

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

БОНДАР ДМИТРО ВОЛОДИМИРОВИЧ

УДК 657.62:[004.9:334.72

**ДИСЕРТАЦІЯ
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЇ**

Спеціальність 071 – Облік і оподаткування
Галузь знань – Управління та адміністрування

Подається на здобуття освітньо-наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ **Д. В. Бондар**

Науковий керівник:

Гордополов Володимир Юрійович, доктор економічних наук, професор

Київ – 2026

АНОТАЦІЯ

Бондар Д.В. Аналіз ефективності діяльності ІТ-компанії.— Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 071 – Облік і оподаткування. – Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2026.

Дисертаційна робота присвячена розробці теоретико-методологічних засад та практичного інструментарію аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній, що базуються на інтеграції фінансових показників із нефінансовими метриками інтелектуального капіталу в цифровій економіці. У роботі здійснено концептуалізацію поняття «ефективність діяльності ІТ-компанії», що розглядається як здатність підприємства максимізувати вартість бізнесу через оптимальне використання інтелектуальних ресурсів та цифрову трансформацію аналітичних процедур. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку ІТ-сектору України, який, незважаючи на виклики воєнного стану, демонструє стійкість та стає рушієм цифровізації національної економіки, забезпечуючи значні обсяги валютних надходжень. Окрема увага приділена макроекономічним детермінантам росту галузі, зокрема експортному потенціалу послуг з комп'ютерного програмування та ролі Дія.City у стимулюванні інвестиційної привабливості.

Виявлено та досліджено фундаментальні суперечності між традиційними методами економічного аналізу та специфікою бізнес-моделей ІТ-підприємств, де ключова додана вартість створюється не матеріальними активами, а інтелектуальним потенціалом співробітників та програмним кодом. У роботі розкрито дефіцит аналітичних інструментів для оцінки активів, що не мають речової форми, але є ключовими драйверами прибутку. У дослідженні окремо висвітлено проблему «інформаційного розриву» між бухгалтерськими даними та реальними процесами розробки програмного забезпечення, що призводить до спотворення показників прибутковості та цінності бізнесу. Обґрунтовано, що

відсутність інтеграції між системами тайм-трекінгу та фінансовою звітністю унеможлиблює точний розрахунок собівартості проєктів у розрізі окремих клієнтів та ітерацій розробки.

У роботі обґрунтовано концептуальні засади аналізу крізь призму праксеологічного підходу. Це дозволило розглядати ефективність не лише як фінансовий результат, а й як раціональність кожної операції всередині команди розробників. Завдяки цьому підходу аналіз зміщується з оцінки витрат на оцінку корисності дій (дії-результату), що дозволяє ідентифікувати «вузькі місця» у виробничому циклі ПЗ. Дослідження підтверджує, що в умовах інформаційного суспільства об'єктивний аналіз можливий лише за умови впровадження організаційно-інформаційної моделі, яка автоматизує збір даних з платформ Jira, CRM та білінгу. Запропонована модель забезпечує єдине джерело істини (Single Source of Truth) для фінансових менеджерів, поєднуючи технічні метрики розробки (velocity, throughput) з економічними показниками маржинальності.

Одним з важливих аспектів роботи є дослідження методів капіталізації витрат на створення ІТ-продуктів. Доведено, що програмне забезпечення слід визнавати нематеріальним активом на ранніх етапах, що дозволяє точніше оцінити капіталізацію компанії. У роботі обґрунтовано, що існуючі стандарти МСФЗ 38 потребують адаптації до специфіки Agile-розробки, де критерій технічної здійсненності продукту досягається швидше. Обґрунтовано методологію трансформації бухгалтерської інформації, згідно з якою такі витрати підлягають капіталізації залежно від подальшого сценарію використання продукту, що відображає справжню ринкову вартість бізнесу. Окремий акцент зроблено на розмежуванні витрат на дослідження (research) та розробку (development) з метою мінімізації податкових ризиків та максимізації вартості нетто-активів.

У роботі також розглядаються питання формування нефінансової звітності (ESG), де акцент зміщено на показники плинності кадрів, рівень задоволеності спеціалістів та силу бренду роботодавця. Дослідження продемонструвало, що соціальна складова (S) у ІТ-сфері має прямий кореляційний зв'язок із фінансовим

результатом через зниження витрат на рекрутинг та адаптацію персоналу. Аналізується взаємозв'язок між рівнем цифровізації аналітичних процедур та здатністю компаній адаптуватися до кризових явищ. Для забезпечення точності оцінки розроблено збалансовану систему показників за трьома векторами:

фінансовий: інтегрує модель EVA (економічної доданої вартості) для оцінки реального зростання капіталу, що дозволяє визначити, чи створює компанія вартість понад витрати на залучення капіталу (WACC);

інтелектуальний: охоплює ефективність використання талантів, стабільність кадрового ядра та рівень накопичених знань (knowledge management efficiency);

ринковий: враховує силу бренду роботодавця, рівень довіри клієнтів (NPS) та частку ринку в цільових технологічних нішах.

Встановлено, що застосування методу аналізу ієрархій дозволяє розрахувати єдиний інтегральний показник ефективності. Завдяки цьому підходу вдалося розв'язати проблему непорівнянності кількісних та якісних показників, що зазвичай супроводжують аналіз ІТ-проектів. Це дає змогу об'єктивно проводити порівняльний аналіз між компаніями з різними моделями: від гігантів аутсорсингу (SoftServe, EPAM) до успішних продуктових стартапів (Grammarly, MacPaw). Окрему увагу приділено розробці нормативних значень (бенчмарків) для різних сегментів ІТ-ринку, що дозволяє ідентифікувати стадію життєвого циклу підприємства та його конкурентну позицію.

Практична значущість дисертації полягає у високій прикладній придатності розроблених теоретичних та методологічних принципів, моделей та інструментів для аналізу ефективності ІТ-компаній у цифровій економіці. Запропонована організаційно-інформаційна модель забезпечує структурну інтеграцію аналітичних процедур, систем обліку (ERP) та інструментів управління проєктами (Jira, GitHub), що дозволяє керівництву підвищити точність, швидкість та адаптивність прийняття стратегічних рішень. Методологія порівняльного аналізу, заснована на інтеграції фінансових показників з нефінансовими метриками інтелектуального капіталу, дозволяє

проводити об'єктивний бенчмаркінг та оцінку ефективності діяльності підприємств з різними бізнес-моделями (продуктовими та сервісними). Це особливо актуально для ІТ-індустрії, де основну додану вартість генерують нематеріальні активи.

Використання праксеологічного підходу сприяє підвищенню раціональності кожної операції в рамках команд розробників, що безпосередньо впливає на оптимізацію вартості програмних продуктів та зростання ринкової вартості бізнесу. Впровадження розроблених алгоритмів у внутрішні системи управлінського обліку підвищує цифрову зрілість ІТ-компанії, сприяє побудові цілісної інформаційної архітектури, автоматизації збору даних про використання людських ресурсів, централізації аналітичної інформації та забезпеченню прозорості бізнесу для міжнародних інвесторів. Практична цінність результатів підтверджена розробкою універсальних алгоритмів оцінки, що дозволяють подолати «інформаційний розрив» між бухгалтерськими даними та реальними процесами розробки програмного забезпечення.

Практичне значення дисертації підтверджується впровадженням її результатів у діяльність низки українських ІТ-підприємств. Виявлені та вивчені закономірності дозволили сформулювати універсальні алгоритми оцінки, які успішно впроваджені в діяльність провідних компаній, що підтверджено відповідними довідками: : ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ» (довідка №57 від 02 лютого 2026); ТОВ «ДНН ІМПОРТ» (довідка №29-1 від 29 січня 2026); ТОВ «ДС КАПІТАЛ» (довідка №1610-26-1 від 16 січня 2026); ТОВ «РОЗВИТОК» (довідка №01/04-D від 04.02.2026).

Дослідження дозволяє не лише поглибити теоретичне розуміння трансформації категорії «ефективність» у цифрову епоху, але й забезпечити суб'єкти ІТ-бізнесу механізмами для посилення їхньої конкурентоспроможності та виходу на міжнародні ринки капіталу. Дисертаційна робота виконана відповідно до планів наукових досліджень кафедри фінансового аналізу та аудиту ДТЕУ. Автор брав участь у 3 науково-дослідних роботах (дві з номером держреєстрації).

Ключові слова: аналіз ефективності, аналіз, ІТ-компанії, ІТ-сфера, інтелектуальний капітал, модель EVA, праксеологічний підхід, організаційно-інформаційна модель, цифрова економіка, капіталізація програмного забезпечення, інтегральний показник, компаративний аналіз, цифрова трансформація, фінансові показники, нефінансові показники, метод аналізу ієрархій, рентабельність, конкурентоспроможність, інформаційні технології.

ABSTRACT

Bondar D.V. Analyzing the Performance Efficiency of IT Companies. – Qualifying scientific work on manuscript rights.

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in the specialty 071 – Accounting and Taxation – State University of Trade and Economics, Kyiv, 2026.

This dissertation is devoted to developing theoretical and methodological foundations and practical tools for analyzing the efficiency of IT companies based on the integration of financial indicators with non-financial measures of intellectual capital in the digital economy. The work addresses the concept of "IT company efficiency," understood as a company's ability to maximize business value through the optimal use of intellectual resources and the digital transformation of analytical procedures. It analyzes contemporary development trends in the Ukrainian IT sector, which, despite the challenges of martial law, demonstrates resilience and is a driving force behind the digitization of the national economy, ensuring a significant inflow of foreign currency. Particular attention is paid to the macroeconomic determinants of the industry's development, particularly the export potential of programming services and the role of Diia.City in stimulating investment attractiveness.

Fundamental contradictions between traditional economic analysis methods and the specific nature of IT business models were identified and examined, where key added value is created by employee intellectual potential and software code, rather than tangible assets. The study reveals a shortage of analytical tools for assessing intangible assets, which are key growth drivers. The research highlights an "information gap" between accounting data and actual software development processes, which leads to distortions in profitability and business value metrics. It argues that the lack of integration between time tracking systems and financial reporting prevents accurate project cost estimates for individual clients and development iterations.

The conceptual foundations of the analysis were justified through the lens of a praxeological approach. This allowed for considering efficiency not only as a financial outcome but also as the rationale behind each operation within the development team. This approach shifts the analysis from cost assessment to an assessment of the utility

of activities (activity-outcome), enabling the identification of bottlenecks in the software development cycle. The study confirms that in the information society, objective analysis is only possible with the implementation of an organizational and information model that automates data collection from Jira, CRM, and billing platforms. The proposed model provides a "Single Source of Truth" for financial managers, combining technical development indicators (speed, throughput) with economic indicators of marginality.

One important aspect of the work is the analysis of methods for capitalizing IT product development costs. It is demonstrated that software should be recognized as an intangible asset in the early stages, allowing for a more accurate assessment of a company's capitalization. The work argues that existing IAS 38 standards require adaptation to the specifics of Agile development, where technical feasibility is achieved more quickly. A methodology for restoring accounting information is justified, according to which these costs are capitalized depending on the product's future use scenario, reflecting the company's actual market value. Particular emphasis is placed on separating research and development (R&D) costs to minimize tax risk and maximize net asset value.

The work also addresses issues related to the development of non-financial sustainability (ESG) reporting, with a shift in focus to employee turnover rates, specialist satisfaction levels, and employer brand strength. Research demonstrates that the social component (S) in IT has a direct correlation to financial performance through reduced recruitment and onboarding costs. The relationship between the level of digitalization of analytical procedures and companies' ability to adapt to crisis phenomena is analyzed. To ensure the accuracy of the assessment, a balanced scorecard (BSC) was developed based on three vectors:

financial: integrating the Economic Value Added (EVA) model to assess real capital growth and determine whether the company generates value exceeding the cost of capital (WACC);

intellectual: encompassing the efficiency of talent utilization, key personnel stability, and knowledge management effectiveness;

market: considering the strength of the employer brand, customer loyalty (NPS), and market share in target technology niches.

The use of the Analytical Hierarchy Process (AHP) has been proven to allow for the calculation of a single, integrated performance indicator. This approach addresses the incomparability of quantitative and qualitative indicators, a common problem in IT project analysis. This enables objective comparative analysis between companies with different models: from outsourcing giants (SoftServe, EPAM) to successful product startups (Grammarly, MacPaw). Particular attention was paid to developing benchmarks for various IT market segments, allowing for the identification of a company's lifecycle stage and its competitive position.

The practical significance of this dissertation stems from the high practical utility of the developed theoretical and methodological principles, models, and tools for analyzing the effectiveness of IT companies in the digital economy. The proposed organizational and information model ensures structural integration of analytical procedures, accounting systems (ERP), and project management tools (Jira, GitHub), enabling management to increase the accuracy, speed, and flexibility of strategic decision-making. The benchmarking methodology, based on the integration of financial indicators with non-financial measures of intellectual capital, allows for objective benchmarking and assessment of the effectiveness of companies with different business models (product and service). This is particularly important in the IT industry, where intangible assets generate fundamental added value.

The use of a praxeological approach contributes to the increased rationality of each operation within software teams, which directly impacts the optimization of software product costs and increases the company's market value. Implementing the developed algorithms into internal management accounting systems increases the digital maturity of IT companies, contributes to the development of a holistic information architecture, automates the collection of data on human resource utilization, centralizes analytical information, and ensures business transparency for international investors. The practical value of the results is confirmed by the development of universal evaluation

algorithms that bridge the "information gap" between accounting data and actual software development processes.

The practical value of the dissertation is confirmed by the implementation of its results in the operations of several Ukrainian IT companies, as evidenced by relevant certificates: EPAM SYSTEMS LLC (Certificate No. 57 dated Feb 02, 2026); DNN IMPORT LLC (Certificate No. 29-1 dated Jan 29, 2026); DS CAPITAL LLC (Certificate No. 1610-26-1 dated Jan 16, 2026); ROZVYTOK LLC (Certificate No. 01/04-D dated Feb 04, 2026).

The research allows not only to deepen the theoretical understanding of the transformation of the "efficiency" category in the digital age but also to provide IT business entities with mechanisms to strengthen their competitiveness and enter international capital markets. The study substantiates that the application of the proposed analytical models increases business transparency for foreign investors and promotes the attraction of foreign direct investment. The dissertation was carried out in accordance with the research plans of the Department of Financial Analysis and Audit of SUTE. The author participated in 3 research projects (two with a state registration number).

Keywords: performance analysis, analysis, IT companies, IT sector, intellectual capital, EVA model, praxeological approach, organizational-informational model, digital economy, software capitalization, integral indicator, comparative analysis, digital transformation, financial indicators, non-financial indicators, Analytic Hierarchy Process, profitability, competitiveness, information technology.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ
Статті у наукових виданнях, індексованих у міжнародних наукометричних
базах даних (Scopus):

1. Bondar D., Kopotienko T., Nazarova K., Hordopolov V., Nezhyva M., Pavlov V. Management efficiency analysis of innovation process in the financial and economic activities of IT sphere enterprises. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2023. Vol. 6, No. 53. P. 96-111. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.53.2023.4207> (*особистий внесок здобувача - проведено аналіз сучасних світових та українських тенденцій інноваційного процесу в IT-сфері з акцентом на фінансові аспекти*).

Статті у наукових фахових виданнях України:

2. Павлов В. В., Бондар Д. В., Назарова К. О., Копотієнко Т. Ю. Інноваційний розвиток IT-сфери в Україні. Бізнес Інформ. 2023. № 6. С. 105–112. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-6-105-112> (*особистий внесок здобувача - здійснено аналіз макроекономічних показників інноваційного розвитку IT-сектору України та виявлено залежність між рівнем цифровізації бізнес-процесів і ринковою капіталізацією компаній*).
3. Бондар Д. В. Methodology for analyzing the efficiency of IT companies depending on the type of business model. Інтелект XXI. 2025. № 2. С. 23–28. URL: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2025-2.4>
4. Гордополов В. Ю., Бондар Д. В. Аналіз ефективності діяльності IT-компаній: компаративний підхід. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2025. № 344 (4). С. 328–333. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-344-4-45> (*особистий внесок здобувача - розроблено методiku компаративного аналізу ефективності IT-підприємств та здійснено розрахунок та порівняння показників*).
5. Бондар Д. В., Гордополов В. Ю. Особливості аналізу ефективності діяльності IT-компаній з різними типами бізнес-моделей. Via Economica. 2025. № 10. С. 13–18. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8559/2025-10-2> (*особистий внесок здобувача - досліджено праксеологічні аспекти аналізу*

ефективності та систематизовано відмінності між продуктовою та сервісною моделями ІТ-бізнесу).

У інших виданнях

6. Бондар Д.В., Гордополов В. Ю., Трансформація обліку, звітності та оподаткування в ІТ-індустрії: виклики та можливості для ефективного управління. Міжнар. наук.-практ. конф. Трансформація обліку та звітності в умовах соціально-економічних викликів (Київ, 27 берез. 2024 р.) / відп. ред. О. В. Фоміна, 2024. С. 342-347. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzEyMQ==/cd2a95d3dcc54b6aa53faffffa7b9394.pdf>
7. Бондар Д.В., Гордополов В. Ю., Система оцінювання впливу інноваційних технологій на розвиток іт-компаній. Міжнар. наук.-практ. конф. Новітні підходи до забезпечення економічної стабільності (Суми, 14 червня, 2024 р.) / 2024. С. 21-25. URL: <https://researcheurope.org/book-54/>
8. Бондар Д.В., Гордополов В. Ю., Перспективи та розвиток ІТ-компаній в умовах воєнного часу, Міжнар. наук.-практ. конф. Modern research in science and education (Chicago, USA, 9-13 NOV, 2023), відп. ред. Komarytskyu M.L., 2023, С. 935-940. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2023/11/MODERN-RESEARCH-IN-SCIENCE-AND-EDUCATION-9-11.11.2023.pdf>
9. Бондар Д.В., Методи оцінки ефективності функціонування ІТ-компаній, наук.-практ. конф. Modern Science: Exploring Theories, Innovations and Practical Solutions (Одеса, 30-31 грудня, 2024 р.) / 2024. С. 19-21. URL: https://www.eoss-conf.com/wp-content/uploads/2024/12/Odesa_Ukraine_30_12_24.pdf
10. Бондар Д.В., Методологічні аспекти оцінки ефективності управління ІТ-компаніями, Міжнар. наук.-практ. конф. Global Directions in Scientific Research and Technological Development (Валенсія, 27-29 січня, 2025 р.) / 2025. С. 15-18. URL: <https://doi.org/10.70286/eoss-27.01.2025>

Вклад авторів в зазначені наукові публікації є рівнозначним

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	14
ВСТУП.....	18
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ	28
1.1 Місія та тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній в умовах євроінтеграції	28
1.2. Сутність, зміст, ключові імперативи та параметри ефективності діяльності ІТ-компаній.	50
1.3. Концептуальні основи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах інформаційного суспільства.....	69
Висновки до розділу 1	97
РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ	100
2.1. Організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній	100
2.2. Трансформація облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній	116
2.3 Методика аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній	137
Висновки до розділу 2	155
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ	157
3.1. Удосконалення організаційних засад аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній	157
3.2. Праксеологічні засади аналізу діяльності ІТ-компаній	172
3.3 Компаративний аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній з використанням фінансової та нефінансової інформації.....	188
Висновки до розділу 3	207
ВИСНОВКИ	210
Список використаної літератури.....	218
Додатки.....	241

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

БВ	брутто-вартість за методом EVA
ВІК	вартість інвестованого капіталу
ВК	власний капітал
ВОК	власний оборотний капітал
ВП	вартість підприємства за методом EVA
ГК України	Господарський кодекс України
ГС	господарюючий суб'єкт
ДЗ	дебіторська заборгованість
Держстат	Державна служба статистики України
ДПС	Державна податкова служба України спеціальний правовий та податковий режим для ІТ-індустрії
Дія.City	в Україні
ДТЕУ	Державний торговельно-економічний університет
ЕВА (EVA)	економічна додана вартість (Economic Value Added)
ЕКОСОР	Економічна і соціальна рада ООН
ЕФ	економічна ефективність
ЄС	Європейський Союз
ЗВ	залишкова вартість
ЗС	звітність суб'єкта
ІЗ	інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки
ІК	інтелектуальний (інвестований) капітал
ІТ (IT)	інформаційні технології
КЗ	кредиторська заборгованість
КЕП	кваліфікований електронний підпис
МВ	майбутні витрати
МВФ	Міжнародний валютний фонд
МСБО (IAS)	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку
МСФЗ (IFRS)	Міжнародні стандарти фінансової звітності
НВ	нараховані відсотки
НДР	науково-дослідна робота

НМА	нематеріальні активи
НП(С)БО	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку
ОЗ	основні засоби
ОЕСР	
(OECD)	Організація економічного співробітництва та розвитку
ООН	Організація Об'єднаних Націй
П(С)БО	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку
ПВ EVA	поточна вартість економічної доданої вартості
ПВ ЗВ	поточна вартість залишкової вартості
ПЗ	програмне забезпечення
ПК	позиковий капітал на дату оцінки
ПКУ	Податковий кодекс України
ПП	податок на прибуток
РВК (ROE)	рентабельність власного капіталу (Return on Equity)
Р_ТС	рентабельність загальних витрат (Return on Total Cost)
СА	сума активів
ССП (BSC)	збалансована система показників (Balanced Scorecard)
США	Сполучені Штати Америки
ТОВ	товариство з обмеженою відповідальністю
УДК	Універсальна десятикова класифікація
ФЗ	фінансова звітність
ФОП	фізична особа-підприємець
ЦОД	центр обробки даних
ARPU	середній дохід на одного користувача (Average Revenue Per User)
BCG	матриця Бостонської консалтингової групи (Boston Consulting Group matrix)
BI	бізнес-аналітика (Business Intelligence)
BPM	управління бізнес-процесами (Business Process Management)
CAC	вартість залучення клієнта (Customer Acquisition Cost)
CAGR	сукупний середньорічний темп зростання (Compound Annual Growth Rate)
Churn Rate	коефіцієнт відтоку клієнтів

CLTV	пожиттєва цінність клієнта (Customer Lifetime Value)
	модель зрілості процесів розробки (Capability Maturity Model Integration)
CMMI	
CPU	центральний процесор (Central Processing Unit)
	система управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management)
CRM	
CSI	індекс задоволеності клієнтів (Customer Satisfaction Index)
	корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility)
CSR	
CVA	грошова додана вартість (Cash Value Added)
Debt Ratio	коефіцієнт фінансової залежності
EBIT	прибуток до вирахування відсотків та податків
EBITDA	прибуток до вирахування відсотків, податків та амортизації
	індекс лояльності співробітників (Employee Net Promoter Score)
eNPS	
Equity Ratio	коефіцієнт автономії (власного капіталу)
	система планування ресурсів підприємства (Enterprise Resource Planning)
ERP	
ESG	екологічне, соціальне та корпоративне управління
GCP	хмарна платформа Google (Google Cloud Platform)
I-DESI	Міжнародний індекс цифрової економіки та суспільства
	International Data Corporation (аналітична компанія в сфері IT)
IDC	
IoT	інтернет речей (Internet of Things)
ISO	Міжнародна організація зі стандартизації
KPI	ключові показники ефективності (Key Performance Indicators)
LTV	пожиттєва цінність клієнта (Lifetime Value)
MVA	ринкова додана вартість (Market Value Added)
	чистий операційний прибуток після оподаткування (Net Operating Profit After Tax)
NOPAT	
NPS	індекс лояльності клієнтів (Net Promoter Score)
ORCID	відкритий ідентифікатор дослідника та автора
P&L	звіт про прибутки та збитки (Profit and Loss)

	аналіз політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та правових факторів
PESTEL	
Quick Ratio	коефіцієнт швидкої ліквідності
R&D	дослідження та розробки (Research and Development)
	рентабельність собівартості реалізованої продукції (Return on Cost of Goods Sold)
R_COGS	
RAM	оперативна пам'ять (Random Access Memory)
RBV	ресурсоорієнтований підхід (Resource-based view)
Retention	
Rate	коефіцієнт утримання клієнтів
	виручка на одного працівника в еквіваленті повної зайнятості
Revenue/FTE	
ROA	рентабельність активів (Return on Assets)
ROCA	рентабельність оборотних активів (Return on Current Assets)
ROI	рентабельність інвестицій (Return on Investment)
	операційна рентабельність / рентабельність продажів (Return on Sales)
ROS	
SaaS	програмне забезпечення як послуга (Software as a Service)
	розширене програмне забезпечення для управління бізнес-процесами
SAP	
	життєвий цикл розробки ПЗ (Software Development Life Cycle)
SDLC	
SLA	угода про рівень послуг (Service Level Agreement)
SWOT	аналіз сильних, слабких сторін, можливостей та загроз
Time-to-Market	час виходу продукту на ринок
UX	досвід користувача (User Experience)
	середньозважена вартість капіталу (Weighted Average Cost of Capital)
WACC	

ВСТУП

Актуальність теми. Перехід глобальної цивілізації до шостого технологічного устрою призвів до фундаментальних та незворотних змін у всіх стратегічних вимірах суспільного життя. Цей етап ознаменував перехід глобальної економічної системи в еру NBIC (нано-, біо-, інформаційно-когнітивних) технологій, де визначальним вектором розвитку є масове впровадження інтелектуальних агентів, функціонування глобальних інформаційно-комунікаційних мереж наступного покоління та використання недефективних, високошвидкісних обчислювальних систем. Ці цифрові умови стали технологічною основою, на якій базується сучасний ІТ-бізнес. За таких обставин інтеграція українських ІТ-компаній у міжнародне економічне середовище є не лише конкурентною перевагою, але й стратегічним процесом успішного входження України в новий світовий ринковий простір.

