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства ТОВ „ЗАЗМІК” на базі ефективного використання грошових коштів в результаті створення оптимального портфелю цінних паперів з метою отримання максимального прибутку представлені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 - Результати наукових досліджень щодо удосконалення управління прибутком підприємства

Напрямок дослідження	Реалізація запропонованого підходу	Наукова новизна дослідження щодо управління прибутком підприємства
Підвищення рівня управління грошовими коштами підприємства, як складової механізму управління прибутком.	Запропоновано і обґрунтовано необхідність і доцільність формування інвестиційного портфелю підприємства для більш ефективного використання грошових коштів на рахунку підприємства : гроші повинні працювати.	Удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі формування оптимального портфелю цінних паперів підприємства з урахуванням існуючих і встановлених обмежень.

4.2. Складення прогнозного балансу та розрахунок прогнозних показників фінансового стану підприємства

Підприємством було здійснено формування інвестиційного портфелю на суму 1900 000 грн. На цей захід було використано грошові кошти, які знаходились на розрахунковому рахунку підприємства. Було сформовано оптимальний інвестиційний портфель з середньою доходністю 22.42%, що дозволило підприємству отримати додатковий чистий прибуток в сумі 349 304

грн. За рахунок чистого прибутку було повністю погашено заборгованість з оплати праці і страхування, а також лєвова частина заборгованості з податку на прибуток. Ці зміни знайшли відображення в прогностному балансі підприємства: табл.4.2 – актив ,табл.4.3 -пасив балансу підприємства.

Таблиця 4.2 -Прогнозні активи балансу, грн

АКТИВ	2024	Прогноз
I. Нематеріальні активи: залишкова вартість	0.1	0.1
первісна вартість	12.8	12.8
накопичена амортизація	(12.7)	(12.7)
Незавершені капітальні інвестиції		
Основні засоби:		
залишкова вартість	0.1	0.1
первісна вартість	446.9	446.9
знос	(446.8)	(446.8)
Довгост. фін. інвестиції: обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		
інші фінансові інвестиції		
Довгостр. дебіторська заборгованість		
Відстрочені податкові активи		
Інші необоротні активи		
Усього за розділом I	0.2	0.2
II. Оборотні активи		
Запаси:		
виробничі запаси		
незавершене виробництво		
готова продукція		
товари		
Векселі одержані		
Дебіторська заборгован. за товари, роботи, послуги:		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом		
у тому числі податок на прибуток		
за виданими авансами		
з нарахованих доходів		
із внутрішніх розрахунків		
Інша поточна дебіторська заборгованість		
Поточні фінансові інвестиції		1900000
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1936.6	36.6
Рахунки в банках		
Готівка		
Витрати майбутніх періодів		
Інші оборотні активи		
Усього за розділом II	1936.6	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		
Баланс	1936.8	1936.8

Таблиця 4.3 - Прогнозні пасиви балансу, грн

ПАСИВ	2024	Прогноз
I. Власний капітал		
Статутний капітал	29.9	29.9
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал		
Резервний капітал		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1501.6	1564.6
Неоплачений капітал		
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	1531.5	1594.5
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення		
Забезпечення виплат персоналу		
Інші забезпечення		
Цільове фінансування		
Довгострокові кредити банків		
Торгова та інша кредиторська заборгованість		
Непоточні зобов'язання з оренди		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання		
Відстрочені податкові зобов'язання		
Інші довгострокові зобов'язання		
Усього за розділом II		
III. Поточні зобов'язання та забезпечення		
Короткострокові кредити банків		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (поточні забезпечення)		
Поточні зобов'язання з оренди		
Інші фінансові зобов'язання		
999		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги		
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів		
з бюджетом	370.4	342.3
в т.ч. з податку на прибуток	362.3	342.3
з позабюджетних платежів		
зі страхування	7.7	0
з оплати праці	27.2	0
з учасниками		
із внутрішніх розрахунків		
Інші поточні зобов'язання		
Усього за розділом III	405.3	342.3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду		
Баланс	1936.8	1936.8

Розрахуємо коефіцієнти рентабельності активів і рентабельності власного капіталу підприємства:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100, \% \quad (4.1)$$

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \times 100, \% \quad (4.2)$$

$$ROA = \frac{349304}{1936800} \times 100 = 18.04\%$$

$$ROE = \frac{349304}{1594500} \times 100 = 21.91\%$$

Порівняємо фактичні і прогнозні показники структури капіталу, ліквідності та ефективності діяльності підприємства (табл.4.4).