Актуалізує тему дослідження той факт, що вітчизняний ІТ-сектор, який станом на сьогодні за даними офіційних реєстрів нараховує 2234 активні компанії (зокрема 533 сервісні компанії та 1701 розробника власних програмних продуктів), демонструє виняткову адаптивність та стійкість навіть в екстремальних умовах воєнного стану [21; 16]. Будучи ключовим рушієм цифровізації національної економіки, галузь забезпечує стабільно високі обсяги валютних надходжень та робить вагомий інтелектуальний внесок у розвиток інформаційного суспільства.

Однак, стрімкий розвиток галузі виявив критичне методологічне протиріччя: існуючі традиційні методи економічного аналізу, засновані на класичних фінансових моделях (таких як модель «Дюпон»), вже не повною мірою відповідають динаміці ІТ-бізнесу. В умовах економіки знань ключову додану вартість генерують не матеріальні активи, а програмні алгоритми, штучний інтелект та унікальний інтелектуальний капітал людських ресурсів.

Актуальними стають нові методологічні підходи, оскільки в управлінській практиці існує значний «інформаційний розрив» між статичною бухгалтерською

звітністю та динамічними реальними процесами розробки програмного забезпечення. Традиційні показники рентабельності активів або оборотності запасів сьогодні мають доповнюватися поглибленим моніторингом даних систем управління проектами та клієнтами (Jira, CRM, ERP), а також специфічними нефінансовими показниками.

Проблематика підвищення ефективності діяльності ІТ-компаній є критично важливою, адже відсутність адекватного аналітичного інструментарію стримує інвестиційну привабливість сектору, послаблює фінансову стійкість суб'єктів господарювання та створює загрози втрати конкурентних позицій вітчизняних розробників на висококонкурентному світовому ринку. Аналіз досліджень переконує, що значний внесок в теоретичні основи проведення аналізу ефективності діяльності підприємств зробили такі науковці, як І.О. Бланк, Т. Бачинський, В.Ю. Гордополов, О.Ю. Івченкова, В.С. Купріянова, О.В. Литвинова, А.О. Лях, Є.В. Мних, К.О. Назарова, М.М. Оленєв, В.В. Павлов, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Плахотнікова, С.В. Смерічевська, Г.М. Шведова, М.Г. Чумаченко й інші. В той же час аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах цифрової економіки потребує нових знань із суміжних, технічних галузей науки. Важливі аспекти теорії та практики аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній потребують подальших наукових досліджень і розробок у напрямку вдосконалення. Недостатнє висвітлення питань дослідження в економічній літературі, їхня практична значущість визначають тему і спрямованість дисертаційної роботи.

Актуальність дослідження ще більше посилюється об'єктивною необхідністю впровадження нових форм управління на основі хмарних технологій та систем обробки великих даних. Ефективність сучасного ІТ-підприємства сьогодні визначається не лише чистим прибутком, але й раціональністю архітектури використання високотехнологічних ресурсів, глибиною інтеграції ІТ-аутсорсингу в бізнес-процеси та рівнем цифрової зрілості всіх рівнів управління. Нові результати дослідження можуть забезпечити топменеджмент та власників бізнесу ефективними прикладними інструментами

для об'єктивної оцінки інвестицій у цифрову трансформацію, розрахунку загальної вартості володіння ІТ-активами та прогнозування рентабельності інвестицій (ROI) у нематеріальні активи.

Актуальність та практична значущість окресленого дослідження полягає в розробці авторської інтегрованої системи, яка органічно поєднує стратегічні фінансові показники (модель EVA) із сучасними управлінськими метриками (система збалансованих показників BSC, ключові показники ефективності KPI, метод оцінки компетенцій "360°"). Це дозволяє сформувати багаторівневу аналітичну модель моніторингу, яка гарантує стабільне зростання ринкової вартості капіталу компанії в умовах жорсткої конкуренції в епоху цифрової економіки.

Вищезазначений комплекс наукових та практичних чинників свідчить про те, що система економічного аналізу ефективності ІТ-компаній потребує докорінного переосмислення та удосконалення як у теоретико-методологічних, так і в прикладних аспектах, що і зумовило вибір теми, об'єкта, предмета та мети дисертаційної роботи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами та темами. Окремі положення і рекомендації, викладені у дисертаційній роботі, є складовими науково-дослідних робіт Державного торговельно-економічного університету у рамках тем: «Комплексний аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах диджиталізації економіки» – розроблено систему фінансових і нефінансових показників, критерії їх оцінки для здійснення аналізу ефективності ІТ-компаній; «Антикорупційний аудит підприємств критичної інфраструктури та суспільного значення» (номер державної реєстрації 0123U101987, замовник МОН України) – розробка концепції праксеології антикорупційного аудиту підприємств критичної інфраструктури та суспільного значення; обґрунтування аудиторської синергії в забезпеченні прозорості антикорупційної політики підприємств критичної інфраструктури та суспільного значення; розробка вимог до професійної відповідальності суб'єктів проведення аудиту антикорупційної діяльності; «Антикорупційні фінансові розслідування та аудит закупівель за

стандартами НАТО в системі національної безпеки України» (номер державної реєстрації 0125U002048, замовник МОН України) - обґрунтування імперативів антикорупційних фінансових розслідувань та аудиту закупівель за стандартами НАТО; систематизація, аналіз та оцінка стандартів НАТО, які стосуються закупівель на предмет гармонізації з антикорупційною стратегією та реформою системи оборони в Україні. комплексний компаративний аналіз соціально-економічного і соціально-політичного потенціалів антикорупційних фінансових розслідувань суб'єктів аудиторської діяльності для потреб національної безпеки України.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертації є обґрунтування теоретико-методологічних та організаційних засад, а також розроблення практичних положень з аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.

Виходячи з поставленої мети, для її досягнення було сформовано такі завдання:

1. Проаналізувати тенденції розвитку вітчизняних підприємств ІТ-сектору їх місій та візій в умовах євроінтеграції.
2. Здійснити аналіз переваг та недоліків в діяльності вітчизняних, європейських та міжнародних ІТ-компаній.
3. Визначити сутність, зміст та обґрунтувати ключові імперативи і параметри ефективності діяльності ІТ-компаній.
4. Дослідити концептуальні основи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах інформаційного суспільства.
5. Розробити науково обґрунтовану організаційно-інформаційну модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.
6. Обґрунтувати трансформацію облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.
7. Удосконалити методику аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.
8. Визначити напрями удосконалення організаційних засад аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.
9. Обґрунтувати праксеологічні засади аналізу діяльності ІТ-компаній.

10. Здійснити компаративний аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній з використанням фінансової та нефінансової інформації.

Гіпотеза дослідження полягає у тому, що застосування спеціалізованих процедур аналізу ефективності діяльності дозволить ІТ-компаніям підвищити рівень конкурентоспроможності, результативність діяльності, збільшити вартість капіталу та покращити фінансовий стан.

Об'єкт дослідження – процес аналізу ефективності господарської діяльності ІТ-компаній.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методологічних, організаційних засад та практичних аспектів аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.

Методи дослідження включають загальнонаукові та емпіричні прийоми економічної науки. У процесі дослідження аналізу ефективності діяльності ІТ-компанії використовуються такі методи, як порівняння (в т.ч. для визначення спільних рис і відмінностей у показниках діяльності суб'єктів господарювання), абстрагування (з метою відокремлення суттєвих та несуттєвих чинників, що впливають на ефективність аналізу), аналіз (для дослідження стану, розвитку та трендів в діяльності ІТ-компанії та аналізу їх господарювання), конкретизація тощо. Під час проведення дослідження аналізу застосовуються такі методи, як синтез, індукція, дедукція. Емпіричні прийоми досліджень охоплюють органолептичні, розрахунково-аналітичні, а також прийоми документалістики, інформатики, синтезування.

Інформаційну базу дисертаційного дослідження становлять вітчизняні та зарубіжні наукові праці, присвячені обліку та фінансового прогнозування, інформаційні та аналітичні матеріали, наукові статті, звіти, нормативно-правові документи, матеріали міжнародних науково-практичних конференцій, а також статистичні та аналітичні дані Державної служби статистики України, Національного банку України, інформаційно-аналітичні збірники, бюлетені та огляди. Крім того, використовуються інформаційні звіти національних і зарубіжних дослідницьких центрів, рейтингових агенцій, експертні аналітичні

матеріали, підсумки власних наукових досліджень, а також аналітична й інформаційна інформація з відкритих джерел, фінансова та інша звітність ІТ-компаній та дані з платформ Jira, CRM і білінгу.

Наукова новизна основних положень і одержаних автором результатів, що виносяться на захист, полягає у такому:

удосконалено:

- концептуальні засади аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах інформаційного суспільства, що базуються на застосуванні праксеологічного підходу. На відміну від існуючих підходів (ресурсного, фінансового, процесного), запропонована концепція розглядає ефективність як похідну від раціональності кожної окремої операції всередині команди (від написання програмного коду до технічної підтримки користувачів) у межах цифрової трансформації, а також параметри ефективності діяльності ІТ-компанії в цілому (рентабельність, оборотність, ділова активність, тощо). Це дозволило інтегрувати оцінку стану ІТ-інфраструктури, бізнес-процесів та інтелектуального капіталу в єдину аналітичну систему, що забезпечує комплексне розуміння джерел створення доданої вартості в ІТ-бізнесі.

- організаційно-інформаційну модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній, яка, на відміну від традиційних статичних моделей, базується на автоматизованому зборі та консолідації даних з різномірних джерел (CRM, Jira/Confluence, системи білінгу та маркетингові платформи). Модель структурована за чотирма рівнями (первинні дані, аналітична обробка, бізнес-процеси та стратегічні цілі), що дозволяє досягти безперервності моніторингу та забезпечує менеджмент інформацією для миттєвого реагування на відхилення у виробничому циклі розробки програмного забезпечення;

- методику трансформації облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній, що передбачає впровадження диференційованого підходу до оцінки програмних продуктів. Методика включає чіткі критерії вибору між дохідним та витратним методами оцінки залежно від стадії життєвого циклу продукту та функціональних сценаріїв його

використання. Це дозволяє нівелювати розбіжності між бухгалтерською собівартістю та реальною ринковою ціною програмних рішень, забезпечуючи достовірність показників рентабельності;

- систему параметрів ефективності діяльності IT-компаній, що реалізована шляхом інтеграції фінансових індикаторів (модель EVA) із нефінансовими метриками, специфічними для IT-галузі (вартість залучення клієнта CAC, вартість життя клієнта LTV, рівень відтоку клієнтів Churn rate, показники кваліфікації інженерного персоналу). Така інтеграція дозволяє врахувати критичні фактори успіху — «силу бренду роботодавця» та «лояльність клієнтів», що є визначальними для довгострокової стійкості компаній;

- праксеологічні засади організації аналітичного процесу, що охоплюють розроблений 11-етапний план проведення аналізу: від декомпозиції стратегічних цілей до розробки заходів з використання виявлених резервів. Впровадження цієї послідовності дозволяє структурувати роботу підрозділів (фінансового, технічного, маркетингового), чітко розподілити повноваження та забезпечити трансформацію аналітичних результатів у конкретні управлінські рішення щодо оптимізації витрат.

дістали подальшого розвитку:

- методичні підходи до проведення компаративного аналізу ефективності діяльності IT-компаній із застосуванням методу аналізу ієрархій та попарних порівнянь. Це дозволило розробити диференційовані алгоритми обчислення інтегрального індексу для різних бізнес-моделей (сервісних, публічних та продуктових компаній), що забезпечує можливість об'єктивного порівняння їх результативності за єдиною шкалою, незважаючи на значну варіативність операційної діяльності.

- методичний підхід до організації інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу ефективності, заснований на цілеспрямованій інтеграції внутрішніх операційних даних (із систем Jira, CRM, GitHub) та зовнішніх ринкових показників. Суть підходу полягає в дотриманні принципів релевантності та адаптивності, що дозволяє гнучко трансформувати аналітичні

процедури відповідно до цифрової зрілості IT-компанії. Це забезпечує створення зворотного зв'язку між результатами порівняльного аналізу та розробкою управлінських стратегій, підвищуючи точність прийняття рішень в умовах ринкової невизначеності.

Практичне значення результатів дослідження полягає в розробці та впровадженні прикладного інструментарію, що дозволяє суттєво підвищити якість аналітичного забезпечення управління IT-бізнесом. Основні результати дослідження доведені до рівня практичних рекомендацій та впроваджені в діяльність:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕПАМ СИСТЕМЗ» (акт впровадження №57 від 02.02.2026 р.) — впроваджено концептуальну організаційно-інформаційну модель аналізу на основі інтеграції даних ERP та CRM-систем. Це дозволило систематизувати потоки первинної інформації, автоматизувати формування аналітичних звітів та усунути інформаційні розриви між підрозділами, що скоротило час на обробку даних і прийняття управлінських рішень.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ДНН ІМПОРТ» (довідка №29-1 від 29.01.2026 р.) — імплементовано механізми адаптації аналітичних процедур до умов воєнного стану та макроекономічної нестабільності. Використання прогностичних моделей дозволило компанії ідентифікувати критичні ризики для безперервності бізнесу, здійснювати оперативний моніторинг зовнішніх загроз та їх впливу на грошові потоки, забезпечуючи фінансову безпеку в кризовий період.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ДС КАПІТАЛ» (довідка №1610-26-1 від 16.01.2026 р.) — застосовано методику оцінки успішності IT-бізнесу на основі моделі економічної доданої вартості (EVA). Це дозволило змінити вектор аналізу з бухгалтерського прибутку на процес створення реальної вартості для стейкхолдерів, що забезпечило обґрунтованість довгострокових капіталовкладень у нові технологічні розробки з урахуванням вартості залученого капіталу.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «РОЗВИТОК» (довідка №01/04-D від 04.02.2026 р.) — застосовано методику розрахунку інтегрального індексу ефективності суб'єкта господарювання на основі методу аналізу ієрархій. Це дозволило запровадити систему зважених показників, що інтегрує фінансові індикатори з якісними характеристиками проєктів, та забезпечило можливість комплексного моніторингу результативності бізнес-моделі підприємства за допомогою єдиного інтегрованого показника для потреб менеджменту.

Наукові розробки автора можуть бути використані іншими суб'єктами ІТ-індустрії для побудови ефективних систем внутрішнього аналізу, оптимізації бізнес-процесів та підвищення інвестиційної привабливості в умовах цифрової трансформації економіки.

Особистий внесок здобувача. Дисертаційне дослідження є результатом самостійної та завершеної наукової роботи автора. Усі основні положення, результати аналізу, узагальнення, висновки та практичні рекомендації, представлені в дисертації та винесені на захист, отримані особисто здобувачем і становлять його власний науковий внесок. У випадках, коли використовувалися наукові праці, опубліковані у співавторстві, у тексті дисертації представлені лише ті положення, ідеї та висновки, які є результатом самостійних досліджень автора.

Апробація результатів дослідження. Результати дисертаційного дослідження та його ключові положення представлені на наукових і науково-практичних конференціях, форумах та круглих столах, зокрема: Міжнародній

науково-практичній конференції «Трансформація обліку та звітності в умовах соціально-економічних викликів», Київ, 27 березня 2024; Міжнародній науково-практичній конференції «Новітні підходи до забезпечення економічної стабільності», Суми, 14 червня, 2024; Міжнародній науково-практичній конференції «Modern research in science and education», м. Чикаго, 9-13 листопада, 2023; Всеукраїнській науково-практичній конференції «Modern Science: Exploring Theories, Innovations and Practical Solutions», Одеса, 30-31 грудня, 2024;

Міжнародній науково-практичній конференції «Global Directions in Scientific Research and Technological Development», Валенсія, 27-29 січня, 2025; Всеукраїнський круглий стіл «Фінансовий контроль, аналіз та аудит у забезпеченні євроінтеграційного розвитку України», Київ, 22 жовтня 2025.

Публікації. Публікації. За результатами дослідження опубліковано 10 наукових праць, з них: 4 – у наукових фахових виданнях України, 1 – у наукових періодичних виданнях інших країн, що включені до міжнародної наукометричної бази Scopus; 5 – у збірниках матеріалів міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференцій.

Обсяг та структура дисертації. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (210 найменувань) та 17 додатків на 22 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації складає 200 сторінок друкованого тексту, в тому числі 34 таблиці на 41 сторінках та 31 рисунок на 28 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ

1.1 Місія та тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній в умовах євроінтеграції

ІТ-компанія – це підприємство, що працює у сфері ІТ-бізнесу (бізнесу інформаційних технологій). Роль ІТ-компанії в економіці полягає у тому, що вона створює або генерує продукт у сфері інформаційних технологій, чим саме робить внесок у розвиток суспільства.

В Україні ІТ-компанії за характером діяльності можна розділити на такі види:

- продуктові компанії (Product Companies);
- аутсорсингові (сервісні) компанії (Outsource Companies);
- аутстафінгові компанії (Outstuffing company);
- торгові ІТ-компанії (Sales IT-Company);
- консалтингові компанії [5, с.90].

Але що це за компанії і чим вони відрізняються одна від іншої?

Продуктові компанії – компанії, які займаються виготовленням програмних продуктів. Під продуктом потрібно розуміти розроблення, створення та супровід різних ІТ-проектів, наприклад розробку мобільних застосунків, розробку сервісів, розробку соціальних мереж, інтернет-магазинів, розробка середовищ для програмування, антивіруси, ігри, CRM тощо. Продуктові компанії займаються не тільки розробкою продуктів, а і розкруткою, реалізацією нових функцій, підтримкою, програмним виправленням помилок в ІТ-продуктах. В даних компаніях замкнутий цикл стороння від зародження ідеї і до реалізації програмних ІТ-продуктів.

Аутсорсингові (сервісні) компанії - компанії, які розробляють продукти, сервіси і додатки на ПЗ (програмне забезпечення), але не для свого використання чи продажу, а на замовлення третіх осіб із залученням сторонніх фахівців чи

інших ІТ-компаній, які надають послуги з розробки та впровадження окремих ІТ-продуктів. Тобто додатково перекупаючи послуги. Для сучасного бізнесу не завжди є економічно виправдано тримати великий штат співробітників і більш раціонально делегувати частину завдань сторонній організації. Такі компанії беруть розробку та впровадження продуктів і сервісів “під ключ”. Майже будь-яка сфера бізнесу має свій сайт, мобільний додаток чи інтернет-магазин, але найчастіше власники бізнесів можуть бути не пов’язані зі сферою ІТ. Тому для створення і технічної підтримки сервісів наймають аутсорсингові ІТ-компанії, які розробляють продукти і сервіси “під ключ”, при цьому власникам бізнесів не потрібно тримати штат ІТ-спеціалістів, таких як: програмістів, тестувальників, розробників, системних адміністраторів тощо. При цьому економлячи зарплатний фонд на утриманні штату співробітників ІТ-департаменту.

Аутстафінгові компанії – компанії, у яких орендують ІТ-фахівців для роботи над певним проєктом у замовника. Тобто компанія замовник отримує тимчасового співробітника зі сторонньої компанії для роботи над конкретним завданням чи проєктом. При цьому ІТ-фахівець під час його оренди, є працівником аутстафінгової компанії і саме вона виплачує йому зарплату за виконану роботу, а не замовник. Коли йде мова про аутстафінгові компанії, то маємо справу з компанією посередником, яка займається перепродажем ІТ-фахівців замовнику [29; 95].