Таблиця 4.4 – Показники ефективності роботи підприємства після формування оптимального портфелю цінних паперів

Показники	2024 рік	Прогноз
Коефіцієнт автономії	0.790	0.791
Коефіцієнт загальної ліквідності	4.78	5.66
Коефіцієнт термінової ліквідності	4.78	5.66
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4.78	0.16
Коефіцієнт платоспроможності	4.78	5.66
Рентабельність активів (ROA),%	15.85	18.04
Рентабельність власного капіталу (ROE),%	20.04	21.91
Рентабельність реалізація,%	1.28	1.45

Виходячи з аналізу даної табл. 4.4 можна зробити висновок, що всі коефіцієнти фінансового стану підприємства покращились. Особливо треба звернути увагу на коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показав правильну роботу підприємства з тимчасово вільними грошовими коштами. Рентабельність активів досягла рівня 18.04%, а рентабельність власного капіталу підвищилась до 21.91%.

## Висновки до розділу 4

Підприємством було здійснено формування інвестиційного портфелю на суму 1900 000 грн. На цей захід було використано грошові кошти, які знаходились на розрахунковому рахунку підприємства. Було сформовано оптимальний інвестиційний портфель з середньою доходністю 22.42%, що дозволило підприємству отримати додатковий чистий прибуток в сумі 349 304 грн. За рахунок чистого прибутку було повністю погашено заборгованість з оплати праці і страхування, а також лєвова частина заборгованості з податку на прибуток.

В результаті впровадження даного заходу (формування інвестиційного портфелю підприємства) всі коефіцієнти фінансового стану підприємства покращились. Особливо треба звернути увагу на коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показав правильну роботу підприємства з тимчасово вільними грошовими коштами.

Рентабельність активів досягла рівня 18.04%, а рентабельність власного капіталу підвищилась до 21.91%.

## ВИСНОВКИ

Прибуток як ключовий фінансовий результат діяльності підприємства є не лише індикатором його економічного успіху, а й визначальним джерелом забезпечення подальшого розвитку. У процесі управління прибутковістю особливу увагу слід приділяти не лише формуванню та максимізації прибутку, а й підвищенню ефективності його використання. У цьому контексті критично важливими є рентабельність роботи підприємства, точка беззбитковості та продуктивність праці, зокрема в ІТ-сфері, де людський капітал виступає головним джерелом створення вартості, а також ефективне використання отриманого доходу підприємства.

Сучасні підходи до управління прибутковістю підприємства передбачають використання економіко-математичних моделей, систем збалансованих показників, HR-аналітики, методів мультикритеріальної оптимізації та організаційно-поведінкових підходів. Це дозволяє формалізувати процес прийняття рішень і поєднати стратегічні цілі компанії з поточними операційними метриками.

Економіко-математичні підходи передбачають використання лінійного, змішаного цілочисельного та мультикритеріального програмування для побудови моделей оптимального розподілу людських ресурсів та розрахунку рівня продуктивності, необхідного для досягнення заданих фінансових результатів.

Ці моделі поєднують цільову функцію максимізації чистого прибутку з обмеженнями, що відображають реальні умови праці (ресурсні, часові, технологічні). Загалом, чітке визначення та квантифікація вищезазначених категорій створює методологічну основу для подальшого формалізованого аналізу та моделювання управління продуктивністю і прибутковістю в ІТ-компанії.

Результатом проведеного аналізу існуючих методів і моделей (табл.1.1) став висновок, що, незважаючи на їх переваги, жоден з них у чистому вигляді

не дозволяє побудувати модель управління портфелем проектів в діяльності ІТ-підприємства необхідної точності і деталізації. Існуючі методи і моделі, присвячені проблемам моделювання підприємства, володіють або надмірно узагальненим поглядом на досліджувану проблему, або зайву деталізацію і є складними з точки зору збору вхідних даних. Крім того, ІТ-підприємства мають свою специфіку, відміну від промислових підприємств.

ТОВ «ЗАЗМІК» є інноваційним підприємством у сфері ІТ, що спеціалізується на розробці програмного забезпечення, хмарних сервісах і кібербезпеці. Завдяки партнерству з американською компанією Zazmic Inc та використанню власної цифрової платформи Z-Stream, компанія успішно інтегрована у міжнародний ринок і має гнучку організаційну структуру, що сприяє адаптації до змін та ефективному управлінню проектами.

Фінансовий аналіз за 2022-2024 роки виявив тенденції коливання прибутковості з помітним спадом у 2023 році, що зумовлено економічною нестабільністю і зниженням попиту. Хоча у 2024 році спостерігається часткове відновлення прибутковості, її рівень ще не досяг показників 2022 року. Зростання коефіцієнта структури капіталу свідчить про посилення залежності від позикових коштів, що збільшує фінансові ризики підприємства. Водночас, компанія зберігає відносно високу платоспроможність і ліквідність, але з тенденцією до їх зниження, що вимагає уваги у подальшій фінансовій політиці.

Загалом, ТОВ «ЗАЗМІК» має вагомий потенціал для розвитку і подальшого зміцнення позицій на міжнародному ІТ-ринку, за умови продовження інноваційної діяльності, оптимізації фінансової структури та розширення клієнтської бази. Комплексний підхід до управління, підтримка інноваційних технологій та орієнтація на довгострокові партнерські відносини створюють міцну основу для стабільного зростання і підвищення конкурентоспроможності компанії.

Внутрішні фактори діяльності ТОВ «ЗАЗМІК» визначаються фінансовою та організаційною системами компанії, які є результатом

управлінських рішень і забезпечення ресурсами. Аналіз фінансових показників за 2022–2024 роки свідчить про високу ліквідність та фінансову автономію підприємства, проте також вказує на зниження обсягу інвестицій у розвиток матеріальної бази, що негативно впливає на довгострокову стабільність і зростання. Фінансові результати компанії мають нестабільний характер, значною мірою залежний від коливань обсягів продажу та рівня операційних витрат.

Отже, основні внутрішні проблеми ТОВ «ЗАЗМІК» полягають у нерівномірності прибутковості, високих операційних витратах і відсутності ефективної інвестиційної стратегії. Якщо ці питання не будуть вирішені, існує ризик погіршення рентабельності та фінансової стійкості підприємства, а також втрати конкурентних позицій на ринку. Для покращення ситуації необхідно впровадити інвестиційну політику, що передбачає оновлення обладнання, розширення ринків збуту, оптимізацію витрат та активне використання наявних фінансових ресурсів.

Основою ефективною інвестиційною діяльністю є наявність виваженої інвестиційної політики, яка дозволяє формувати портфель цінних паперів з достатньою доходністю та мінімальним рівнем ризику.

У цьому розділі були зроблено розрахунки оптимального портфелю цінних паперів за допомогою моделі Марковіца з введенням додаткових необхідних обмежень щодо питомої ваги воєнних облігацій, тому що країна знаходиться у воєнному стані; щодо ліквідності цінних паперів і т.і.

Структура оптимального інвестиційного портфеля наступна:

ОВДП -12%, воєнні облігації 22%, облігації агросектору -10%, акції Berkshire Hathaway 10%, Акції Alphabet Inc class- 10%, Акції Unitedhealth Group-10%, Акції Fortinet Inc (FTNT)-20%, Акції ASML Holding -6%. Тобто співвідношення облігацій, які забезпечують найнижчу ризикованість інвестиційних операцій, і акцій: 34:66.

Після оптимізації портфелю цінних паперів прибутковість портфелю стала дорівнювати 22.42%, при рівні ризику у 3.97%.