Торгові ІТ-компанії – компанії, які займаються імпортом спеціалізованого телекомунікаційного обладнання (мережеве обладнання, серверне обладнання), з подальшою реалізацією цього обладнання на території України через партнерський канал згідно класичної схеми дистрибуції. Дані компанії мають відповідні контракти з міжнародними постачальниками чи виробниками обладнання, у тому числі ексклюзивні, також мають відповідний рівень технічної кваліфікації для налаштування і підтримки обладнання підтверджену міжнародними сертифікатами виробника, а також повинні забезпечувати гарантійне і післягарантійне обслуговування обладнання виробника, забезпечувати асортимент складу їхньої продукції, а в деяких випадках має бути

ліцензіатом інтелектуальної власності для ввезення певного типу обладнання на територію України. Слід одразу звернути особливу увагу на їх конкурентну перевагу та створення унікальних торгових пропозицій, попередньо провівши перед цим аналіз конкурентів і ринку та розробивши спеціальний рівень партнерських цін у каналі продажів.

ІТ-компанії у сучасному світі відіграють дуже важливу роль у забезпеченні інноваційного прогресу та у розвитку економіки. Не є винятком також українські ІТ-компанії, які з кожним роком стають все більше стають ключовими гравцями на світовому ринку. Підприємства цього типу надають високоякісні послуги та розробляють продукти з використанням найновітніших технологій і в цьому полягає їх місія. Це стало можливо завдяки досвіду фахівців, їх кваліфікації, які працюють в компанії. ІТ-компанії ставлять собі за мету збільшення конкурентоспроможності та задоволення потреб їхніх клієнтів.

Євроінтеграція є важливим фактором впливу на розвиток українських ІТ-компаній. Євроінтеграція зумовлена тим, що відкривається доступ до ринків Європи, забезпечуючи нові можливості для розвитку бізнесу та залучення інвестицій. Для покращення роботи українські ІТ-компанії використовують європейські стандарти та вимоги до якості їхніх продуктів. Однією з найважливіших тенденцій розвитку вітчизняних ІТ-компаній є зростання їх кількості та обсягу діяльності. За даними Міністерства цифрової трансформації станом на кінець 2024 року в Україні працюють 2234 ІТ-компанії, з них 533 сервісні компанії та 1701 – розробників програмних продуктів (Рис. 1.1).

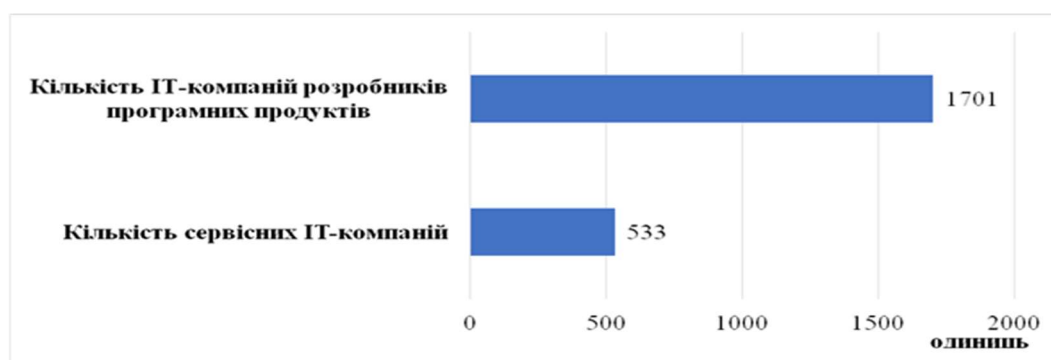


Рис. 1.1 Кількість ІТ-компаній в Україні у 2024 році, од.

Джерело: складено автором на основі [21; 16]

Ще однією важливою тенденцією є зростання кількості фахівців в ІТ-індустрії. За даними Мінюсту, кількість ІТ-фахівців в Україні нараховує 275 279 тис. у 2024 році - збільшення на 1.3% порівняно з минулим роком, 271 699 тис. у 2023 році - збільшення на 13% відповідно до 2022 року, де кількість ІТ-спеціалістів складало 239 906 тис. осіб, також на 13% більше ніж в 2021 році, де кількість ІТ-спеціалістів складала 212 587 тис. осіб (Рис. 1.2)

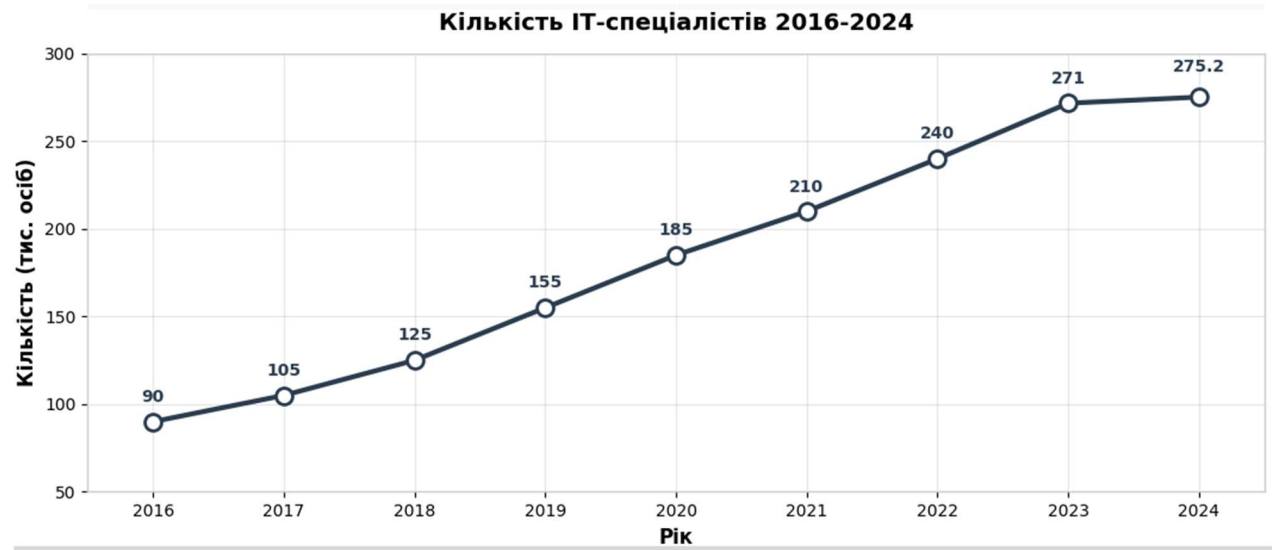


Рис. 1.2 Загальна кількість ІТ-спеціалістів протягом 2016-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [40; 36; 45]

Це дозволяє компаніям залучати висококваліфікованих фахівців та забезпечувати високу якість робіт.

Важливою тенденцією є збільшення обсягу експорту ІТ-послуг. За даними Української ІТ-асоціації (Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Обсяги експорту ІТ-послуг 2013-2024 рр.

Рік	Млрд. дол. США	Зростання у %
2013	1,29	--
2014	1,5	16,28%
2015	1,66	10,67%
2016	1,97	18,67%
2017	2,48	25,89%
2018	3,2	29,03%
2019	4,2	31,25%
2020	5,0	19,05%
2021	6,9	38,00%
2022	7,4	7,25%

2023	6,7	-9,46%
2024	6,4	-4,48%

Джерело: складено автором на основі [33; 8; 45]

Згідно даними зазначеним у Таблиці 1.1, після багаторічного періоду стрімкого росту ІТ-сектору України, спостерігається певна корекція обсягів експорту у 2023-2024 рр., у 2023 році експорт ІТ-послуг склав 6,7 млрд. доларів США, що на 9.46% менше порівняно з рекордним 2022 роком, який складав 7,4 млрд. доларів США в порівнянні з 2021 роком, де обсяг ІТ-послуг складав 6,9 млрд. доларів США, а у 2020 році обсяг ІТ-послуг складав 5 млрд. доларів США. (Рис. 1.3).

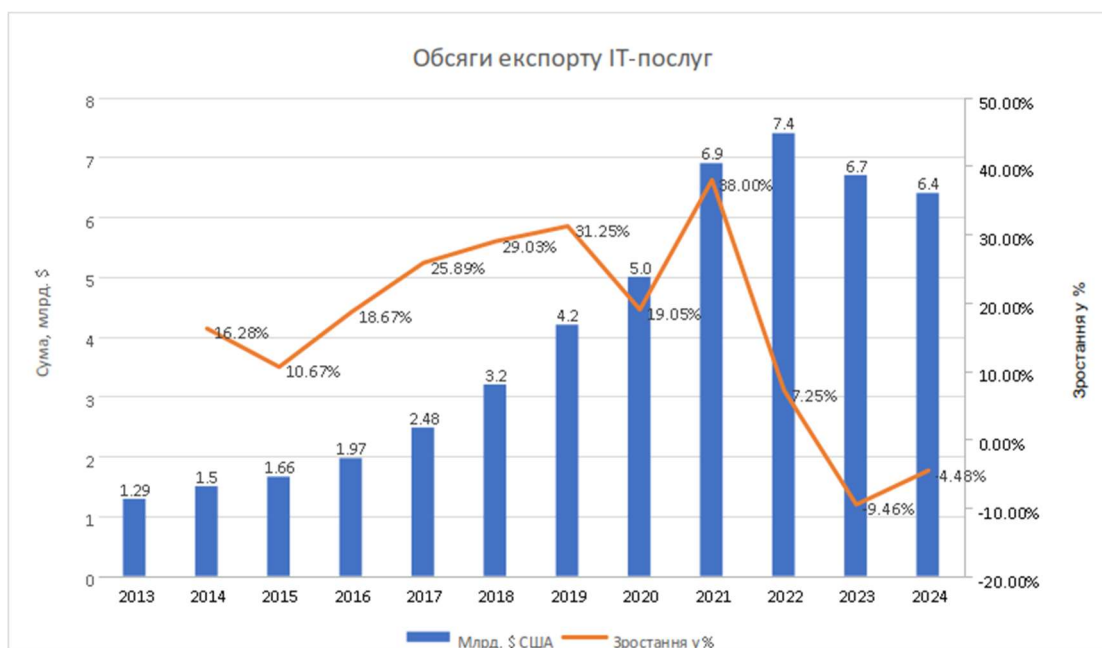


Рис. 1.3 Обсяги експорту ІТ-послуг 2013-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [33; 8; 45]

Показники експорту найкраще характеризують розвиток певної галузі на міжнародному ринку. Загальний обсяг експорту ІТ послуг зростав стабільно протягом аналізованого періоду з 2013 по 2022 роки. Це свідчить про поступове зміцнення позицій українських ІТ-компаній на світовому ринку. Зростання експорту ІТ послуг в Україні відзначається вищим темпом у 2014, 2016, 2017, 2018, 2019, 2021 та 2022 роках. За оцінками, незначна тенденція до зниження

продовжитися у 2023-2024 роках, що відображає складні умови функціонування галузі на тлі затяжної війни та глобальної економічної нестабільності. Ці роки з 2013 по 2022 роки представляють значні періоди зростання, що можуть бути пов'язані з активними реформами та розвитком українського ІТ-сектору.

Зростання експорту ІТ послуг у 2022 році становить 7,25%. Це свідчить про продовження позитивних тенденцій розвитку українського ІТ-сектору та його здатності до залучення нових клієнтів та ринків. Загальний обсяг експорту ІТ послуг зріс майже у 5,3 рази за період з 2013 до 2022 року[8].

Це вражаюче зростання свідчить про потужний потенціал українського ІТ-сектору та його здатність до постійного розвитку. Згідно приведених даних, показники експорту ІТ послуг в Україні свідчать про поступовий ріст та успіх українського ІТ-сектору на міжнародній арені.

Прогнозоване збільшення експорту ІТ-послуг у майбутньому дозволяє припустити, що українські ІТ-компанії продовжать свій позитивний розвиток та займатимуть все більшу частку на глобальному ринку.

Це свідчить про зростання конкурентоспроможності українських ІТ-компаній на світовому ринку.

Місія українських ІТ-компаній полягає у наданні високоякісних послуг та продуктів з використанням новітніх технологій, що сприяє їхній конкурентоспроможності.

Євроінтеграція впливає на розвиток українських ІТ-компаній, забезпечуючи нові можливості для залучення інвестицій та розвитку бізнесу.

Тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній пов'язані зі зростанням попиту на цифрові технології в різних сферах життя.

Так, наприклад, у зв'язку з пандемією COVID-19, зросла потреба віддаленої роботи, електронній комунікації та онлайн-платформах, що стимулює розвиток ІТ-індустрії в Україні.

Окрім того, на сьогоднішній день відбувається перехід до концепції "індустрії 4.0", яка базується на цифровій трансформації виробництва та бізнес-

процесів. Це зумовлює розвиток ІТ-компаній, які можуть надавати послуги з автоматизації та оптимізації виробничих процесів.

Іншою важливою тенденцією є зростання кількості стартапів та інноваційних проєктів в ІТ-індустрії. В Україні діє низка інкубаторів та акселераторів, які допомагають молодим компаніям отримати інвестиції та розвинути.

Загальна тенденція розвитку вітчизняних ІТ-компаній полягає у забезпеченні високої якості продуктів та послуг з використанням новітніх технологій, що дозволяє їм успішно конкурувати на світовому ринку та привертати інвестиції для подальшого розвитку.

До інших важливих тенденцій розвитку вітчизняних ІТ-компаній можна віднести збільшення кількості аутсорсингових компаній, які надають послуги розробки програмного забезпечення та інформаційних технологій.

Такий підхід дозволяє знизити витрати на створення та підтримку власної ІТ-інфраструктури, а також привернути висококваліфіковані кадри з усього світу. Важливим напрямком розвитку є впровадження системи управління якістю за міжнародними стандартами, такими як ISO 9001:2015 [89], що сприяє підвищенню довіри клієнтів та забезпечує високу якість продуктів та послуг.

Не менш важливою тенденцією є розвиток інфраструктури ІТ-сектору в Україні, зокрема створення ІТ-парків, інноваційних центрів та спеціалізованих кластерів, таких як Київський ІТ-кластер, Одеський ІТ-кластер, Харківський ІТ-кластер, Одеський ІТ-кластер, Львівський ІТ-кластер та інші, що забезпечують необхідну інфраструктуру для розвитку ІТ-компаній та привертає іноземні інвестиції. Тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній включають ряд позитивних тенденцій, які забезпечують стабільний розвиток та успішну конкуренцію на світовому ринку. Однак, ці тенденції потребують підтримки з боку держави та бізнес-спільноти, щоб продовжувати розвиватися в майбутньому.

Важливою тенденцією розвитку вітчизняних ІТ-компаній є збільшення уваги до розробки та впровадження інноваційних технологій. Завдяки активному

впровадженню штучного інтелекту, машинного навчання, блокчейну, Інтернету речей (Internet of Things – IoT[114]) та інших новітніх технологій, компанії можуть створювати унікальні продукти та послуги, що забезпечують їх конкурентоспроможність та збільшення обсягу продажів.

Крім того, з'являється все більше ІТ-компаній, які спеціалізуються на розробці та впровадженні програмних продуктів та послуг для специфічних галузей, наприклад, медицини, фінансів, авіації, логістики та інших. Це дає можливість створювати спеціалізовані рішення та підвищує ефективність використання технологій в різних сферах.

Зростання кількості стартапів та інноваційних підприємств є ще однією важливою тенденцією розвитку вітчизняної ІТ-галузі. Стартапи стають джерелом нових ідей та технологічних рішень, що забезпечує створення конкурентоспроможних продуктів та послуг в майбутньому.

Можна зробити висновок, що тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній є позитивними та сприяють створенню інноваційних продуктів та послуг, забезпеченню конкурентоспроможності на міжнародному ринку та розвитку української економіки в цілому.

Окрім розробки програмного забезпечення, вітчизняні ІТ-компанії займаються імпортом мережевого обладнання (бізнес-модель торгової ІТ-компанії) для використання у своїх проєктах. Імпорт такого обладнання є важливим елементом розвитку інфраструктури ІТ-компаній та телекомунікаційних компаній, які надають послуги у сфері ІТ.

В Україні функціонує багато компаній, які займаються поставками мережевого обладнання для ІТ-компаній. Такі компанії пропонують широкий спектр продуктів, що включає в себе мережеві комутатори, маршрутизатори, мережеві екрани, маршрутизатори, забезпеченням безпеки та інші типи обладнання.

Особлива увага приділяється імпорту високотехнологічних рішень у сфері мережевого обладнання, відомих А-брендів CISCO, Huawei, Juniper, HPE, які забезпечують безпеку та надійність мережевих з'єднань та служать

корпоративним стандартом для побудови відмовостійких мереж. ІТ-компанії потребують якісного мережевого обладнання для створення високоефективних та надійних мереж для своїх клієнтів, що дозволяє їм бути конкурентоздатними на ринку.

Імпорт мережевого обладнання є важливою складовою розвитку ІТ-компаній в Україні, що дозволяє їм створювати надійні та ефективні мережі для своїх клієнтів. Це також є важливим фактором розвитку української економіки, оскільки збільшення обсягів імпорту мережевого обладнання забезпечує зростання виробництва та збільшення зайнятості, створення нових робочих місць у цій галузі та оплату податків державі.

Значна кількість вітчизняних ІТ-компаній активно розвивається в напрямку використання хмарних технологій. Хмарні сервіси, такі як Amazon Web Services, Microsoft Azure та Google Cloud Platform, набувають все більшої популярності серед ІТ-компаній. Використання хмарних технологій дозволяє компаніям знизити витрати на обладнання та забезпечення його функціонування, а також збільшити масштабованість своїх продуктів і послуг, а головне перенести ЦОДи (центри обробки даних) клієнтів за територію України, це дуже актуально під час воєнних дій у країні та забезпечити 99,99% аптайм обладнання (безперебійна робота обладнання) для безперебійного доступу зі сторони бізнесу.

ІТ-компанії стають все більш орієнтованими на користувача та його потреби. Відповідно, компанії зосереджують свою увагу на розробці продуктів, які забезпечують зручність користування та задоволення потреб клієнтів. В цьому контексті, дедалі більше компаній використовують методології Agile та Scrum, які дозволяють швидко реагувати на зміни в потребах користувачів та забезпечувати ефективну комунікацію між розробниками та замовниками.

Крім того, вітчизняні ІТ-компанії зосереджують свою увагу на розробці продуктів, які спрямовані на автоматизацію бізнес-процесів та підвищення продуктивності роботи підприємств. Розробка імовірності аналітики, машинного навчання та штучного інтелекту є невід'ємною частиною розробки продуктів у сфері ІТ.

Додатковою тенденцією, що можна спостерігати в розвитку вітчизняних ІТ-компаній, є зростання популярності хмарних технологій. Хмарні технології дозволяють зберігати, обробляти та обмінювати дані через інтернет, що робить їх особливо привабливими для бізнесу. За даними дослідження, проведеного IDC, у 2022 році витрати на продукти обчислювальної та інфраструктури зберігання для хмарних розгортань, включаючи виділені та спільні ІТ-середовища, зросли на 24,7 % у річному обчисленні у третьому кварталі 2022 року (3 квартал 2022 року) до 23,9 мільярда доларів. Витрати на хмарну інфраструктуру продовжують переростати нехмарний сегмент, хоча останній також мав значне зростання в 3 кварталі 2022 р., збільшившись на 16,5% у річному обчисленні до 16,8 млрд доларів [4].

IDC прогнозує, що витрати на хмарну інфраструктуру за весь 2022 рік зростуть на 19,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року до 88,1 мільярда доларів США – помітне зростання порівняно з 8,6% річного зростання у 2021 році. Очікується, що нехмарна інфраструктура зросте на 10,7% до 64,7 мільярда доларів США. Очікується, що спільна хмарна інфраструктура зросте на 19,0% за рік до 60,9 мільярдів доларів США за весь рік, а витрати на виділену хмарну інфраструктуру зростуть на 21,2% до 27,3 мільярдів доларів США за весь рік.

У довгостроковій перспективі IDC прогнозує, що витрати на хмарну інфраструктуру матимуть сукупний річний темп зростання (Compound Annual Growth Rate - це показник сукупного річного темпу зростання, який використовується для оцінювання збільшення інвестицій за певний період) на рівні 12,9% протягом прогнозованого періоду 2021-2026 років, досягнувши 135,1 мільярда доларів США у 2026 році, що становитиме 67,3% від загальних витрат на інфраструктуру обчислення та зберігання [86]. Спільна хмарна інфраструктура становитиме 72,3% від загального обсягу хмар, зростаючи на 13,8% CAGR. Витрати на спеціалізовану хмарну інфраструктуру зростуть із середньорічним темпом зростання на 10,7% до 37,4 мільярда доларів. Витрати на нехмарну інфраструктуру матимуть CAGR 2,3%, досягнувши 65,6 мільярдів

доларів у 2026 році. Очікується, що витрати постачальників послуг на обчислювальну інфраструктуру та інфраструктуру зберігання зростуть на 12,1%, досягнувши 131,9 мільярдів доларів у 2026 році (Рис. 1.4).

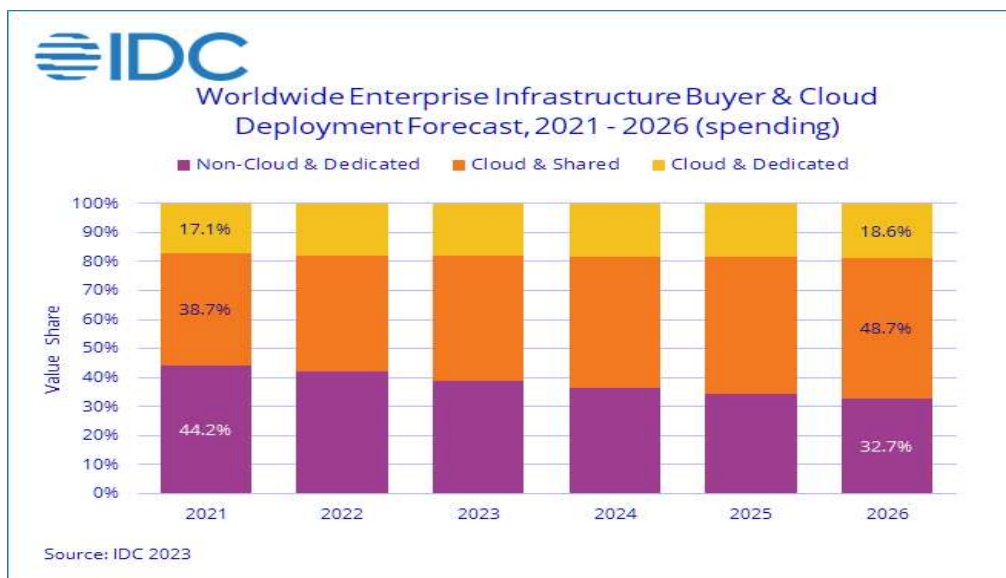


Рис. 1.4 Прогноз закупівель корпоративної інфраструктури та розгортання хмарних технологій у світі, 2021-2026 роки (обсяги витрат)

Джерело: складено автором на основі [123]

Українські ІТ-компанії не залишаються осторонь цієї тенденції і надають широкий спектр хмарних рішень для своїх клієнтів.

Хмарні технології дозволяють компаніям знизити витрати на інфраструктуру, підвищити продуктивність та забезпечити більшу гнучкість в роботі.

Наприклад, більшість вітчизняних ІТ-компаній надає хмарні рішення для зберігання та обробки великих обсягів даних, що є особливо актуальним для бізнесу, працює з великою кількістю інформації.

У розвинутих економіках ІТ-сектор вважається одним із високотехнологічних секторів економіки, що характеризується найвищим ступенем використання та найбільшою залежністю від так званих спеціалізованих факторів виробництва [42; 19; 23]: знання та людський капітал. У випадку ІТ-бізнесу ці чинники постійно відтворюються, що не тільки дає

можливість окремим підприємствам бути конкурентоспроможними, але й позитивно впливає на навколишнє середовище (традиційні сектори економіки, рівень науки, технологій, інженерії). , тощо) З іншого боку, ІТ-сектор вимагає постійних інтенсивних інновацій, а також високих витрат на дослідження та розробки, і характеризується певними галузевими особливостями [75; 24; 122]:

- високі капіталовкладення (8% і більше від вартості продажів ІТ-продуктів (послуг);
- висока креативність, інноваційність, підприємливість, наукоємність і гнучкість;
- високі грошові витрати та високий інвестиційний ризик;
- швидке поширення ІТ-інновацій;
- швидке зношення розроблених і застосовуваних технологій;
- тісна науково-технічна співпраця та широке партнерство;
- висока гнучкість організаційних структур;
- незалежність і автономія працівників зі знаннями та розвиненими, часто унікальними, компетенціями;
- інформаційна інтенсивність (зростання кількості та різноманітності інформації, що збирається та перетворюється).

Сучасні тенденції розвитку світової економіки відображають процеси глобалізації та розвитку науки і техніки, становлення інформаційного суспільства, вплив кризових явищ на світову та локальну економіку. Ці процеси, на загальному фоні зниження споживчого попиту на традиційні товари та послуги, призводять до посилення конкуренції між підприємствами високотехнологічних секторів економіки (зокрема ІТ-сфери) за ринки збуту товарів та послуг, що зумовлює необхідність формування ефективних інноваційних стратегій як системи реалізації конкурентного потенціалу цих секторів.

Так, за даними Statista [32], у 2021 році глобальні витрати на інформаційні технології становили 4,26 трильйона доларів США та зросли до 4,43 трильйона доларів у 2022 році. Тенденція до розширення ринку продовжується: витрати

досягли 4,73 трильйона доларів у 2023 році, а на 2024 рік цей показник досягнув 5,24 трильйона доларів. Значною мірою пов'язано з інвестиціями в інфраструктуру штучного інтелекту (рис. 1.5).

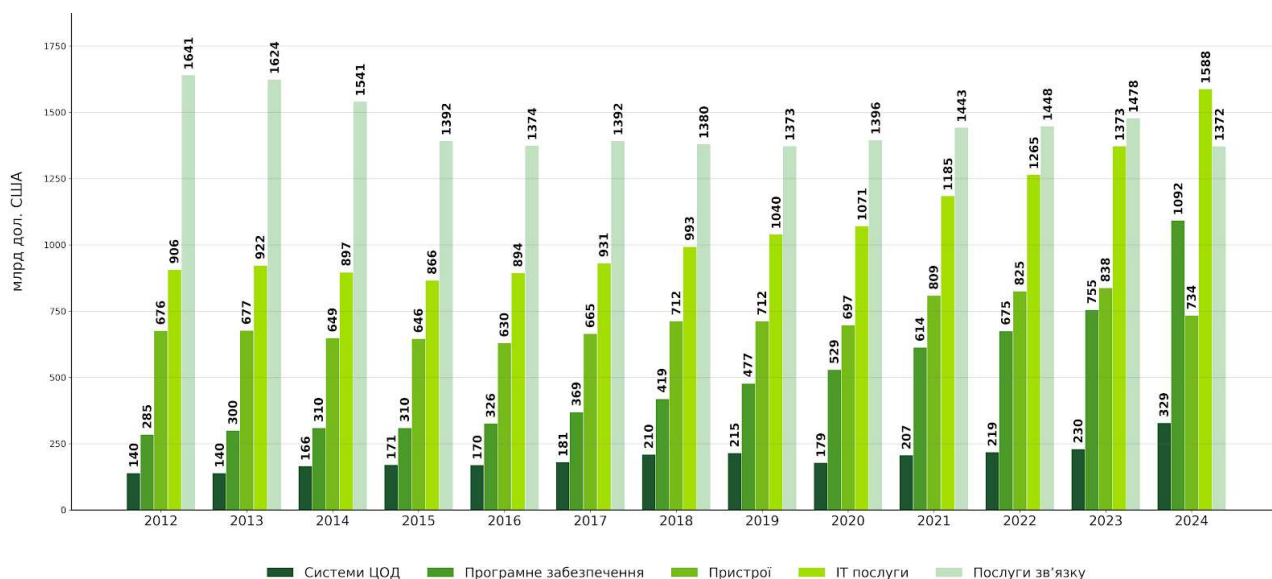


Рис. 1.5 Витрати на інформаційні технології в світі з 2012 по 2024 рр. за сегментами, у млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [32]

ІТ-послуги та послуги зв'язку складають найбільшу частку витрат, одержуючи найбільші суми інвестиції, оскільки вони утворюють набір різноманітних базових послуг та інструментів, які залишаються основою для переважної більшості бізнес-функцій сучасних підприємств.

Прогнозується, що витрати на різні ІТ-сегменти зростуть, що прискорить цифрову трансформацію економіки, яка включає використання штучного інтелекту, автоматизацію процесів і переміщення даних у хмару. Ці процеси посилюються стратегічними інвестиціями в інновації та розвиток.

Зокрема, різке зростання витрат у сегменті програмного забезпечення та систем для центрів обробки даних у 2024 році підтверджує вирішальну роль генеративного штучного інтелекту як ключового рушійної сили ринку. Це створює основу для розвитку нових бізнес-моделей, у яких технологічна гнучкість стає ключовою конкурентною перевагою в контексті глобальної цифровізації.

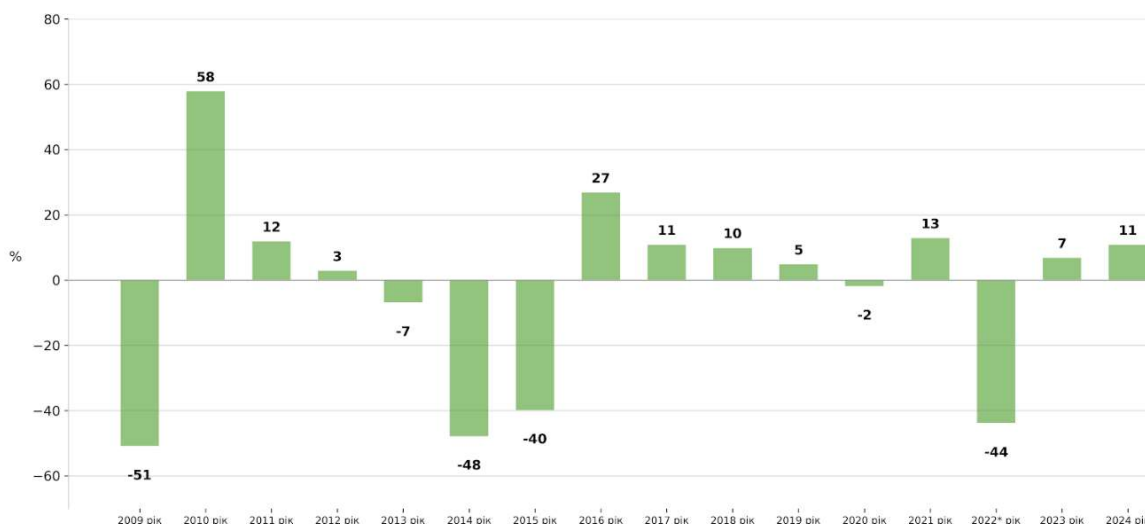


Рис. 1.6 Зростання доходів ринку інформаційних технологій в Україні з 2009 по 2024 рік, % до попереднього року

Джерело: складено автором на основі [14]

Характеризуючи роботу ІТ-сектору в Україні, за наявними даними, слід зазначити, що динаміка доходів суб'єктів господарювання цього сектору є нестабільною, що, в той же час, зумовлено впливом насамперед зовнішніх, кризові чинники (світова економічна криза 2008 р., соціально-політична нестабільність та початок військової агресії Росії проти України у 2014 р., поширення військової агресії РФ в Україні у 2022 р.). З 2023 року галузь демонструє ознаки поступової стабілізації та вийшла на шлях відновлення, а зростання доходів досягло 7%. Також відстежується позитивна динаміка зростання доходів, яке зросло до 11% у 2024 році, що свідчить про високу адаптивність вітчизняного ІТ-бізнесу до викликів, спричинених воєнним станом. Загалом у міжкризові періоди ІТ-сектор країни характеризувався значними позитивними значеннями динаміки зростання прибутковості (рис. 1.6).

Характеризуючи загальну інноваційність економіки України як основу забезпечення сталого розвитку цієї економіки, необхідно навести дані щодо значення індексу інноваційності в Україні (який у 2024 році становив 32,5) та його складових (рис. 1.7).

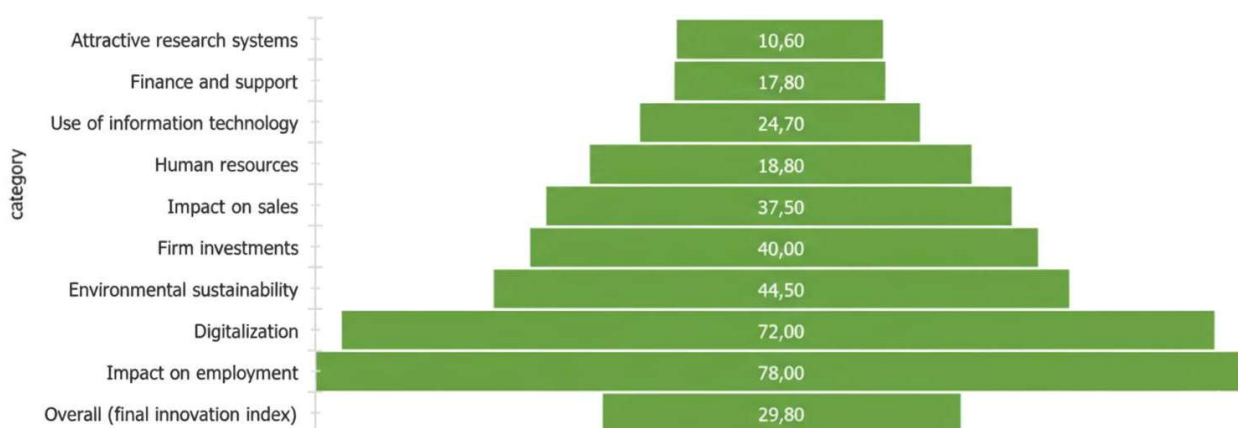


Рис. 1.7 Індекс інноваційності в Україні у 2024 році за компонентами (100% в середньому по ЄС), % відносно середньоєвропейського рівня

Джерело: складено автором на основі [10]

Значення компонентів цього індексу показують, що цифровізація, яка певною мірою характеризує діяльність ІТ-сектору в країні, значно краще вплинула на національний інноваційний процес та інноваційну систему країни, ніж інші сектори (72,0 проти 29,8 в середньому).

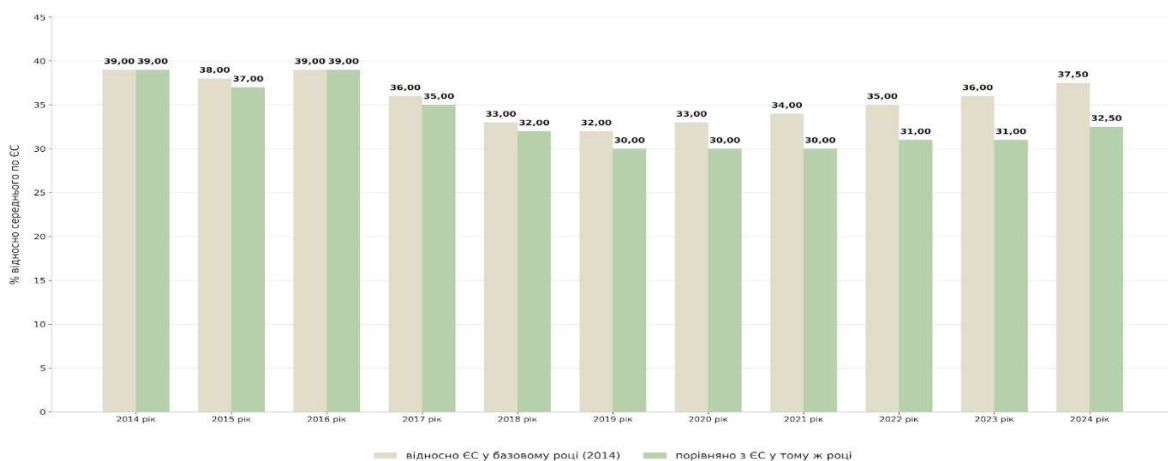


Рис. 1.8 Європейський рейтинг інновацій, дані України за 2014-2024 рр. (середнє по ЄС – 100%)

Джерело: складено автором на основі [9, 10; 11]

Водночас такі характеристики ІТ-сектору, як «використання інформаційних технологій» (24,7) та інтелектуальні активи (9,8) виявилися трохи нижчими за середні.

Україна має найнижчий рівень індексу серед усіх європейських країн у рейтингу. Цей рівень характеризується тенденцією до зниження за останні десять років (з 39 до 32,50%) (рис 1.8).

Під впливом зовнішнього середовища виникає економічна потреба у розробці та впровадженні системи управління, яка б дозволила реалізувати нові шляхи отримання конкурентних переваг в ІТ-секторі України та підтримувати конкурентні позиції українського ІТ-бізнесу на ринку. . Перш за все, довгострокове зростання стає найважливішим фактором розвитку; поряд з фізичним капіталом рушійною силою розвитку є інновації та сучасні технології, висококваліфікований людський капітал (продуктивний соціальний та інтелектуальний капітал) та інституційний капітал, необхідні для реалізації інноваційних ідей. Традиційні фактори виробництва, такі як земля та природні ресурси чи праця як некваліфікований персоналізований ресурс, втрачають своє значення.

Іншою тенденцією, яка має вплив на розвиток вітчизняних ІТ-компаній, є збільшення обсягу інвестицій в стартапи. Українські ІТ-підприємці активно працюють над розробкою інноваційних продуктів та послуг, що привертає увагу інвесторів. За даними Міністра Цифрової Трансформації, у 2022 році українські стартапи залучили близько \$1 млрд венчурних інвестицій в ІТ, що стало рекордним показником за всю історію розвитку української стартап-екосистеми [41].

Отже, можна зробити висновок, що вітчизняні ІТ-компанії успішно розвиваються в умовах євроінтеграції та активно використовують нові технології для підвищення своєї ефективності та конкурентоспроможності. Збільшення обсягу інвестицій в стартапи та зростання популярності хмарних технологій є тільки деякими з тенденцій, які сприяють розвитку українських ІТ-компаній.

Важливою тенденцією є зростання ролі штучного інтелекту (AI - Artificial intelligence [91]) та машинного навчання в розробці програмного забезпечення. Багато українських ІТ-компаній вже активно впроваджують AI в свої продукти та сервіси. Наприклад, деякі компанії використовують AI для розпізнавання

образів, аналізу даних та покращення клієнтського сервісу. Крім того, українські IT-компанії розробляють власні продукти з використанням машинного навчання, які можуть бути застосовані в різних галузях, таких як медицина, фінанси, виробництво тощо.

Також можна зазначити зростання значення кібербезпеки в IT-індустрії. З поширенням хмарних технологій, IoT та інших інноваційних рішень з'явилася потреба у покращенні захисту від кібератак. Українські IT-компанії активно займаються розробкою та впровадженням рішень з кібербезпеки для своїх клієнтів. Крім того, українські IT-компанії також співпрацюють з органами влади та міжнародними партнерами з метою підвищення кібербезпеки та захисту від кіберзагроз.

Загалом, українські IT-компанії продовжують активно розвиватись та займати все вагомішу позицію на світовому IT-ринку, завдяки своїй компетентності, інноваційному підходу та здатності пристосовуватись до змінних умов ринку та клієнтських потреб. Тенденцією розвитку вітчизняних IT-компаній є зростання кількості стартапів у сфері інформаційних технологій. Стартапи стають все більш популярними серед молодих підприємців, оскільки вони можуть дозволити значно зменшити витрати на створення власного бізнесу та прискорити розвиток проекту. За останні роки в Україні з'явилося чимало успішних IT-стартапів, таких як Grammarly, Jooble, GitLab, TemplateMonster та інші.

Окрім того, українські IT-компанії починають ставити все більший акцент на розробку продуктів власного дизайну та розширення своїх функцій. Це дозволяє компаніям стати конкурентоспроможними на міжнародному ринку та залучати нових клієнтів. Наприклад, українська IT-компанія SoftServe розробляє власні рішення для фінансових установ, телекомунікаційних компаній та інших сфер, таких як Дія City, яке спільно розроблена з Міністерством Цифрової Трансформації України.

У цілому, розвиток вітчизняних ІТ-компаній є дуже перспективним напрямком, оскільки Україна має потенціал для створення високотехнологічних продуктів та наймання висококваліфікованих спеціалістів.

Також варто зазначити про значний ріст інтернет-комерції в Україні, що безпосередньо впливає на розвиток ІТ-компаній, які забезпечують розробку та підтримку інтернет-магазинів. Все більше українських компаній, що займаються продажом товарів та послуг, активно переходять до онлайн-продажів та розвивають свої власні інтернет-магазини, що потребує професійних ІТ-рішень для розробки та підтримки.

Виходячи з вище описаного, можна зробити висновок, що українські ІТ-компанії знаходяться в активному процесі розвитку та адаптації до сучасних тенденцій галузі. За останні роки вони досягли великих успіхів, ставши визнаними на міжнародному ринку та отримавши довіру клієнтів з усього світу.

Однак, варто зазначити, що разом зі зростанням індустрії з'являються нові виклики і проблеми, з якими стикаються українські ІТ-компанії. Наприклад, низька якість освіти в галузі ІТ та нестача кваліфікованих фахівців, що може здійснювати негативний вплив на конкурентоспроможність компаній та впливати на їхні можливості залучення нових проєктів.

Національне законодавство щодо захисту даних і інтелектуальної власності потребує поліпшення та доопрацювання, щоб відповідати вимогам міжнародних стандартів та забезпечувати захист прав споживачів та користувачів ІТ-продуктів.

Розвиток вітчизняної ІТ-галузі потребує зусиль у напрямку вдосконалення освіти та підвищення кваліфікації фахівців, розробки ефективних механізмів захисту прав споживачів та інтелектуальної власності, а також удосконалення законодавчої бази, що регулює діяльність галузі.

Українські ІТ-компанії все більше звертають увагу на соціальну відповідальність та стали активно впроваджувати принципи сталого розвитку в свою діяльність. Це означає, що компанії ставляться відповідально до своєї ролі в суспільстві та звертають увагу на питання екології, соціальної справедливості

та етичної ділової поведінки. Українські ІТ-компанії прагнуть створити продукти та послуги, які не тільки приносять користь своїм клієнтам, а й сприяють розвитку суспільства та допомагають змінити світ на краще.

Отже, можна стверджувати, що українські ІТ-компанії мають великий потенціал для подальшого розвитку.

Зважаючи на вищезгадані тенденції, можна стверджувати, що українські ІТ-компанії мають великий потенціал для подальшого розвитку та зростання на міжнародному ринку. Для досягнення цієї мети необхідно зосередитися на вдосконаленні власних технологічних рішень, постійному вдосконаленні якості розроблюваних продуктів та налагодженні ефективного спілкування з клієнтами. Крім того, важливим фактором розвитку є залучення талановитих фахівців, які зможуть внести свій внесок у розвиток компанії та створення інноваційних продуктів.

Великий потенціал українських ІТ-компаній для подальшого розвитку та зростання можна вважати досить обґрунтованим. Насамперед це пов'язано з наявністю висококваліфікованих фахівців, низькими витратами на виробництво, а також активним використанням передових технологій та інноваційних рішень. Варто підкреслити, що успіх українських ІТ-компаній залежить від постійного підвищення якості розроблюваних продуктів, забезпечення їх безпеки та залучення талановитих фахівців.

Фахівці українських ІТ-компаній є одними з найбільш висококваліфікованих та технічно підготовлених спеціалістів у світі. Багато з них мають вищу технічну освіту та проходять постійне навчання, щоб бути в курсі новітніх технологій та трендів. Більшість компаній також вкладає значні кошти у навчання та розвиток своїх співробітників, що сприяє появі нових ідей та інноваційних рішень.

Окрім того, українські ІТ-компанії мають великий потенціал у залученні молодих талановитих фахівців, які ще тільки починають свою кар'єру. Багато компаній пропонують можливості для стажування та розвитку молодих спеціалістів, що дозволяє залучати нову кров та розвивати компанії.

Українські ІТ-компанії мають високий рівень комунікації з клієнтами та партнерами, що сприяє успішному впровадженню проєктів та розвитку бізнесу. Вони мають досвід у співпраці зі світовими компаніями та створенні ефективних рішень для них.

При цьому, важливо зазначити, що успіх українських ІТ-компаній значною мірою залежить від якості викладання та підготовки фахівців. Відповідно, в Україні все більше уваги приділяється розвитку освіти в галузі ІТ. З'являється все більше вищих навчальних закладів, які пропонують спеціалізовані програми навчання ІТ-фахівців, а також масштабні онлайн-курси від провідних світових компаній.

Забезпечення високої якості роботи ІТ-компаній також залежить від взаємодії з державними органами влади та їхньої політики в галузі ІТ. В Україні ведеться активна робота над створенням сприятливої екосистеми для розвитку ІТ-індустрії, що передбачає спрощення бюрократичних процедур, створення спеціальних державних програм підтримки ІТ-компаній, а також залучення інвестицій від іноземних компаній.

Отже, виходячи з усього вищезазначеного, можна зробити висновок, що українські ІТ-компанії мають великий потенціал для подальшого розвитку та зайнятості висококваліфікованих фахівців в цій галузі.

Водночас для забезпечення стабільного розвитку українських ІТ-компаній, необхідно звернути увагу на питання кадрового забезпечення та підвищення кваліфікації фахівців. Важливо забезпечити належний рівень підготовки фахівців, що може бути досягнуто шляхом вдосконалення освітньої системи та співпраці з українськими вищими навчальними закладами.