Загальна сума чистого прибутку від інвестиційних цінних паперів за рік складе 349 304 грн.

За рахунок чистого прибутку було повністю погашено заборгованість з оплати праці і страхування, а також лєвова частина заборгованості з податку на прибуток.

В результаті впровадження даного заходу (формування інвестиційного портфелю підприємства) всі коефіцієнти фінансового стану підприємства покращились. Особливо треба звернути увагу на коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показав правильну роботу підприємства з тимчасово вільними грошовими коштами.

Рентабельність активів досягла рівня 18.04%, а рентабельність власного капіталу підвищилась до 21.91%.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року № 3480-IV // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст. 268) Останні зміни: 23.03.2017. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
2. Адамик В.В. Міжнародна інвестиційна та інноваційна діяльність: теоретичні та прикладні аспекти [Текст] : навч. посіб. / В. В. Адамик ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Тернопіль ; Львів : Крок, 2016. – 238 с.
3. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент. - Донецьк : Ніка-Центр, Ельга, 2016. 448 с.
4. Бринза А. А., Івченко І. Ю., Івченко О. І. Аналіз економіко-математичних моделей портфельного управління в діяльності ІТ-підприємства / А.А.Бринза, О.І.Івченко, І.Ю.Івченко. - Вісник Хмельницького національного університету 2020, № 4, Том 1.
5. Бутко М. П. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник / М. П. Бутко, І. М. Бутко. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 480 с.
6. Вовчак О.Д. . Інвестиційний менеджмент: підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2016. – 464с.
7. Горелік М. К. Ще раз про Дивіденди // Цінні папери України. 2018. № 20. С. 3–8.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukstat.gov.ua/operativneoperativ2005/vpr/vpr\\_icvpr\\_u.htm](http://ukstat.gov.ua/operativneoperativ2005/vpr/vpr_icvpr_u.htm)
9. Дзюба П.В. Концептуальна структура теорії портфеля як парадигмальна основа сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування П.В. Дзюба Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 15 (1). – С. 100–106

10. Дзюба П.В. Концепція ефективного портфеля: ретроспективний аналіз формування основ теорії міжнародного портфельного інвестування П.В. Дзюба Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2017. – Т. 22, Вип. 5. – С. 13–19.
11. Дзюба П.В. Глобальні дисбаланси в міжнародних портфельних потоках: емпіричне тестування теоретичних підходів П.В. Дзюба Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 48–57.
12. Інформаційна довідка щодо ринків капіталу України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>
13. Калина А. В., Корнєєв В. В., Кошєєв А. А. Ринок цінних паперів (теорія і практика) : навч. посібник. К. : МАУП, 2017. 216 с.
14. Камінський О. Дівидендна політика та її можливості // Цінні папери України. 2018. № 36. С. 4–6.
15. Комаров А. Прогнозування курсу акцій виходить на новий рівень // Ринок цінних паперів. 2015. № 14. С. 4–6.
16. Короленко М. В. Дівидендна політика акціонерних товариств // Фінанси України. 2016. № 2. С. 58–63
17. Костикова Е., Черкашина М. Привілейовані акції // Економіка і життя. 2016. № 17. С. 18–20.
18. Крутько М.А. Управління фінансовими інвестиціями підприємства в умовах глобалізації: теоретичні питання. Економічні науки. 2017. № 188. С. 185-191 URL: <http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/view/131724>
19. Лактіонова О. А. Інвестування : Навчальний посібник // О. А. Лактіонова. – Вінниця: Вид-во «Донецький національний університет імені Василя Стуса», 2019. – 256 с.
20. Лупак Р. Л. Концептуальні підходи до портфельного інвестування підприємствами / Р. Л. Лупак, Ю. В. Мігущенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15. Ч. 2. – С. 60-62.

21. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/ [Т. В. Майорова]; – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – 472 с.
22. Математичне та комп'ютерне моделювання економічних процесів: [Монографія] /З.М. Соколовська, В. М. Андрієнко, І. Ю. Івченко, О. А. Клепікова, Н. В. Яценко; під заг. ред. З.М. Соколовської. – Одеса: "Астропринт", 2016. – 308 с. URL: (Написання I та II розділів колективної монографії, внесок 25%, 65 стор.). [http://opu.ua/upload/files/beiti/ecit/Monografia\\_Sokolovska.pdf](http://opu.ua/upload/files/beiti/ecit/Monografia_Sokolovska.pdf)
23. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2019.
24. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. Посібник / За ред. Момот Т.В. -К.:Центр учбової літератури, 2011.-712с.
25. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2018. 376 с.
26. Markowitz H.M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. New York: John Wiley and Sons, Inc., London: Chapman and Hall, Ltd.; Coles Foundation of Research in Economics at Yale University, 1959. – 344 p.
27. Мендрул О. Р., Шевчук І. А. Ринок цінних паперів : навч. посібник. К.МАУП, 2017. 152 с.
28. Мозговий О. М. Фондовий ринок : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2015. 316 с.
29. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/statisticsector-externaldata-sector-external#1>
30. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
31. Офіційний сайт компанії ТОВ «Зазмік»: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/40413358/](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/40413358/)
32. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: <http://www.minfin.gov.ua>.
33. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>

- 34.Рогач О. І., Дзюба П. В. Міжнародні портфельні інвестиції : підручник. Київ : ВПЦ "Київський університет". 2016. С. 950
- 35.Охріменко І.В. Шляхи інвестування підприємства в умовах глобалізації. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. 2017. № 26 URL: <http://188.190.33.56:7980/jspui/bitstream/123456789/315/1/PB-26-48.pdf>
36. Стеценко Б. Деякі аспекти розвитку Українського ринку облігацій корпорацій // Цінні папери України. 2017. №9. С. 18.
37. Тиркало Р., Андрушків Т. Портфельні інвестиції та біржові операції. Перспективи запровадження в Україні // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 2016. № 3. С. 24–28.
38. Толесник В. В. Введення в ринок цінних паперів. К. : А.Л.Д, 2015. 176 с.
39. Tobin, J. Essays in Economics, Macroeconomics, vol. I. Markham Pub. Co., 1971. North-Holland, 1974
39. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ковальчук Н.О., Гаватюк Л.С., Єрміїчук Н.І. Чернівці: Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича. – 2019. – 336 с.
40. Фінансовий аналіз.- Навч посібник./І.О. Школьник, І.М. Боярко,О.В.Дейнеко та ін.-К.-Центр учбової літератури, 2016-368с.
41. Фінансовий менеджмент: підручник / О.В. Кнейслер, О.Р. Квасовський, О.Ю. Ніпіаліді; за ред. д-ра екон. наук, професора Кнейслер О.В. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2018. – 478 с.
42. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018.-388 с.
43. Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. - 402 с.
44. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
45. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової – Х.: Світ Книг, 2018. – 437 с.

46. Фінанси підприємств : підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокурєнка. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків : ХНУВС, 2022. – 292 с
47. Фондовий ринок. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України.- Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>
48. Череп А.В., Гамова О.В., Козачок І.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. – Кондор, 2020. – 268 с.
49. Sharpe W.F. Simplified Model for Potolio analysis William F. Sharpe Management Science. – 1963. – Vol. 9, № 2. – P. 277–293.
50. Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.
51. Штефан Н.М., Яковлева О.Є. Управління грошовими потоками підприємства, їх оптимізація. - Економічний вісник Дніпровської політехніки, 2025. - №4(92).
52. Штефан Н.М. Математичні методи і моделі в управлінні прибутком підприємства/ Н.М.Штефан, В.С. Михайліченко // Ефективна економіка. 2021. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9280> (дата звернення: 06.12.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.9.83](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.9.83)
53. Штефан Н.М., Букреєва Д.С. , Овдієнко К.С. Удосконалення управління прибутком підприємства . - Економічний вісник Дніпровської політехніки, 2024. - №4(88). С.189-198.