До того ж українські ІТ-компанії вже давно не працюють тільки на внутрішній ринок. Вони успішно працюють з замовниками з різних куточків світу, зокрема з країн ЄС та США. Це свідчить про високу якість послуг та конкурентоспроможність українських компаній на міжнародному ринку.

Аналізуючи місію та тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній в умовах євроінтеграції, можна стверджувати, що українські ІТ-компанії мають великий

потенціал для подальшого розвитку та зростання. Зокрема, вони активно застосовують новітні технології та розширюють свої можливості у сфері розробки програмного забезпечення, впровадження хмарних технологій, машинного навчання та штучного інтелекту.

Українські ІТ-компанії також успішно розвивають свої уміння та здібності у сфері телекомунікаційного обладнання та послуг, а також залучають іноземні інвестиції для підтримки свого розвитку. Не менш важливим є факт того, що вони активно співпрацюють зі світовими лідерами в галузі ІТ, що дозволяє їм залишатися на передовій в галузі.

Підводячи підсумок, зазначимо, що українські ІТ-компанії мають потенціал для успішного розвитку та конкуренції на міжнародному ринку. Однак, для досягнення успіху варто постійно вдосконалюватись та адаптуватись до змін у галузі ІТ. ІТ-компанії активно розвиваються та пристосовуються до нових тенденцій у галузі ІТ. Вони надають широкий спектр послуг та продуктів, відкривають нові напрямки розвитку та змінюють підходи до роботи з клієнтами. Це дозволяє їм успішно конкурувати на міжнародному ринку та забезпечувати стабільний розвиток галузі в цілому.

Надалі, відкриваються нові можливості для використання штучного інтелекту, машинного навчання та інших технологій для автоматизації процесів і підвищення ефективності роботи ІТ-компаній. Зокрема, розробники використовують інструменти штучного інтелекту для виявлення та усунення помилок у програмному забезпеченні, для покращення якості тестування продуктів, а також для розробки інноваційних рішень для клієнтів.

У контексті зростаючої конкуренції на ринку ІТ-послуг, вітчизняні компанії намагаються підвищити якість своїх послуг та продуктів і вдосконалюють свої процеси управління якістю, використовуючи різноманітні стандарти та методології, такі як ISO, CMMI, Agile та інші.

Важливим напрямком розвитку вітчизняних ІТ-компаній є розширення міжнародної співпраці, в тому числі шляхом участі в міжнародних проєктах та програмах співпраці. Це дозволяє компаніям займати більш високу позицію на

світовому ринку, розширювати свій клієнтський базис та залучати нові технології та знання для розвитку своєї діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що українські ІТ-компанії займають лідерські позиції у світі у багатьох галузях розробки програмного забезпечення та технологій, і продовжують розвиватися та вдосконалюватися, щоб відповідати на нові виклики та потреби клієнтів.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ІТ-компаній, необхідно створювати умови для залучення інвестицій, розвивати інфраструктуру та підтримувати сприятливе бізнес-середовище.

Розвиток українських ІТ-компаній залежить від багатьох чинників, але на сьогоднішній день ця галузь є однією з найбільш перспективних в Україні та може стати важливим джерелом економічного зростання країни в воєнний і післявоєнний час.

Ключовими перевагами українських ІТ-компаній є їх географічне розташування. Знаходячись в центрі Європи, Україна має сприятливе географічне положення для співпраці з клієнтами з багатьох країн світу. Більшість міст, де розташовані українські ІТ-компанії, мають добре розвинені транспортні зв'язки з містами Європи та Азії, що робить їх доступними для іноземних клієнтів. Розвиток вітчизняних ІТ-компаній здійснюється за допомогою постійного вдосконалення технологій, навчання фахівців, залучення інвестицій та розвитку співпраці з міжнародними компаніями. ІТ-сектор стає все більш важливим для економіки країни та здатний створювати нові можливості для розвитку українського бізнесу та підтримки інноваційного середовища. До переваг українських ІТ-компаній можна віднести їх високу кваліфікацію фахівців та невисокі заробітні плати порівняно зі світовими стандартами. Це робить українські ІТ-компанії привабливими для замовників, які можуть отримати якісні послуги за доступними цінами.

Отже, на сьогоднішній день українські ІТ-компанії є висококваліфікованими та конкурентоздатними на міжнародному рівні, що дає підстави стверджувати про їхній успіх та подальший розвиток. Проте, в умовах

швидкого технологічного прогресу та зростання конкуренції, вони повинні постійно підвищувати якість своїх послуг та продуктів та розвиватися у напрямку введення новітніх технологій та інноваційних рішень.

1.2. Сутність, зміст, ключові імперативи та параметри ефективності діяльності ІТ-компаній.

Важливим стратегічним завданням на етапі розвитку підприємства будь-якої галузі є досягнення належного рівня його економічної ефективності як основи його конкурентоспроможності на сучасному ринку. Дієвий вплив на результат здійснюють різноманітні зовнішні та внутрішні фактори, які залежать від виду діяльності підприємства та галузі, у якій воно її проваджує.

Питання економічної ефективності є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В.Г. Андрійчук, Е.Дж. Долан, О.М. Калієва, І.А. Маркіна, Д.В. Пасека, Н.В. Савенко. Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню економічної ефективності підприємства, потребують подальшого вивчення фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, відповідно до категорій показників.

Ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Підвищення ефективності можна досягти шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використання такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату [1].

Оскільки підприємство є відкритою системою, що функціонує в умовах ринкової економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін. Як економічна категорія ефективність має

різновиди, зокрема: –економічна ефективність, що відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі; –соціальна ефективність, що відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства; –екологічна ефективність, що відображає відповідність витрат і екологічних результатів інтересам держави й суспільства. Розгляд проблеми ефективності під різними кутами зору й оцінювання її для різних цілей і користувачів інформації зумовлюють багатоваріантність підходів до визначення ефективності діяльності підприємства. Питання трактування економічної ефективності на сучасному етапі розвитку відносин як ключової категорії в економічній та організаційній науці і практиці зумовлює необхідність визначення її сутності та змісту [38].

Сутність ефективності ІТ-підприємства полягає в здатності отримувати максимальний результат при мінімальних витратах ресурсів. У цьому контексті вона означає досягнення стратегічних і операційних цілей компанії, задоволення потреб клієнтів, забезпечення стабільного фінансового становища та створення конкурентних переваг.

В умовах розвитку сучасного бізнес-середовища, що характеризується стрімкою комп'ютеризацією та підвищенням світових стандартів технологій та інновацій, ведення ефективного бізнесу в Україні стає неможливим без ретельної оцінки діяльності ІТ-компанії. Компетентність та інноваційність процесу оцінювання дозволяє компаніям успішно адаптуватися до змін і виходити на нові ринки з конкурентоспроможними продуктами та послугами.

Оцінка ефективності ІТ-компанії функціонує як стратегічний інструмент, що забезпечує аналіз організаційної діяльності. Визначення конкурентних переваг реалізується через ідентифікацію сильних та слабких сторін компанії, що створює основу для розробки стратегій підвищення конкурентоспроможності та розширення ринкових позицій. Фінансові показники та метрики витрат підлягають детальному аналізу для виявлення можливостей оптимізації операційної діяльності та максимізації рентабельності.

Інноваційний розвиток забезпечується через систематичну оцінку технологічного потенціалу організації, яка дозволяє ідентифікувати перспективні напрями впровадження новітніх технологій. Довіра стейкхолдерів, включаючи клієнтів, інвесторів та бізнес-партнерів, зміцнюється завдяки транспарентності та об'єктивності оціночних процедур. Резильєнтність організації до потенційних загроз формується на основі даних, отриманих у процесі аналізу ефективності, що уможливорює розробку превентивних заходів та стратегій ризик-менеджменту.

Управлінські процеси оптимізуються через впровадження доказового підходу до прийняття рішень, де емпіричні дані та аналітичні висновки становлять фундамент організаційного розвитку. Синергія між різними компонентами оцінки ефективності створює цілісну систему організаційного вдосконалення, яка адаптується до динамічних умов ІТ-ринку та забезпечує сталий розвиток компанії у довгостроковій перспективі.

Таким чином, оцінка ефективності ІТ-підприємства вважається ключовим інструментом у сучасному бізнес-середовищі, який поєднує аналіз і стратегічне планування для досягнення успішного та сталого розвитку в умовах постійних змін та інновацій.

Оцінка ефективності є важливим заходом для отримання чіткого розуміння фінансового стану компанії, а саме загроз і можливостей, сильних і слабких сторін. Використання різноманітних методів оцінки ефективності дозволяє отримати інформаційно-аналітичну систему для подальшого прийняття рішень.

Ефективність ІТ підприємства включає кілька аспектів. Перший – це фінансова ефективність, яка визначається рентабельністю та прибутковістю компанії та її проєктів. По-друге, це ефективність розробки продуктів і послуг, включаючи швидкість розробки, якість продукції та реагування на ринковий попит. Третє – оптимізація ефективності управління компанією та бізнес-процесів. Сутність ефективності ІТ-компаній є складною та багатогранною темою, яка знайшла своє відображення в дослідженнях українських та зарубіжних науковців у галузі інформаційних технологій.

Аналіз праць вітчизняних та іноземних науковців, таких як А. Rai, R. Patnayakuni, N. Patnayakuni, Л. О. Терещенко, Постова В.В., Пилипенко С.М. [93; 37; 28; 27; 44] дозволяють виділити ключові аспекти, що описують сутність ефективності діяльності ІТ-компаній, а саме фінансова ефективність, фінансова стійкість, керування оборотними активами, фінансові ринки та інвестиції, фінансовий аналіз і звітність.

Фінансова ефективність є одним із важливих аспектів діяльності ІТ-підприємств і включає оцінку рентабельності компанії, її прибутковості та фінансової стійкості. Насамперед, прибутковість визначає, наскільки компанія здатна генерувати прибуток від своєї діяльності, при цьому оцінка включає в себе чистий прибуток, тобто прибуток за вирахуванням різних витрат, а також аналіз виручки від реалізації, що показує, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для генерації прибутку.

Також важливим показником є рентабельність, яка визначається як відношення прибутку до доходу від продажів і вимірюється у відсотках, причому висока рентабельність свідчить про те, що компанія ефективно управляє витратами та вдається отримувати прибуток від доходу. Ще одним ключовим аспектом виступає фінансова стійкість, що оцінюється на основі здатності компанії протистояти фінансовим труднощам і стресовим ситуаціям, не порушуючи роботу, включаючи аналіз платоспроможності, ліквідності та ступеня фінансового ризику, адже компанії з високою фінансовою стійкістю здатні протистояти економічним потрясінням і продовжувати працювати.

Крім того, ефективне управління оборотним капіталом, таким як запаси та готівка, відіграє важливу роль у фінансовій діяльності, оскільки оптимальний розподіл цих ресурсів допомагає уникнути надмірних витрат і зберегти стійкість компанії. Водночас ІТ-компанії можуть покращити фінансову ефективність, інвестуючи в цінні папери, акції, облігації та інші фінансові інструменти, при цьому ефективне управління інвестиціями сприяє отриманню додаткового доходу та підвищує фінансову стабільність компанії.

Нарешті, регулярний фінансовий аналіз і звітність дозволяють компаніям контролювати свою фінансову діяльність і вчасно реагувати на можливі проблеми, а такий аналіз допомагає вдосконалювати стратегії та приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Якість продуктів чи послуг ІТ-компанії є важливим аспектом її діяльності, оскільки вона впливає на задоволеність клієнтів, формує репутацію бренду, репутацію компанії та її конкурентоспроможність. В умовах інтелектуально-орієнтованої економіки якість сприймається не лише як відсутність помилок у програмному коді, а й як складний імператив, що охоплює надійність, масштабованість, безпеку та користувацький досвід (UX).

Детальніше розглянемо ключові аспекти якості продукту чи послуги ІТ-компанії крізь призму праксеологічного підходу. По-перше, технічна досконалість продукту забезпечує мінімальні витрати на постійну підтримку та виправлення помилок, що є першим кроком до досягнення економічної ефективності. По-друге, високоякісні послуги сприяють утриманню клієнтів (LTV – Lifetime Value), що стабілізує грошовий потік та зменшує витрати на маркетинг. Отже, високоякісні параметри формують основу, на якій будується фінансова архітектура компанії. Перетворення якісних переваг у кількісні результати відбувається через механізм капіталізації інтелектуальної власності та оптимізації витрат, що дозволяє нам перейти до оцінки фінансової складової загальної ефективності.

Ключові аспекти фінансової ефективності ІТ-компанії систематизовано в комплексну структуру, яка охоплює найбільш репрезентативні показники для аналізу (рис. 1.9).



Рис. 1.9 Ключові аспекти фінансової ефективності

Джерело: складено автором

Згідно з представленою архітектурою, фінансова ефективність ІТ-сектору базується на шести фундаментальних векторах. По-перше, прибутковість та рентабельність відображають здатність компанії генерувати економічні вигоди від продажу програмних продуктів та послуг. По-друге, особливу роль відіграє фінансова стійкість, яка визначає здатність компанії підтримувати платоспроможність в умовах високої волатильності ринку. Третій та четвертий аспекти стосуються динамічних складових: управління поточними активами (зокрема, ліквідністю та дебіторською заборгованістю) та активність на фінансовому ринку та інвестиційна діяльність, що дозволяє диверсифікувати доходи та капіталізувати наявні ресурси.

Заключним елементом моделі є фінансовий аналіз та звітність, які формують основу інформації та комунікації. Це забезпечує прозорість операцій та створює основу для прийняття прогностичних управлінських рішень. Інтеграція цих аспектів дозволяє створити цілісну систему моніторингу, в якій фінансові показники слугують інструментом перевірки обраної стратегії розвитку ІТ-компанії в контексті цифрової трансформації.

Систематичний аналітичний підхід допомагає вдосконалювати стратегії розвитку та приймати обґрунтовані управлінські рішення, тим самим максимізуючи цінність компанії в довгостроковій перспективі.

Варто зазначити, що для ІТ-компаній фінансова ефективність не є статичним результатом, а радше наслідком синергії між раціональним управлінням грошовими потоками та капіталізацією інтелектуальних активів.

Впровадження запропонованої архітектури аналітичних показників дозволяє керівництву не лише визначати поточні фінансові результати, але й прогнозувати потенціал створення вартості (EVA) у майбутніх періодах. Тому перехід від традиційного моніторингу витрат до стратегічного управління фінансовими показниками стає важливим для сталого розвитку ІТ-компаній в умовах глобальної конкуренції.

Якість продуктів чи послуг ІТ-компанії є важливим аспектом її діяльності, оскільки вона впливає на задоволеність клієнтів, репутацію компанії та конкурентоспроможність. Розглянемо детальніше ключові аспекти якості продукту чи послуги ІТ-компанії.

Якість продукту чи послуги ІТ-компанії визначається через задоволеність споживачів, яка вимагає глибокого розуміння їхніх потреб та очікувань. Відгуки клієнтів, опитування та вдосконалення продуктів на основі запитів споживачів формують основу для оцінювання якості. Дотримання стандартів якості під час розробки продуктів або надання послуг забезпечується через застосування міжнародних стандартів, зокрема ISO 9001, що гарантує якість процесів і виробництва.

Ретельне тестування продуктів перед їх запуском на ринок охоплює функціональне тестування, перевірку безпеки, тестування на відповідність та інші види контролю для виявлення помилок і дефектів [55]. Сучасні технології та рішення, включаючи штучний інтелект, аналітику даних і великі дані, застосовуються для покращення якості продукції. Процес управління якістю інтегрує планування, контроль та вдосконалення, що забезпечує послідовність у наданні високоякісних продуктів і послуг.

Безпека продукту потребує особливої уваги, оскільки забезпечення захисту даних і конфіденційності клієнтів становить важливу складову якості в ІТ-індустрії. Механізми отримання відгуків від клієнтів і виправлення помилок

сприяють постійному вдосконаленню продуктів і послуг. Фізичні продукти вимагають належного процесу контролю якості виробництва для забезпечення відповідності встановленим стандартам.

Постійне вдосконалення продуктів і послуг реалізується через запровадження нових функцій, які відповідають мінливим потребам клієнтів. Методології розробки програмного забезпечення, такі як Scrum або Kanban, набувають популярності серед ІТ-компаній завдяки постійному зворотному зв'язку та коригуванням у процесі розробки, що гарантує високоякісний продукт [55]. Автоматизація тестування виявляє помилки та дефекти програмного забезпечення на ранніх етапах розробки, покращуючи якість продукту та знижуючи ризики [61].

Активна співпраця зі споживачами та врахування їхніх вимог і побажань допомагає створювати продукти, які відповідають реальним потребам. Аудити якості діяльності компанії та продуктів виявляють недоліки та вдосконалюють процеси [2]. Інвестиції в навчання та розвиток персоналу забезпечують його кваліфікацію та спроможність у сфері якості та інновацій.

Використання відкритого коду та співпраця з глобальною спільнотою розробників сприяє створенню високоякісних продуктів та послуг. Регулярні оновлення та підтримка продуктів гарантують їх актуальність і безпеку, що є невід'ємною частиною забезпечення довгострокової якості в ІТ-індустрії.

Ці аспекти допомагають ІТ-компаніям забезпечувати високу якість продуктів чи послуг і задоволеність клієнтів, таким чином підвищуючи свою конкурентоспроможність і успіх на ринку.

Інновації та дослідження та розробки (R&D) є важливими аспектами ІТ-компанії, оскільки вони сприяють вдосконаленню та розвитку продуктів і послуг компанії [12; 18]. Інновації в ІТ-компаніях – це процес створення та впровадження нових ідей, технологій, продуктів або послуг для покращення бізнес-результатів. Важливою складовою інновацій є здатність адаптуватися до змін ринку та задовольняти потреби клієнтів. Ось деякі ключові аспекти інноваційної діяльності в ІТ-компаніях.

Постійний моніторинг ринку дозволяє ІТ-компаніям відстежувати тенденції та визначати нові можливості для інновацій. Партнерські відносини з академічними установами, зокрема університетами, сприяють інтенсифікації досліджень і розробок через об'єднання наукового потенціалу та промислових ресурсів. Внутрішня інноваційна культура формується через створення середовища, яке стимулює креативність співробітників і впроваджує нові способи роботи.

Фінансові ресурси виділяються компаніями для створення власних лабораторій і дослідницьких центрів, де проводяться фундаментальні та прикладні дослідження. Розробка нових технологій спрямовується на їх подальше використання в продуктах і послугах компанії. Залучення талановитих експертів, включаючи науковців, програмістів та інженерів із досвідом у різних галузях, забезпечує високий рівень досліджень. Партнерські відносини з іншими компаніями відкривають можливості для спільної розробки нових продуктів і технологій, що підвищує ефективність інноваційного процесу.

Захист інтелектуальної власності набуває критичного значення в контексті інновацій та нових розробок. Зазначені аспекти інновацій та досліджень відіграють визначальну роль в успіху ІТ-компаній, забезпечуючи їх конкурентоспроможність на ринку, що характеризується швидкими змінами.

Людський капітал в ІТ-компаніях представляє один із найцінніших активів, оскільки успішна діяльність цих організацій значною мірою залежить від знань, умінь і творчого потенціалу працівників [18; 34]. Процес набору і відбору персоналу отримує особливу увагу в ІТ-компаніях, при цьому пошук спеціалістів здійснюється з урахуванням спеціальних знань, креативного мислення та здатності вирішувати складні завдання. Технічні співбесіди, тести та аналіз резюме використовуються як основні методи відбору кандидатів.

Професійний розвиток співробітників забезпечується через інвестиції в навчання, яке охоплює організацію навчальних курсів, тренінгів і майстер-класів. Знання та навички персоналу постійно оновлюються для відповідності мінливим потребам ринку. Креативне мислення та інновації заохочуються через

створення комфортного середовища, де співробітники мають можливість вільно висловлювати ідеї та працювати над інноваційними проєктами.

Спілкування та співпраця між співробітниками визначаються як важливі аспекти організаційної культури, при цьому ІТ-компанії сприяють нетворкінгу та командній роботі для досягнення спільних цілей. Можливості розвитку кар'єри надаються співробітникам через підвищення на посади з більшою відповідальністю та розширеними повноваженнями. Плани утримання співробітників розробляються компаніями з метою мінімізації втрат талановитих працівників, передбачаючи хороші умови праці та можливості балансу між роботою та особистим життям.

Соціальна відповідальність проявляється через підтримку громадських ініціатив і участь у благодійній діяльності, що формує позитивний імідж компанії як роботодавця та партнера. Різноманітність команд та принципи інклюзивності впроваджуються ІТ-компаніями для сприяння креативності в рішеннях та інноваціях, створюючи середовище, яке цінує різні перспективи та досвід.

Людський капітал ІТ-підприємств є джерелом конкурентних переваг і запорукою успішної роботи підприємств. ІТ-компанії використовують передові методи управління та інвестують у навчання та розвиток своїх співробітників, щоб підтримувати високий рівень компетентності та інновацій. Це дає їм можливість реалізовувати амбітні проєкти, впроваджувати передові технології та надавати високоякісні продукти та послуги. Людський капітал є основою для досягнення конкурентних переваг та успіху ІТ-компаній, і важливо враховувати цей аспект при розробці стратегій та управлінні розвитком підприємства.

Стратегічне управління в ІТ-компаніях становить важливий компонент для досягнення успіху та конкурентних переваг у сучасному бізнес-середовищі. Дана функція охоплює формулювання, виконання та постійне вдосконалення корпоративної стратегії [46]. Формулювання стратегії розпочинається з оцінки зовнішнього ділового середовища, що включає ринкові умови, конкурентів, технології та соціально-культурні тенденції. Паралельно проводиться аналіз

внутрішніх ресурсів та можливостей компанії, зокрема людського капіталу, фінансів, інфраструктури та технічного досвіду.

На основі проведеного аналізу розробляються місія, цілі та стратегія підприємства. Місія визначає загальний зміст і існування компанії та її цінності, тоді як цілі формулюються конкретними, вимірними та досяжними. Стратегія встановлює механізми досягнення підприємством своїх цілей на основі конкурентних переваг. Після визначення стратегічних орієнтирів компанія розробляє конкретний план дій для реалізації стратегії, що передбачає розподіл ресурсів, створення дорожньої карти та визначення відповідальних за виконання завдань.

Стратегічне управління вимагає постійного моніторингу виконання стратегії через визначення ключових показників ефективності (KPI) і своєчасне вжиття коригувальних дій у разі відхилень від плану. Ефективність цього процесу забезпечується співпрацею та комунікацією всередині підприємства, коли всі рівні та відділи компанії демонструють відданість виконанню стратегії та спільно працюють для досягнення цілей. У сучасному бізнес-середовищі, яке характеризується швидкими змінами, готовність адаптувати стратегію набуває критичного значення. IT-індустрія особливо схильна до інновацій і технологічних змін, що вимагає від стратегій гнучкості та готовності до трансформацій.

Соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility, CSR) представляє важливий аспект сучасних IT-компаній і корпоративної діяльності в цілому. Вона визначається як вільний і свідомий вибір компанії дбати про соціальну, екологічну та економічну стійкість у своїй діяльності та взаємодії з різними зацікавленими сторонами, включаючи клієнтів, співробітників, споживачів, державні установи та громадські організації [34].

Сучасні споживачі все частіше обирають продукти та послуги, створені відповідальними компаніями, що може включати обмеження використання екологічно шкідливих матеріалів або підтримку соціальних проєктів. IT-компанії, які враховують ці аспекти, отримують конкурентну перевагу та

зберігають лояльність клієнтів. Працівники сфери ІТ прагнуть співпрацювати з компаніями, які дбають про їхній добробут і розвиток. Безпека на робочому місці, можливості навчання, кар'єрного розвитку та соціальні програми позитивно впливають на задоволеність працівників.

Багато ІТ-компаній співпрацюють з некомерційними громадськими організаціями або фондами, які працюють над вирішенням соціальних чи екологічних проблем, що може включати фінансову підтримку або надання послуг на благо суспільства. Екологічна відповідальність реалізується через зменшення впливу діяльності на навколишнє середовище, зокрема скорочення викидів парникових газів, використання відновлюваної енергії або скорочення використання небезпечних речовин. Прикладом слугує компанія Google, чия платформа Google Cloud Platform (GCP платформа для оренди віртуальних серверів) працює на відновлюваній енергії більше ніж на 80%.

Забезпечення стійкості та фінансової відповідальності компанії виявляється важливим не лише для власної діяльності компанії, але й для загального бізнес-середовища та економіки країни. Економічна відповідальність включає сплату податків, підтримку ініціатив, які підтримують малий бізнес і створюють робочі місця. Соціальна відповідальність не лише становить моральний обов'язок для бізнесу, але й допомагає позитивно вплинути на його репутацію та відносини із зацікавленими сторонами. Все більше ІТ-компаній усвідомлюють це та інтегрують CSR у свої бізнес-стратегії [3].

Ключовими елементами досягнення ефективності ІТ-компанії є [20]:

- інновації та технологічний прогрес - ІТ-компанії повинні постійно вдосконалювати технології та продукти та запускати нові інноваційні рішення;
- талант - ІТ-компанії повинні мати команду висококваліфікованих фахівців, здатних адаптуватися до швидко мінливого ринку;
- орієнтація на ринок - ІТ-компанії повинні мати можливість адаптувати свої продукти та послуги до змін потреб клієнтів і конкурентного середовища;
- фінансова дисципліна - Ефективність управління фінансами та ресурсами відіграє важливу роль у досягненні успіху.

Згідно з дослідження наведеному у роботі “Перспективи та розвиток ІТ-компаній в умовах воєнного часу” авторами д.е.н., проф. В.Ю. Гордополов та асп. Бондар Д.В. [2]. Станом на червень 2022 року 40% українських ІТ-компаній повністю відновили роботу, 55% компаній відновили робочу активність на 50-80%, і лише 5% компаній змогли відновити процеси на 20-30%. Галузь залишається фінансово стабільною, оскільки 77% компаній зберегли майже всіх своїх клієнтів та контракти. І ці показники продовжують рости, що дозволяє зберігати економічну стабільність в країні.

Аналіз досліджень переконує, що вагомий внесок в теоретичні основи дослідження “Інноваційного розвитку ІТ-сфери в Україні” зробили науковці, як Павлов В. В., Назарова К. О., Копотієнко Т. Ю., асп. Бондар Д. В., доробки яких дозволили систематизувати макроекономічні умови розвитку сектору інформаційних технологій та обґрунтувати зв'язок між ступенем цифровізації аналітичних процедур та ринковою капіталізацією підприємств.

Звернення до досліджень українських вчених надає можливість розглянути ефективність діяльності ІТ-компаній та ІТ-сфери загалом з різних перспектив, враховуючи унікальні особливості галузі в українському контексті [46].

Експорт ІТ-послуг ще до війни демонстрував стрімке зростання, а у 2022 р. досягнув рекордного значення в 7,35 млрд дол. США, забезпечивши тим самим майже половину річної експортної виручки України. В умовах воєнного стану ІТ-сфера єдина в Україні зберегла позитивну тенденцію до нарощення обсягів діяльності, що позитивним чином відобразилося на зовнішньоторговельному балансі та обсязі валюти в державі. Окрім того, обсяг податкових надходжень від діяльності суб'єктів ІТ-сфери у 2022 р. склав 32,2 млрд грн, що на 16% більше, ніж у попередньому аналогічному періоді.

Зазначене обумовлює зміцнення позицій і ролі ІТ-компаній як суб'єктів цифрової економіки, які відіграють провідну роль у створенні та розвитку технологічних інновацій, обслуговуванні інформаційної інфраструктури, створенні ІТ-продуктів та сервісів, що мають високий попит у суспільстві та є основою побудови сучасних інноваційних систем мікро-, мезо- та макrorівнів.

Під впливом високої конкуренції на ринках високотехнологічної ІТ-продукції та послуг, про ефективну організаційну структуру управління інноваційною діяльністю в ІТ-сфері можна говорити лише тоді, коли:

- діяльність економічних суб'єктів даної сфери має цілеспрямований, усвідомлений характер;
- ІТ-сфера в цілому як суб'єкт мезорівня має стратегічну орієнтацію, що обумовлює форму, інтенсивність і характер реалізації регуляторних механізмів держави щодо даної сфери та способи і проблематику взаємодії економічних суб'єктів даної сфери між собою.

У процесі цілеспрямованої активності зі створення, впровадження та поширення інновацій в ІТ-сфері виникає нова якість, що на мікроекономічному рівні проявляється в суб'єктивній свідомій діяльності економічного суб'єкта, який реалізує нову (інноваційну) комбінацію факторів виробництва. Дослідження наявних джерел, присвячених формуванню стратегії інноваційного розвитку економічних суб'єктів ІТ-сфери та даної сфери в цілому, дало можливість сформулювати основні переваги стратегічної орієнтації інноваційного розвитку ІТ-сфери в Україні, якими є:

- економія ресурсів завдяки консолідації постачальників, платформ, оптимізації витрат на ліцензування й обслуговування програмного забезпечення, персонал, а також витратам на технічну підтримку обладнання;
- спрощення процесів шляхом усунення хаотичності в програмних рішеннях завдяки примусовій стандартизації, консолідації та видаленню надмірності або відмові від використання незатребуваних програмних рішень;
- підвищення якості обслуговування клієнтів через створення моделі ІТ-підтримки, яка узгоджує послуги з угодами про рівень наданих послуг (англ. – Service Level Agreement, SLA) та виключає послуги, що надаються для непідтримуваних проєктів, які не створюють вимірної бізнес-цінності;
- поліпшення швидкості реагування та гнучкості операційної діяльності: більше уваги приділяється високопріоритетним проєктам і менше часу на допоміжні проєкти, які раціоналізовані або консолідовані;

- краще узгодження ІТ із бізнесом через передачу (розподіл) відповідальності за проекти бізнес-підрозділам, визначаючи пріоритети проєктів, для того, щоб майбутні інвестиції відповідали цінності бізнесу;

- зменшення ризиків завдяки оптимізації витрат і проєктної активності, а також обробці критичних бізнес-процесів програмами «виробничого рівня».

Елементами оцінки ефективності реалізації інноваційної стратегії результатів діяльності ІТ-сфери в Україні можуть бути [15]: клієнти; сегменти ринку; продукти; процеси; ресурси (роботи, фінанси, засоби виробництва). У цьому контексті важливим науковим завданням є виявлення специфіки інноваційного розвитку ІТ-сфери, що дозволить застосувати певні критерії та показники для оцінки ефективності та моделювання інноваційного розвитку.

Стратегічний інноваційний розвиток ІТ-сфери характеризується переліком певних ознак. До ключових з них належать такі (Табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Ознаки та критерії ефективності стратегічного інноваційного розвитку суб'єктів ІТ-бізнесу

Ознака	Характеристика ознаки
Варіативність розвитку	Опис стратегії інноваційного розвитку у формі альтернативних сценаріїв, а також прийняття управлінських рішень на основі
Багатоаспектність інноваційної орієнтації	Розуміється не тільки як створення нових ІТ-технологій та продуктів, але і як зміни в процесах, моделі функціонування, формі поєднання ресурсів, дій і заходів з метою генерації нових потоків доходів, за умови контрольованого операційного ризику та допустимості втрат
Безперервність і динамічність	Характеризують інноваційний розвиток як безперервний процес, що не закінчується, та зв'язки між існуючими програмами дії з різним часовим горизонтом і наслідками, які отримуються підприємством
Адаптаційність і гнучкість	Здатність пристосовуватися до темпів та способів розвитку, до актуальних умов оточення, а також відкритість до змін
Баланс у орієнтації на внутрішнє та зовнішнє середовище	Поєднання технології та форм взаємодії ключових елементів інноваційного процесу має узгоджуватись з потребою забезпечення орієнтації на співпрацю та взаємодію із зовнішніми гравцями через реляційність, прямі, непрямі та перехресні зв'язки
Пріоритетність розвитку знань, їх інтерналізації, інтеріоризації	Концентрація не тільки на наявній базі знань та її використанні, але й на нових знаннях, інтелектуальному та професійному розвитку працівників, розвитку компетентності у формуванні, засвоєнні та поширенні знань, успішного досвіду та технологічних навичок
Орієнтація на розвиток технологічних ресурсів	Високий рівень сучасності технологій, що використовуються, висока якість і технологічність продукції, створення та задоволення нових потреб клієнтів

Продовження таблиці 1.2

Розвиток трудового потенціалу	Забезпечення ефективної реалізації трудового потенціалу та створення дієвої системи управління людськими ресурсами задля повноцінної реалізації на практиці людських талантів, знань, навичок і здібностей, особливо творчих, достатнє фінансування проєктів розвитку
Дотримання авторських прав	Системне виконання формальних процедур отримання та захисту авторських прав (ліцензії, концесії, права на винаходи, ноу-хау в промисловій, науковій і організаційній сферах)
Оперативність	Терміни впровадження інноваційних рішень, що часто є не менш важливим, ніж отримання доходів і має на меті оперативну реалізацію інноваційних планів і рішень задля забезпечення конкурентних переваг на ринку
Орієнтація на узгодженість дій та організаційну ефективність	Пов'язаність з іншими елементами організації, а також ефектом синергії

Джерело: складено автором

Авторами виокремлено такі локальні чинники-обмеження, характерні для України, що обмежують потенціал ефективного формування, впровадження та поширення інновацій ІТ-сфери вітчизняної економіки (Рис. 1.10).

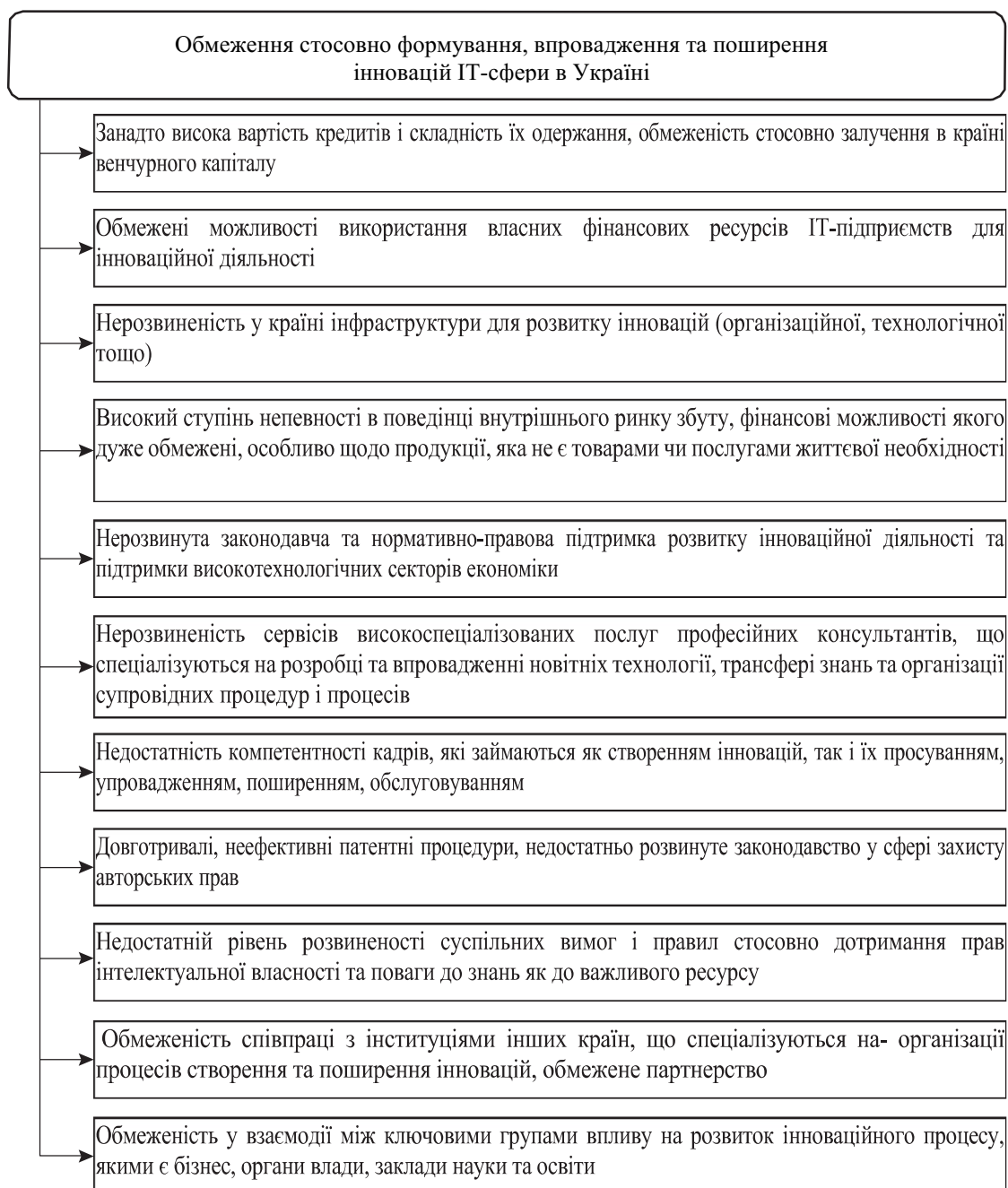


Рис. 1.10 Обмеження стосовно формування, впровадження та поширення інновацій ІТ-сфери в Україні

Джерело: складено автором

Важливим на даний момент є розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури для забезпечення дешевшого, швидшого та безпечнішого доступу до інформації, а також послуг онлайн, пов'язаних із освітою (eLearning), адміністративних послуг органів публічної влади всіх щаблів (eGov), а також електронний доступ до медичних послуг (eHelth). Доступ до електронних послуг, пов'язаних із освітою, сприяє суттєвому вдосконаленню навчального процесу, а

отже, і втіленню знань в інновації, що є найважливішим чинником розвитку як ІТ-сфери, так і економіки країни загалом.

Для України та країн з подібними до неї історією та поточними проблемами інноваційного розвитку в ІТ-сфері саме людина й управління людськими ресурсами можуть вважатися ключовими драйверами зростання, що може стимулюватися через залучення до ефективної взаємодії ключових груп впливу на розвиток інноваційного процесу, якими є бізнес, органи влади, заклади науки та освіти. Така взаємодія дозволяє сформулювати та реалізувати в ІТ-сфері України продуктивний людський капітал з високими рівнями інноваційного потенціалу, мобільності, компетенцій, креативності, досвіду в багатьох успішних проєктах.

Стратегічне управління ІТ-компанією є найважливішим аспектом її успішної діяльності. Воно включає процес планування, визначення корпоративної місії та цілей, аналіз зовнішнього середовища, розвиток інновацій, стратегічний контроль і коригування. Українські дослідники та практики працюють над цим аспектом у контексті локальної та глобальної ІТ-індустрії, наголошуючи на важливості стратегічного менеджменту в ІТ-сфері [46]:

- прибутковість - відсоток чистого прибутку від загального обсягу продажів;
- рентабельність - відношення чистого прибутку до загальних активів компанії;
- швидкість реалізації проєкту - середній час розробки та впровадження продукту чи послуги;
- коефіцієнт повторних клієнтів - кількість клієнтів, які здійснюють повторні покупки або знову користуються послугами компанії;
- співвідношення якості та вартості - забезпечення якості продуктів і послуг за найнижчою ціною.

Таким чином, ключові аспекти фінансової діяльності ІТ-підприємства включають аналіз платоспроможності, ліквідності та ступеня фінансового ризику, які важливі для забезпечення стабільності підприємства у разі

економічних потрясінь. Іншим важливим ключовим аспектом є важливість ефективного управління оборотним капіталом, інвестиційною діяльністю та регулярним фінансовим аналізом і звітністю.

Якість продуктів і послуг також має вирішальне значення для задоволеності клієнтів, репутації компанії та конкурентоспроможності. Людський капітал є ключовим ресурсом для ІТ-компаній, і його розвиток і утримання мають вирішальне значення для забезпечення сталого зростання та інновацій. Управління талантами, розвиток кар'єри, утримання співробітників, соціальна відповідальність, різноманітність і залучення – усе це впливає на здатність компанії залучати та утримувати висококваліфікованих співробітників, необхідних для розробки інноваційних продуктів і послуг. Стратегії управління людськими ресурсами повинні бути інтегровані із загальною бізнес-стратегією ІТ-компанії, щоб забезпечити можливість адаптації компанії до змін у технологіях, ринкових умовах і потребах клієнтів. Це також включає інвестиції в навчання та розвиток співробітників, створення стимулюючого робочого середовища та культури, яка підтримує інновації та креативність.

Тому людський капітал є не лише запорукою поточного успіху ІТ-компаній, а й основою їх майбутнього розвитку та конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Отже, ефективність діяльності ІТ-компанії характеризується здатністю досягати позитивних кількісних та якісних результатів шляхом здійснення підприємницької діяльності та, відповідно, досягати поставлених цілей шляхом раціонального використання всіх наявних ресурсів. Важливим аспектом є розробка стратегії, яка забезпечує залучення та утримання клієнтів. Це досягається через забезпечення високої якості продуктів та послуг при оптимальній вартості, що сприяє повторним покупкам та довгостроковій взаємодії з клієнтами. Стратегія, яка включає в себе високу якість та конкурентоспроможні ціни, може стати ключовим фактором успіху на ринку, забезпечуючи стійке зростання та розвиток компанії, а також ефективно впровадження інформаційних технологій, може значно підвищити

продуктивність та якість роботи ІТ-компаній, що у свою чергу, дозволяє підприємствам не тільки виживати в умовах конкуренції, але й процвітати в умовах зовнішніх викликів, таких як економічні кризи чи політичну нестабільність.

1.3. Концептуальні основи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах інформаційного суспільства.

Аналіз діяльності ІТ-компаній є ключовим аспектом стратегічного управління та оцінки конкурентоспроможності на ринку. В умовах інформаційного суспільства, де швидкість обробки та поширення інформації має вирішальне значення, концептуальна основа аналізу ефективності набуває нового виміру. Інформаційне суспільство характеризується переходом від промислового виробництва до економіки, заснованої на знаннях та інформації [124]. Це впливає на ІТ-компанії, змушуючи їх адаптуватися до швидких змін у технологіях і методах управління.

Інформаційне суспільство — це термін, який описує суспільство, в якому створення, поширення, використання та маніпулювання інформацією стають важливою економічною, політичною та культурною діяльністю. Основною рушійною силою інформаційного суспільства є цифрові технології, які змінюють спосіб виробництва, управління та розповсюдження інформації.

Вплив на ІТ-компанії здійснюють:

- швидкість змін - ІТ-компанії повинні швидко реагувати на нові технологічні тенденції та інновації, щоб залишатися конкурентоспроможними. Це вимагає гнучкості стратегічного планування та здатності швидко вводити нові продукти та послуги;

- глобалізація - Інформаційне суспільство не має кордонів, що відкриває ІТ-компаніям шлях до світового ринку. Однак це також означає посилення конкуренції, оскільки компанії з усього світу можуть конкурувати в одному цифровому просторі;

- зміна потреб - споживачі та підприємства в інформаційному суспільстві вимагають високоякісних, інноваційних і легкодоступних інформаційних продуктів і послуг. ІТ-компанії повинні зосередитися на розробці користувацького досвіду та безпеці даних;

- зміна робочої сили - ІТ-компанії повинні залучати та утримувати талановитих професіоналів, які можуть працювати в технологічному середовищі, яке швидко змінюється. Це також означає необхідність постійного навчання та вдосконалення навичок співробітників;

- безпека даних - оскільки обсяг даних продовжує зростати та їх важливість для бізнесу, ІТ-компанії повинні забезпечити високий рівень захисту інформації від кібератак і витоку даних;

- інвестиції в дослідження та розробки - інновації є ключем до успіху інформаційного суспільства, тому ІТ-компанії інвестують багато ресурсів у дослідження та розробку нових технологій і продуктів.

Ефективність діяльності ІТ-компаній можна оцінювати через різні підходи, такі як фінансовий, ресурсний, процесний, та стратегічний. Ефективність діяльності ІТ-компаній можна оцінити різними методами, такими як фінансовий, ресурсний, процесний і стратегічний. Фінансовий підхід зосереджений на вимірюванні рентабельності та прибутковості [56, с. 11-13]. Ресурсний підхід аналізує ефективність використання ресурсів [51, с.101-103]. Процесний підхід вивчає оптимізацію бізнес-процесів [60, с.37], а стратегічний підхід оцінює досягнення компанією довгострокових цілей [111, с. 11-15].

Концептуальний підхід до аналізу ефективності ІТ-компанії можна розглядати з кількох основних позицій. Перш за все, це фінансові методи [56, с 34-36]. Фінансовий підхід до аналізу ефективності діяльності ІТ-компанії базується на використанні фінансових показників для оцінки діяльності компанії. Він дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно компанія перетворює свої ресурси на прибуток і як вона управляє своїми витратами та активами. Основні аспекти фінансового підходу аналізу ефективності діяльності ІТ-компанії включають:

Аналіз прибутковості проводиться на основі використання наступних формул.

Рентабельність активів (англ. return on assets, ROA) показує, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для отримання прибутку. Він розраховується як відношення чистого прибутку до середньої вартості активів підприємства.

Розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{NP}{\bar{A}} * 100\%, \quad (1.1)$$

де:

NP (Net Profit, чистий прибуток) - це прибуток після вирахування всіх витрат, податків та інтересів, який компанія заробила за певний період (зазвичай за рік).

$\bar{A}$ (Average Assets, середні загальні активи) - це середнє значення суми активів компанії на початку та в кінці звітного періоду.