## ДОДАТКИ

Додаток А

## Актив балансу ТОВ «Зазмік»

АКТИВ	2021	2022	2023	2024
I. Нематеріальні активи: залишкова вартість	5.5	2.6	0.2	0.1
первісна вартість	16.1	12.8	12.8	12.8
накопичена амортизація	(10.6)	(10.2)	(12.6)	(12.7)
Незавершені капітальні інвестиції				
Основні засоби:				
залишкова вартість	11.4	50.0	3.0	0.1
первісна вартість	417.3	446.9	446.9	446.9
знос	(405.9)	(396.6)	(443.9)	(446.8)
Інвестиційна нерухомість				
первісна вартість				
знос				
Довгост. фін. інвестиції: обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств				
інші фінансові інвестиції				
Довгостр. дебіторська заборгованість				
Відстрочені податкові активи				
Інші необоротні активи				
Усього за розділом I	16.9	52.6	3.2	0.2
II. Оборотні активи				
Запаси:				
виробничі запаси				
незавершене виробництво				
готова продукція				
товари				
Векселі одержані				
Дебіторська заборгован. за товари, роботи, послуги:				
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом				
у тому числі податок на прибуток				
за виданими авансами				
з нарахованих доходів				
із внутрішніх розрахунків				
Інша поточна дебіторська заборгованість				
Поточні фінансові інвестиції				
Грошові кошти та їх еквіваленти:	707.1	1828.9	1498.5	1936.6
Рахунки в банках				
Готівка				
Витрати майбутніх періодів				
Інші оборотні активи				
Усього за розділом II	707.1	1828.9	1498.5	1936.6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	724.0	1881.5	1501.7	1936.8

## Пасив балансу ТОВ «Зазмік»

ПАСИВ	2021	2022	2023	2024
I. Власний капітал				
Статутний капітал	29.9	29.9	29.9	29.9
Внески до незареєстрованого статутного капіталу				
Додатковий вкладений капітал				
Інший додатковий капітал				
Резервний капітал				
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	460.4	1706	1194.6	1501.6
Неоплачений капітал				
Вилучений капітал				
Усього за розділом I	490.6	1735.9	1224.5	1531.5
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення				
Забезпечення виплат персоналу				
Інші забезпечення				
Цільове фінансування				
Довгострокові кредити банків				
Торгова та інша кредиторська заборгованість				
Непоточні зобов'язання з оренди				
Інші довгострокові фінансові зобов'язання				
Відстрочені податкові зобов'язання				
Інші довгострокові зобов'язання				
Усього за розділом II				
III. Поточні зобов'язання та забезпечення				
Короткострокові кредити банків				
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (поточні забезпечення)				
Поточні зобов'язання з оренди				
Інші фінансові зобов'язання				
Векселі видані				
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги				
Поточні зобов'язання за розрахунками:				
з одержаних авансів				
з бюджетом	185.4	109.9	246.8	370.4
в т.ч. з податку на прибуток	176.2	103.1	241.0	362.3
з позабюджетних платежів				
зі страхування	10.4	7.6	6.5	7.7
з оплати праці	37.9	28.1	23.9	27.2
з учасниками				
із внутрішніх розрахунків				
Інші поточні зобов'язання				
Усього за розділом III	233.7	145.6	277.2	405.3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду				
Баланс	724.0	1881.5	1501.7	1936.8

## Звіт про фінансові результати ТОВ «Зазмік»

Статті	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	45858.2	33 243.7	20938.6	24029.4
Інші операційні доходи	47.1	123.3	35.3	123.8
Інші доходи	-	-	-	-
Разом доходи	45905.3	33371.0	20973.9	24153.2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-	-	-	-
Інші операційні витрати	(45137.3)	(31624.8)	(21170.7)	(23473.6)
Інші витрати	(68.0)	-	-	(10.3)
Разом витрати	(45205.3)	(31624.8)	(21170.7)	(23483.9)
Фінансовий результат до оподаткування	700	1746.2	(196.8)	669.3
Податок на прибуток	(552.0)	(500.6)	(314.6)	362.3
Чистий прибуток (збиток)	148.0	1245.6	(511.4)	307.0