Рентабельність власного капіталу (англ. return on equity, ROE) відображає здатність компанії отримувати прибуток, використовуючи капітал, інвестований її власниками. Тобто наскільки ефективно компанія використовує капітал, вкладений її власниками, для отримання прибутку. Розраховується як чистий прибуток, поділений на власний капітал.

Розраховується за формулою:

$$ROE = \frac{NP}{\bar{E}} * 100\%, \quad (1.2)$$

де:

NP (Net Profit, чистий прибуток) - це прибуток після вирахування всіх витрат, податків та інтересів, який компанія заробила за певний період (зазвичай за рік).

$\bar{E}$ (Average Equity, середній власний капітал) - це середнє значення власного капіталу на початку та в кінці звітного періоду.

Обидва показники виражаються у відсотках і оцінюють прибутковість компанії. Високі значення ROA та ROE можуть свідчити про те, що компанія ефективно використовує свої ресурси та капітал для отримання прибутку.

Чиста рентабельність (англ. Net Profit Margin, NPM) – це маржа чистого прибутку вимірює, яку частину кожної одиниці доходу компанія залишає як чистий прибуток після сплати всіх витрат, включаючи операційні витрати, відсотки, податки та інші витрати. Це чистий прибуток у відсотках від виручки (доходу від реалізації товарів і послуг).

Розраховується за формулою:

$$NPM = \frac{NP}{TR} * 100\%, \quad (1.3)$$

де:

NP (Net Profit, чистий прибуток) — це дохід, який залишається після вирахування всіх витрат, податків, відсотків за кредитами та інших операційних витрат.

TR (Total Revenue, виручка) — це загальна сума грошей, отримана від продажу товарів та послуг до вирахування будь-яких витрат або повернень.

Операційна рентабельність (англ. operating profit margin, ROS) - відображає ефективність основної операційної діяльності компанії до вирахування податків на прибуток та фінансових. Тобто який операційний прибуток генерує кожна грошова одиниця доходу від продажу продукції. Високе значення ROS свідчить про ефективне управління операційними витратами, зокрема адміністративними та збутовими, що має вирішальне значення для масштабування ІТ-операцій.

Розраховується за формулою:

$$ROS = \frac{EBIT}{R} * 100\%, \quad (1.4)$$

де:

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes, прибуток до сплати відсотків та податків) – це фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток до сплати відсотків за кредитами та податку на прибуток), що відповідає

українському бухгалтерському показнику «Фінансовий результат від операційної діяльності» (ФРОД).

R (*Revenue, doxid*) – це дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за відповідний період.

Рентабельність оборотних активів (англ. Return on Current Assets, ROCA) – вимірює ефективність використання найліквіднішої частини активів компанії – оборотних активів. Показує, скільки чистого прибутку генерує кожна грошова одиниця, вкладена в оборотні активи (грошові кошти, дебіторська заборгованість, запаси). Для ІТ-компаній, які часто мають значну дебіторську заборгованість та вільний грошовий потік, цей показник є показником ефективності управління фінансовою ліквідністю та короткостроковими фінансовими ресурсами.

Розраховується за формулою:

$$ROCA = \frac{NP}{\bar{OA}} * 100\%, \quad (1.5)$$

де:

NP (*Net Profit, чистий прибуток*) - це дохід, який залишається після вирахування всіх витрат, податків, відсотків за кредитами та інших операційних витрат.

$\bar{OA}$ (*Average Current Assets, середня вартість оборотних активів*) – середньорічна вартість оборотних активів компанії (розраховується як середнє арифметичне оборотних активів на початок та кінець звітного періоду, що відображено у балансі).

Рентабельність виробничих витрат (англ. Return on Cost of Goods Sold, R_{COGS}) – це показник ефективності витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукту або послуги. Він демонструє, яку суму чистого прибутку генерує кожна грошова одиниця, витрачена на собівартість реалізованої продукції.

Розраховується за формулою:

$$R_{COGS} = \frac{NP}{COGS} * 100\%, \quad (1.6)$$

де:

NP (Net Profit, чистий прибуток) – чистий прибуток підприємства за досліджуваний період.

COGS (Cost of Goods Sold, собівартість реалізованої продукції) - витрати на виробництво реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг, за той же самий період, що включає прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці, прямі витрати, які пов'язані з виробництвом.

Аналіз ліквідності відбувається за допомогою наступних формул. Коефіцієнт поточної платоспроможності (Коефіцієнт покриття, англ. Current Ratio, CR) вимірює здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів. Розраховується як поточні активи поділені на поточні зобов'язання.

Розраховується за формулою:

$$CR = \frac{CA}{CL}, \quad (1.7)$$

де:

CA (Current Assets, поточні активи) - включають грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторську заборгованість, запаси та інші активи, які можуть бути ліквідовані протягом одного року.

CL (Current Liabilities, поточні зобов'язання) - включають кредиторську заборгованість, короткострокові позики, податкові зобов'язання та інші зобов'язання, які мають бути погашені протягом одного року.

Коефіцієнт швидкої платоспроможності (Quick Ratio, QR) – це фінансовий коефіцієнт, який використовується для оцінки спроможності компанії погасити свої короткострокові зобов'язання (заборгованості, які повинні бути погашені протягом року) без необхідності продажу запасів. Це важливо, оскільки запаси зазвичай є менш ліквідним активом, продаж якого може зайняти час або призвести до зниження ціни.

Розраховується за формулою:

$$QR = \frac{CA - Inv}{CL}, \quad (1.8)$$

де:

CA (Current Assets, поточні активи) - включають грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторську заборгованість, запаси та інші активи, які можуть бути ліквідовані протягом одного року.

Inv (Inventory, запаси) віднімаються, оскільки вони можуть бути не такими ліквідними як інші поточні активи і можуть потребувати більше часу для перетворення в грошові кошти.

CL (Current Liabilities, поточні зобов'язання) — це зобов'язання компанії, які повинні бути погашені протягом одного року.

Іноді розраховується за такою формулою:

Коефіцієнт швидкої платоспроможності = (Грошові кошти + Ринкові цінні папери + Дебіторська заборгованість) / Поточні зобов'язання, (1.9)

$$QR = \frac{CCE + MS + AR}{CL}, \quad (1.9)$$

де:

CCE (Cash and Cash Equivalents, грошові кошти) - включають готівку та еквіваленти готівки.

MS (Marketable Securities, ринкові цінні папери) — це короткострокові інвестиції, які можна швидко перетворити на готівку за відомою ринковою вартістю.

AR (Accounts Receivable, дебіторська заборгованість) - відображає суми, які клієнти винні компанії і які очікуються до інкасації в короткостроковому періоді.

CL (Current Liabilities, поточні зобов'язання) — це зобов'язання компанії, які повинні бути погашені протягом одного року.

Коефіцієнт швидкої платоспроможності вище 1 (одиниці) вважається індикатором того, що компанія має достатньо ліквідних активів для погашення короткострокових зобов'язань. Якщо коефіцієнт нижче 1 (одиниці), це може

вказувати на потенційну проблему ліквідності, оскільки компанія може не мати достатньо ліквідних ресурсів для погашення своїх поточних зобов'язань.

Аналіз заборгованості та структури капіталу також є частиною загального аналітичного процесу вивчення фінансового становища ІТ-компаній. Коефіцієнт фінансової залежності (англ. Debt Ratio, DR) показує частку боргу в активах компанії, яка відображає залежність компанії від зовнішнього фінансування. Високий коефіцієнт може вказувати на високий рівень ризику, оскільки компанія залежить від кредиторів. Розраховується як загальна сума зобов'язань поділена на загальну суму активів.

Розраховується за формулою:

$$DR = \frac{TL}{TA}, \quad (1.10)$$

де:

TL (Total Liabilities, загальна сума зобов'язань) — сума всіх поточних і довгострокових зобов'язань компанії.

TA (Total Assets, загальна сума активів) — підсумок балансу компанії, що включає вартість необоротних та оборотних активів.

Коефіцієнт автономії (англ. Equity Ratio, ER) демонструє частку власного капіталу у відсотках від загальних активів компанії. Цей показник відображає фінансову незалежність компанії від зовнішніх позик. Розраховується як власний капітал поділений на загальну суму активів.

Розраховується за формулою:

$$ER = \frac{TE}{TA}, \quad (1.11)$$

де:

TE (Total Equity, власний капітал) — це сума коштів, які належать акціонерам або власникам компанії, включаючи акціонерний капітал та нерозподілений прибуток.

TA (Total Assets, загальна сума активів) — це сума всіх активів компанії, як поточних, так і необоротних.

Коефіцієнт фінансового ризику (англ. Debt-to-Equity Ratio, Financial Leverage Ratio, $\frac{D}{E}$) – це показник співвідношення боргу до власного капіталу компанії. Він показує, скільки боргового капіталу компанія отримує на одиницю власного капіталу, і є показником фінансового ризику. Високе значення свідчить про значну залежність від кредиторів та потенційні труднощі з отриманням нових позик. Оптимальне значення коефіцієнта залежить від галузі, але зазвичай вважається, що воно не повинно перевищувати 1,0 (тобто борговий капітал не повинен перевищувати власний капітал)

Розраховується за формулою:

$$\frac{D}{E} = \frac{TL}{TE}, \quad (1.12)$$

де:

TL (*Total Liabilities, залучений капітал*) – залучений капітал (сума довгострокових та поточних зобов'язань підприємства);

TE (*Total Equity, власний капітал*) — це сума коштів, які належать акціонерам або власникам компанії, включаючи акціонерний капітал та нерозподілений прибуток.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу (англ. Equity Maneuverability Ratio, K_m) -відображає частку власного капіталу, інвестовану в оборотні (рухомі) активи, тобто ту частину власного капіталу, яка перебуває у формі, що дозволяє кероване управління. Він відображає здатність компанії підтримувати власний оборотний капітал та поповнювати його з власних джерел. Високе значення коефіцієнта (зазвичай 0,4-0,6) свідчить про фінансову стабільність та гнучкість, оскільки компанія має достатньо власного капіталу для фінансування поточної діяльності. Низьке значення вказує на значну частину власного капіталу, зав'язану в основних засобах, що обмежує здатність швидко реагувати на зміни ринкової ситуації.

Розраховується за формулою:

$$K_m = \frac{WC}{TE}, \quad (1.13)$$

де:

WC (Working Capital, власний оборотний капітал) – частина власного капіталу підприємства, яка спрямована на фінансування оборотних активів.

TE (Total Equity, власний капітал) – це сума коштів, які належать акціонерам або власникам компанії, включаючи акціонерний капітал та нерозподілений прибуток.

Обидва ці коефіцієнти використовуються для оцінки фінансової стійкості та структури капіталу компанії, допомагаючи зрозуміти, наскільки компанія залежна від позикових коштів у порівнянні з власними коштами.

Аналіз грошових потоків передбачає вивчення звіту про грошові потоки (Cash Flow Statement). Це один з основних фінансових звітів, який надає інформацію про грошові потоки компанії за певний період. Він допомагає зрозуміти, як компанія генерує готівку, як вона витрачає її, та як змінюється її грошовий баланс. Грошовий потік від операційної діяльності (англ. Cash Flow from Operating activities, CFO) характеризує надходження та використання готівки в межах основної діяльності підприємства. Звіт про грошові потоки складається з трьох основних частин:

У розділі грошові потоки від операційної діяльності демонструються грошові потоки, які виникають від основної діяльності компанії протягом періоду. Він включає:

- чистий прибуток або збиток за період;
- коригування на амортизацію, знос, зміни резервів та інші негрошові витрати;
- зміни в оборотному капіталі (наприклад, дебіторська заборгованість, запаси) і короткострокових зобов'язань (наприклад, кредиторської заборгованості).

Розраховується за формулою:

$$CFO = NP + NCC - \Delta WC, \quad (1.14)$$

де:

NP (Net Profit, чистий прибуток) — це сума грошей, яка залишається з доходів компанії після вирахування всіх витрат, податків та інших обов'язкових платежів за звітний період. Це ключовий показник, який відображає загальну прибутковість компанії.

NCC (Non-Cash Charges, негрошові витрати) — це витрати, які впливають на звіт про прибутки та збитки, але не впливають на грошові потоки. Прикладами є амортизація та знос активів, зміни в облікових резервах та відстрочені податки.

ΔWC (Changes in Working Capital, зміни в оборотному капіталі) — це зміни в оборотних активах та короткострокових зобов'язаннях компанії. Це включає зміни в запасах, дебіторській заборгованості і кредиторській заборгованості, тоді як збільшення оборотних активів вимагає використання готівки, тоді як збільшення короткострокових зобов'язань призводить до припливу готівки.

Розділ «Грошові потоки від інвестиційної діяльності» (англ. Cash Flow from Investing activities, CFI) відображає грошові потоки, пов'язані з продажем та купівлею довгострокових активів, таких як будівлі, обладнання, а також інвестиції в цінні папери, які не є еквівалентами готівки. Він включає витрати на придбання активів та надходження від продажу активів.

Розраховується за формулою:

$$CFI = AI - AP, \quad (1.15)$$

де:

AP (Asset Purchase, витрати на придбання активів) – грошові витрати компанії на купівлю довгострокових активів, таких як обладнання, будівлі або інші матеріальні та нематеріальні активи, які використовуються для створення прибутку в майбутньому.

AI (Asset Inflow, надходження від продажу активів) – грошові надходження від продажу довгострокових активів, включаючи землю, будівлі, обладнання, а також від продажу або зворотного викупу цінних паперів та інших інвестицій.

У частині «Грошові потоки від фінансової діяльності» » (англ. Cash Flow from Financing activities, CFF) містяться дані про грошові потоки, які виникають в результаті змін у структурі позикового та власного капіталу компанії. Він включає надходження від випуску акцій, виплату дивідендів, а також отримання та погашення позик.

Розраховується за формулою:

$$CFF = SI - DI - RP, \quad (1.16)$$

де:

SI (Stock Issuance, надходження від випуску акцій) - гроші, отримані компанією від продажу власних акцій.

DI (Dividend Issuance, виплата дивідендів) - гроші, які компанія виплачує своїм акціонерам у формі дивідендів.

RP (Repayment of Debt, погашення позик) - гроші, які компанія витрачає на повернення основної суми боргу.

Загальний грошовий потік за період розраховується як сума грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Це дає змогу зрозуміти загальний приріст або зменшення готівки за звітний період.

Аналіз вартості компанії дозволяє зрозуміти рівень капіталізації. Економічна додана вартість (англ. Economic Value Added, EVA) вимірює створену компанією додану вартість понад вартість капіталу, який вона використовує, міра прибутковості, яка вираховує чистий операційний прибуток після оподаткування (NOPAT), що залишається після вирахування вартості всього капіталу, що використовує компанія.

Розраховується за формулою:

$$EVA = NOPAT - (CE * WACC), \quad (1.17)$$

де:

NOPAT (англ. Net Operating Profit After Taxes, чистий операційний прибуток після оподаткування) — операційний прибуток компанії, скоригований на суму податкових платежів.

CE (Capital Employed, інвестований капітал) — загальна сума капіталу, залученого для фінансування діяльності, сума власного капіталу та довгострокових зобов'язань.

WACC (англ. Weighted Average Cost of Capital, середньозважена вартість капіталу) — середня відсоткова ставка, яка відображає відсоткову ставку, що компанія повинна платити за використання капіталу інвесторів.

Ринкова додана цінність (англ. Market Value Added, MVA) є найбільш очевидним критерієм для оцінки створення вартості. MVA розраховується як різниця між ринковою оцінкою капіталу та капіталом, спочатку інвестованим у компанію. З точки зору теорії корпоративних фінансів, MVA відображає дисконтовану вартість усіх поточних і майбутніх інвестицій у компанію.

Розраховується за формулою:

$$MVA = MV - CE, \quad (1.18)$$

де:

MV (Market Value, ринкова вартість компанії) — це загальна вартість акцій компанії на ринку (акційна капіталізація).

CE (Capital Employed, вкладений капітал) — це сума всього капіталу, який було внесено в компанію акціонерами та кредиторами, включаючи власний капітал та борг.

Обидва показники використовуються для оцінки ефективності управління компанією та її здатності створювати вартість для акціонерів, що перевищує вартість використаного капіталу.

Фінансовий аналіз важливий для інвесторів, кредиторів і керівництва компанії, оскільки він надає інформацію про фінансовий стан, стабільність і потенціал зростання компанії. Однак важливо розуміти, що фінансові показники можуть не відображати всі аспекти діяльності ІТ-компанії, особливо ті, що стосуються інновацій, корпоративної культури та відносин з клієнтами.

Ресурсний підхід (англ. Resource-based view, RBV) аналізує, як компанія керує своїми ресурсами (людськими, фінансовими, фізичними, інформаційними) для досягнення стратегічних цілей. Він базується на теорії ресурсоорієнтованого

погляду (RBV), яка стверджує, що конкурентна перевага компанії залежить від її здатності ефективно використовувати унікальні ресурси та можливості [51, с. 101-102]. IT-компанії повинні мати здатність організовувати та ефективно використовувати ресурси.

Оцінка ресурсів за допомогою RBV зазвичай включає такі аналітичні етапи:

- внутрішній аналіз ресурсів - класифікація та визначення ресурсів компанії, таких як фінансові ресурси, людські ресурси, фізичні активи, інтелектуальна власність, організаційні здібності та корпоративна культура;

- оцінка цінності ресурсів - аналізує, як ресурси компанії сприяють створенню цінності, зокрема їхній внесок у зменшення витрат компанії або збільшення доходу;

- аналіз конкурентного середовища - оцінка того, як ресурси компанії порівнюють з ресурсами конкурентів, та визначення, чи є ці ресурси унікальними чи рідкісними в індустрії;

- розробка стратегії - використання інформації, отриманої в результаті аналізу, для розробки стратегічних ініціатив, які залучають ресурси компанії для створення та підтримки конкурентної переваги.

RBV — це інструмент стратегічного аналізу, який допомагає компаніям визначити, які ресурси є важливими для їх успіху, і розробити плани оптимізації та захисту цих ресурсів.

Стратегічний підхід оцінює, наскільки добре компанія реалізує свою стратегію та досягає своїх довгострокових цілей. Він включає аналіз зовнішнього середовища (наприклад, за допомогою аналізу PEST) і внутрішнього середовища (наприклад, за допомогою аналізу SWOT), а також оцінку стратегічного планування та виконання.

PEST-аналіз (Political, Economic, Social, Technological) допомагає компаніям визначити зовнішні фактори, які можуть впливати на їхню діяльність [48]:

- political (Політичні фактори) - до них належать державна політика, політична стабільність або нестабільність, податкова політика, торгові обмеження, тарифи тощо;

- economic (Економічні фактори) - економічні умови, такі як інфляція, курси валют, економічне зростання, безробіття, ставки відсотків тощо;

- social (Соціальні фактори) - зміни в споживчих тенденціях, демографічні зміни, культурні аспекти, рівень освіти, зміни в ставленні до роботи та відпочинку тощо;

- technological (Технологічні фактори) - технологічні зміни та інновації, розвиток і дослідження, автоматизацію, швидкість технологічних змін тощо.

SWOT-аналіз (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) допомагає компаніям визначити внутрішні слабкі і сильні сторони, а також загрози і зовнішні можливості [135]:

- strengths (Сильні сторони) - це внутрішні ресурси та можливості, які компанія може використати на свою користь для досягнення своїх цілей;

- weaknesses (Слабкі сторони) - це внутрішні недоліки, які можуть перешкодити компанії досягти своїх цілей;

- opportunities (Можливості) - це зовнішні фактори, які компанія може використовувати для зростання та вдосконалення;

- threats (Загрози) - це зовнішні фактори, які можуть завдати шкоди компанії або її планам.

Для проведення PEST- і SWOT-аналізу компанії зазвичай збирають команду експертів для проведення досліджень і обговорень, щоб визначити й оцінити кожен фактор. Потім результати аналізу використовуються для розробки стратегій, які дозволяють компанії використовувати свої сильні сторони, мінімізувати слабкі сторони, використовувати можливості та уникати загроз.

Важливим інструментом стратегічного управління та прийняття обґрунтованих рішень є компаративний аналіз, що дозволяє багатовекторно оцінювати діяльність однотипних суб'єктів господарювання.

Для ІТ-компаній, враховуючи високу динаміку ринку, необхідність чіткого позиціонування серед конкурентів, залучення венчурного капіталу та вибору найкращої бізнес-моделі для масштабованості, застосування методів компаративної комплексної оцінки є особливо важливим. Сфера застосування таких методик охоплює макро- та мікроекономічні рівні: від оцінки інвестиційної привабливості стартапів та вибору пріоритетів досліджень та розробок до ранжування організаційних структур та вибору надійних бізнеспартнерів.

Методологія компаративного аналізу базуються на побудові єдиної системи показників, що застосовується до всіх об'єктів порівняння. За допомогою спеціалізованих математичних та статистичних методів ця багатовимірна система показників перетворюється на єдиний інтегральний показник для кожного суб'єкта, що дозволяє ранжувати та визначати їх рейтингові позиції. Основними методами розрахунку інтегрального показника включають: метод сум, метод суми місць, метод геометричної середньої та метод відстані від еталону.

Для забезпечення точності процесу порівняння необхідно враховувати багатовимірність вихідних показників. Для показників з негативним «напрямом» (тобто зростання яких є небажаним з точки зору ефективності, наприклад, період обороту запасів, тривалість погашення дебіторської заборгованості, плинність кадрів) рекомендується коригувати шляхом ділення одиниці, на їх фактичні значення. Таке перетворення змінює співвідношення між значеннями показників на протилежні, забезпечуючи таким чином єдиний вектор впливу всіх показників на інтегральну оцінку. Крім того, щоб зробити показники з різними одиницями вимірювання та шкалами порівнянними, потрібна процедура нормалізації — ділення фактичного значення кожного показника на його максимальне значення для всіх досліджуваних суб'єктів. Тому всі показники перетворюються на коефіцієнти від 0 до 1, що робить їх повністю порівнянними та придатними для подальших арифметичних операцій.

Для проведення комплексного компаративного аналізу конкурентоспроможності ІТ-компаній рекомендується включити до системи показників набір показників, що характеризують їх різні види діяльності:

- *Показники ефективності використання ресурсів*: Рентабельність основних засобів (виручка від реалізації на гривню основних засобів); Матеріалорентабельність (виручка від реалізованої продукції на гривню вартості матеріалів); Продуктивність праці (виручка на одного працівника); Рентабельність основних засобів (співвідношення чистого прибутку до середньої вартості основних засобів).

- *Показники фінансової ефективності та прибутковості (розглянуті вище у формулах 1.1-1.6)*: Рентабельність активів (ROA); Рентабельність власного капіталу (ROE); Чиста рентабельність (NPM); Операційна рентабельність (ROS); Рентабельність оборотних активів (ROCA); Рентабельність виробничих витрат (R_{COGS}).

- *Показники фінансової стійкості та платоспроможності (з урахуванням нормативних значень та наближенням до оптимальних стандартів)*: коефіцієнт автономії (формула 1.11); коефіцієнт фінансової залежності (формула 1.10); коефіцієнт фінансового ризику (формула 1.12); коефіцієнт маневрування власного капіталу (формула 1.13); коефіцієнт загальної платоспроможності (Current Ratio) (формула 1.7); коефіцієнт швидкої платоспроможності (Quick Ratio) (формули 1.8-1.9).

- *Показники інтенсивності економічної діяльності*: Цикл оборотності продукції (готової продукції); Цикл оборотності дебіторської заборгованості; Цикл оборотності кредиторської заборгованості; Операційний цикл. Ці показники мають вирішальне значення для ІТ-компаній, оскільки вони відображають ефективність управління грошовими потоками в рамках тривалого циклу розробки та впровадження програмного продукту.

- *Показники грошових потоків (Формули 1.14-1.16)*: Співвідношення руху грошових потоків від операційної діяльності до чистого прибутку; коефіцієнт

достатності грошових коштів; частка чистого грошового потоку в доході від реалізації.

Комплексна оцінка ефективності на основі запропонованих параметрів, ключовою перевагою компаративного методу є його здатність інтегрувати фінансові та нефінансові показники в єдину систему оцінки, тим самим забезпечуючи всебічне розуміння ефективності ІТ-компанії. Для суб'єктів ІТ-індустрії їхня бізнес-діяльність значною мірою залежить від інтелектуального капіталу, інноваційної активності, якості послуг (обслуговування) та репутаційних активів. Тому врахування нефінансових параметрів є не тільки бажаним, але й обов'язковою умовою для об'єктивної оцінки ефективності ІТ-компанії.

До таких параметрів, які можуть бути органічно включені до системи компаративного аналізу, належать:

Показники лояльності клієнтів та позиціонування на ринку: кількість активних клієнтів, частка ринку, середній оборот на одного клієнта (ARPU), індекс лояльності клієнтів (NPS), індекс задоволеності клієнтів (CSI), коефіцієнт утримання клієнтів, вартість залучення клієнтів (CAC), співвідношення LTV/CAC;

Показники ефективності внутрішніх бізнес-процесів: своєчасність виконання проєктів (on-time delivery), час виходу на ринок (time-to-market), цикл розробки, кількість успішних релізів, витрати на адміністративні та технічні помилки, відсоток використання робочого часу;

Показники розвитку персоналу та інтелектуального капіталу: коефіцієнт плинності кадрів (staff turnover ratio), середній стаж роботи, час навчання та професійного розвитку (на одного працівника), річна вартість навчання на одного працівника, індекс задоволеності працівників (eNPS), відсоток сертифікованих експертів. Кількість рішень з раціоналізації;

Показники якості та інноваційної активності: відсоток претензій щодо якості від загальної кількості проданих ліцензій/передплат, рівень відхилення продукції, кількість скарг та претензій, відсоток невиконання договірних

зобов'язань, кількість патентів та авторських свідоцтв, витрати на дослідження та розробки у відсотках від доходу (Формула 1.19), кількість успішно комерціалізованих інноваційних продуктів.

Комплексна оцінка ефективності на основі вищезазначених параметрів – це не просто механічне додавання різних показників, їх системне узгодження через процедури нормування, зважування (з урахуванням коефіцієнтів значущості для конкретної ІТ-компанії) та інтеграції в єдиний рейтинговий показник.

Такий підхід дозволяє:

по-перше, подолати обмеження суто фінансового аналізу, який не може враховувати фактори успіху, характерні для ІТ-індустрії (інноваційність, якість людського капіталу, клієнтоорієнтованість);

по-друге, забезпечити багатовимірність оцінки, охоплюючи як поточні результати діяльності (прибутковість, ліквідність), так і довгострокові конкурентні фактори (розвиток персоналу, інвестиції в R&D, якість бізнес-процесів);

по-третьє, створити прозору та об'єктивну основу для порівняння з конкурентами, визначення сильних та слабких сторін, визначення «точок зростання» та резервів підвищення ефективності.

Таким чином, поєднання розглянутих методів компаративного аналізу (методи сум, суми місць, геометричної середньої, відстані від еталону) із запропонованою системою багатовимірних фінансових та нефінансових показників не лише визначає рейтинг ІТ-компанії серед конкурентів, але й забезпечує комплексне розуміння її ефективності, визначає області для покращення кожного параметра та формулює раціональні стратегічні рішення, спрямовані на зміцнення її конкурентної позиції в інформаційному суспільстві.

Клієнтоорієнтований підхід зосереджений на задоволенні потреб клієнтів і управлінні взаємовідносинами з клієнтами (CRM). Він вимірює, наскільки ефективно компанія залучає нових клієнтів, утримує існуючих клієнтів і

розвиває відносини з ними, щоб підвищити лояльність і дохід, бізнес-стратегія, яка ставить потреби та задоволення клієнтів на перше місце.

Клієнтоорієнтований підхід включає:

- зосередженість на клієнті - усі бізнес-процеси спрямовані на створення високої цінності для клієнтів;
- персоналізація - послуги та продукти адаптуються до індивідуальних потреб кожного клієнта;
- висока якість обслуговування - надавати якісне обслуговування на всіх етапах взаємодії з клієнтом;
- збір та аналіз даних про клієнтів - використання даних для кращого розуміння потреби клієнтів та поведінку клієнтів;
- будівництво довгострокових відносин - розвиток відносин з клієнтами, щоб утримувати їх і підвищувати лояльність.

Управління відносинами з клієнтами (CRM) включає:

- інтеграція даних - збір даних з різних точок дотику з клієнтом (соціальні мережі, сайт, звернення до служби підтримки тощо);
- аналітика - використання аналітичних інструментів для обробки зібраних даних та отримання інсайтів про клієнтів;
- автоматизація маркетингу - автоматизація процесів, пов'язаних з маркетингом, продажами та обслуговуванням, щоб підвищити ефективність;
- взаємодія з клієнтами - управління всіма каналами комунікації з клієнтами для забезпечення послідовного та ефективного обслуговування;
- управління кампаніями - виконання та планування маркетингових кампаній, орієнтованих на певні сегменти клієнтів;
- обслуговування клієнтів - надання підтримки та обслуговування клієнтів, включаючи вирішення проблем і відповіді на запитання.

CRM-системи дозволяють ІТ-компаніям зберігати всю інформацію про клієнтів в одному місці, що полегшує доступ до даних і аналіз, допомагає визначити тенденції та закономірності в поведінці клієнтів, а також дозволяє

використовувати ефективніші маркетингові стратегії та підвищувати рівень задоволеності клієнтів.

Інноваційний підхід оцінює здатність компанії створювати нові ідеї, продукти та послуги у відповідь на ринкові та технологічні зміни. Він включає аналіз інвестицій у дослідження та розробки (R&D), процесів розробки продукту та швидкість комерціалізації інновацій. Цей підхід передбачає розробку нових продуктів, послуг, процесів, технологій або бізнес-моделей, які можуть дати компанії значну перевагу на ринку.

Інноваційний підхід базується на кількох фундаментальних компонентах, які забезпечують системну трансформацію організаційної діяльності. Систематична діяльність з розробки та дослідження (Research and Development, R&D) спрямована на отримання нових знань для створення інноваційних або значно вдосконалених продуктів чи процесів. Витрати на R&D охоплюють заробітну плату дослідників, матеріали, обладнання та інші пов'язані видатки. Довгострокове зростання, підвищення конкурентоспроможності та освоєння нових ринків вимагають від кожного бізнесу здійснення власної інноваційної діяльності через розробку R&D проєктів.

Впровадження R&D-проєктів забезпечує організаціям вирішення сукупності завдань, серед яких підтримка виробництва, імплементація нової техніки та технології, захист інформації та окремих об'єктів. Дотримання стандартів та забезпечення екологічної безпеки поєднуються зі зниженням собівартості продукції. Використання та комерціалізація продуктів інтелектуальної власності створюють передумови для формування нового бізнесу та розробки інноваційних продуктів [7].

Формування інноваційної культури передбачає створення організаційного середовища, яке характеризується відкритістю до нових ідей та готовністю до прийняття ризиків. Підтримка креативності та експериментування стає невід'ємною складовою такого середовища. Взаємодія з іншими компаніями, академічними установами, університетами та стартапами забезпечує обмін

знаннями та ресурсами для спільного впровадження інновацій через механізми співпраці та партнерства.

Процес комерціалізації інновацій передбачає трансформацію ідей або винаходів у ринкові продукти чи послуги з подальшою їх реалізацією клієнтам. Ефективність цього процесу визначає успішність переходу від теоретичних розробок до практичного застосування інноваційних рішень у ринковому середовищі.

Інтенсивність науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (англ. R&D Intensity, RDS) не розраховується як показник ефективності, але витрати на R&D можна виміряти та використовувати як індикатор інвестицій компанії в інновації. Витрати на R&D зазвичай відображаються у фінансовій звітності компанії і можуть бути виражені як абсолютна сума або як відсоток від загального обсягу продажів або доходів.

Формула для відображення витрат на R&D у відсотках від продажів:

$$RDS = \frac{R\&D}{TR} * 100\%, \quad (1.19)$$

Дана формула дозволяє визначити, яку частку від загального обсягу продажів компанія інвестує в дослідження та розробку.

де:

R&D (Research and Development Expenses, витрати на дослідження та розробку) – це витрати, які компанія понесла на дослідницьку та розробницьку діяльність протягом певного періоду (зазвичай за рік).

TR (Total Revenue, загальний обсяг продажів) – це сума доходів, отриманих компанією від продажу товарів та послуг за певний період. Це показник, який відображає загальну ефективність комерційної діяльності компанії та її здатність генерувати дохід. Він включає:

Все більшого значення набуває екологічний підхід, зокрема оцінка впливу діяльності компанії на довкілля. Він враховує практику сталого розвитку, ефективне використання ресурсів і скорочення викидів.

Кожен із цих методів можна застосовувати окремо або в поєднанні, щоб отримати більш повне розуміння ефективності ІТ-компанії.

Цей підхід передбачає інтеграцію екологічних принципів у все, від стратегічного планування до повсякденної діяльності. Головна мета – мінімізація негативного впливу на навколишнє середовище та оптимізація використання ресурсів.

Екологічний підхід охоплює комплекс взаємопов'язаних стратегій, спрямованих на мінімізацію антропогенного навантаження на довкілля. Ефективне використання природних ресурсів передбачає оптимізацію споживання енергії, води та сировини, що досягається через впровадження ресурсозберігаючих технологій. Такий підхід забезпечує одночасне зменшення витрат та зниження впливу на навколишнє середовище.

Управління відходами реалізується через механізми рециклінгу та повторного виробництва, при цьому особлива увага приділяється розробці продуктів з модульною конструкцією, яка полегшує їх демонтаж та переробку після завершення експлуатаційного періоду. Паралельно відбувається впровадження технологій, які забезпечують редукацію небезпечних викидів в атмосферу, гідросферу та літосферу. Досягнення цієї мети забезпечується переходом на альтернативні джерела енергії, модернізацією обладнання для підвищення його енергоефективності та інсталяцією систем фільтрації й очищення промислових викидів.

Корпоративна соціальна відповідальність формується через розробку внутрішніх політик та стандартів, які гарантують дотримання етичних норм, забезпечення прав людини та створення справедливих умов праці. Водночас реалізуються ініціативи підтримки місцевих громад, що сприяє загальному соціальному розвитку територій присутності. Зелені інновації спрямовуються на створення продуктів і технологічних процесів з мінімальним екологічним слідом, що включає використання вторинної сировини, підвищення енергоефективності виробничих циклів та елімінацію небезпечних хімічних сполук з технологічних ланцюгів.

Екологічна сертифікація відповідно до міжнародних стандартів, зокрема ISO 14001, підтверджує відповідність продукції та виробничих процесів встановленим екологічним нормативам. Процес залучення зацікавлених сторін передбачає систематичний діалог з клієнтами, інвесторами, постачальниками щодо екологічних питань, при цьому забезпечується транспарентність через регулярне звітування про результати природоохоронної діяльності компанії.

Ці заходи не тільки допомагають компаніям зменшити свій вплив на навколишнє середовище, а й покращити імідж, підвищити конкурентоспроможність і відкрити нові ринки.

Розглянемо екологічний підхід до мінімізації шкідливих викидів у навколишнє середовище на прикладі компанії Google. Згідно статистики компанії Google по використанню безвуглецевої електроенергії у своїх центрах обробки даних (ЦОД), більша половина датацентрів працює на безвуглецевій електроенергії, що зменшує шкідливі викиди в атмосферу. Компанія Google планує до 2030 року працювати без викидів вуглецю в режимі 24/7 для своїх центрів обробки даних (ЦОД) - один з головних фокусів світу у технологічному розвитку. У 2022 році Google досягнула 64% безвуглецевої енергії (сонячна енергія, енергія вітру) в усьому світі на погодинній основі. Цей показник сильно варіювався залежно від регіону: сім регіонів досягли щонайменше 90% безвуглецевої енергії, а тринадцять - щонайменше 85% зображено на рисунку 1. Викиди парникових газів, пов'язані зі споживанням електроенергії, історично становили значну частку вуглецевого сліду, і скорочення цих експлуатаційних викидів є важливою частиною на шляху компанії Google до нульового викиду (Рис. 1.11).

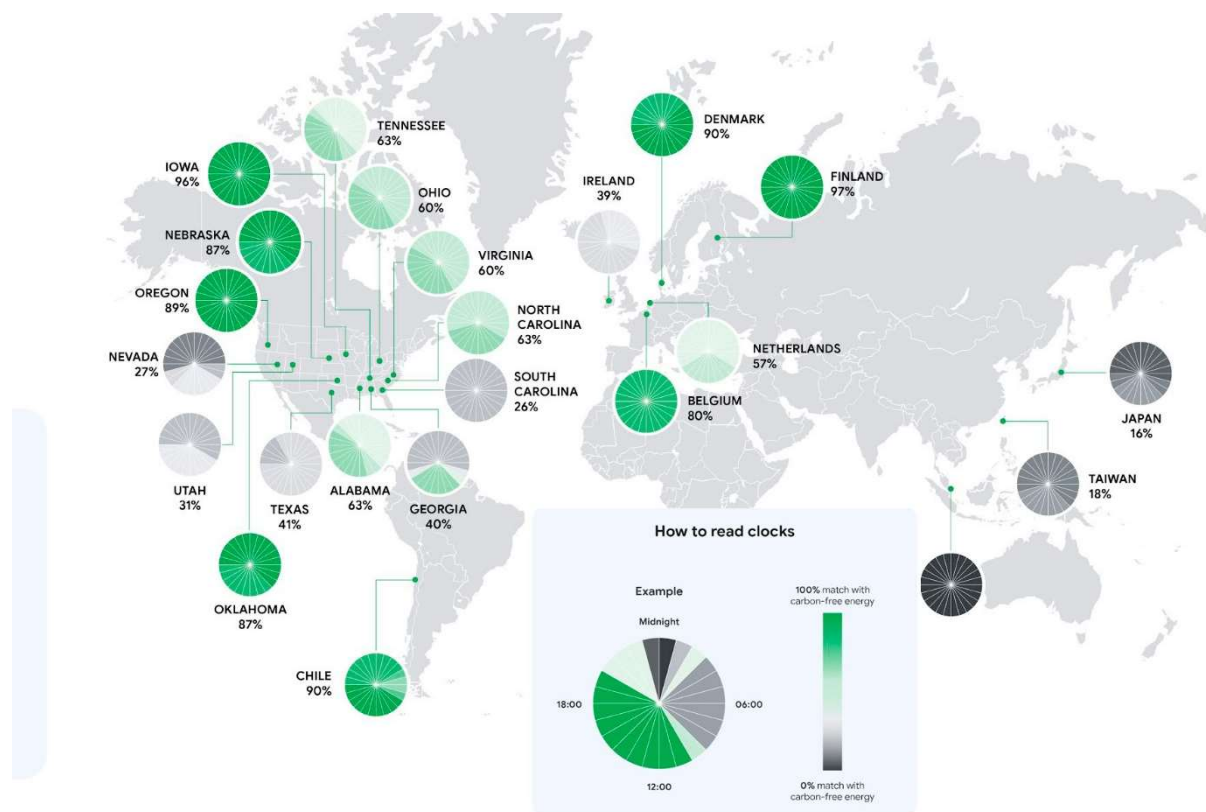


Рис. 1.11 Використання безвуглецевої енергії в датацентрах компанії Google

Джерело: складено автором на основі [83]

Стратегія цілодобової безвуглецевої енергії зосереджена на досягненні прогресу в трьох основних сферах: придбання безвуглецевої енергії, такої як вітрова та сонячна, прискорення нових і вдосконалених технологій і трансформація енергетичної системи.

Зеленим кольором зображено години використання безвуглецевої електроенергії. Сірим та чорним кольором виділено години використання електроенергії з використанням вуглецю [135].

Інформаційне суспільство визначається значним впливом інформаційно-комунікаційних технологій на економіку та суспільство в цілому. Аналіз ефективності ІТ-компанії в цьому контексті потребує різностороннього підходу, який охоплює не лише фінансові, а й нефінансові параметри, які можна виділити:

- кількість релізів і нових продуктів - спостереження за тим, як часто компанія випускає нові продукти та вдосконалює існуючі продукти, може використовуватися як індикатор її конкурентоспроможності;

- інноваційність продукту - оцінка ступеня інноваційності продукту може вказувати на готовність компанії адаптуватися до змін ринку та задовольняти потреби клієнтів;

- кількість замовлень та клієнтська лояльність - визначення того, як часто клієнти запитують нові послуги або продукти, може вказувати на те, наскільки добре задовольняються їхні потреби. Вимірювання лояльності клієнтів до компанії може служити показником якості обслуговування та задоволеності клієнтів;

- вартість ІТ-продуктів та їхнє ринкове позиціонування - аналіз цінової конкурентоспроможності може вказати на ефективність стратегії ціноутворення ІТ-компанії та здатність залучати клієнтів. Визначення позиції компанії на ринку порівняно з її конкурентами може вказувати на ефективність її маркетингової стратегії;

- відомість бренду та репутація - спостереження за розміром і позитивністю поінформованості про бренд вказує на те, наскільки ефективно компанія здійснює маркетинг і комунікацію зі своєю аудиторією. Оцінка сприйняття компанії в галузі може бути ключовим фактором у побудові довгострокових партнерств і залученні талановитих професіоналів;

- тривалість роботи працівників з однією компанією - спостереження за тим, наскільки довго фахівці залишаються в компанії, може свідчити про ефективність управління та задоволеність персоналу. Визначення того, як компанія інвестує в розвиток співробітників, може продемонструвати готовність компанії адаптуватися до середовища, що швидко змінюється;

- швидкість реакції на зміни галузі - ІТ-компанії повинні бути гнучкими та швидко реагувати на нові технологічні та ринкові тенденції. Швидкість адаптації може свідчити про ефективність стратегії компанії управління змінами;

- ступінь інноваційної активності - оцінка того, як компанія адаптується до нових вимог ринку та впроваджує інноваційні рішення, є ключовим показником її конкурентоспроможності;

- реагування на кризові ситуації - аналіз здатності компанії справлятися з кризовими ситуаціями може виявити стабільність її бізнес-процесів і здатність захищати інтереси клієнтів;

- ефективність системи управління ризиками - оцінка того, наскільки компанія враховує ризики та керує ними, може визначити її здатність уникати потенційних негативних наслідків;

- рівень залученості співробітників - залучені працівники більш продуктивні та творчі. Вимірювання рівня залученості дозволяє оцінити якість корпоративної культури;

- задоволеність співробітників - висока задоволеність співробітників допомагає утримувати і залучати талановитих фахівців, впливаючи на репутацію компанії і стабільність бізнес-процесів.

Нефінансові параметри ефективності ІТ-компаній відображають складність їх діяльності та спрямовані на забезпечення сталого розвитку в умовах інформаційного суспільства. Аналіз цих показників не тільки дає змогу підприємствам оцінювати свою фінансову діяльність, але й інтегрує стратегічні рішення щодо підвищення конкурентоспроможності та закладає стабільну основу для успішної діяльності в динамічному інформаційному середовищі.

Аналіз нефінансових параметрів діяльності ІТ-компаній необхідний для управління їхніми стратегіями та забезпечення стійкості в умовах інформаційного суспільства. Врахування цих аспектів дозволяє не тільки оцінити поточну ситуацію в компанії, але й розробити ефективні стратегії майбутнього зростання.

Нефінансові показники допомагають створити повну картину діяльності ІТ-компанії, виходячи за рамки традиційних фінансових метрик, та враховуючи ширший спектр впливів на її довгостроковий успіх.

Підводячи підсумок, зазначимо, що на основі проведених досліджень доведено, що ефективність діяльності ІТ-компанії характеризується здатністю досягати позитивних кількісних та якісних результатів шляхом здійснення підприємницької діяльності та, відповідно, досягати поставлених цілей шляхом раціонального використання всіх наявних ресурсів.

Важливим аспектом є розробка стратегії, яка забезпечує залучення та утримання клієнтів. Це досягається через забезпечення високої якості продуктів та послуг при оптимальній вартості, що сприяє повторним покупкам та довгостроковій взаємодії з клієнтами. Стратегія, яка включає в себе високу якість та конкурентоспроможні ціни, може стати ключовим фактором успіху на ринку, забезпечуючи стійке зростання та розвиток компанії, а також ефективне впровадження інформаційних технологій, може значно підвищити продуктивність та якість роботи ІТ-компаній, що у свою чергу, дозволяє підприємствам не тільки виживати в умовах конкуренції, але й процвітати в умовах зовнішніх викликів, таких як економічні кризи чи політичну нестабільність.

На основі розгляду сучасних методологічних підходів до аналізу ефективності бізнесу ми виявили, що єдиного та універсального методу аналізу не існує.

Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній виявився важливим і необхідним інструментом для визначення поточного рівня компанії, вивчення резервів підвищення ефективності суб'єкта господарювання та формування конкретного адекватного інструментарію для покращення та підвищення кінцевого фінансово-економічного стану ІТ-підприємства.

Узагальнена система аналітичних показників оцінки діяльності ІТ-підприємств, що включає як фінансові, так і нефінансові індикатори, наведена у Додатку Ж.

Висновки до розділу 1

В процесі вивчення теоретичних засад аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній сформульовані наступні висновки:

- охарактеризовані місія та тенденції розвитку вітчизняних ІТ-компаній в умовах євроінтеграції. Відповідно до завдань Міністерства цифрової трансформації та інших державних установ, а також враховуючи діяльність вітчизняних ІТ-підприємств, головною місією виступає розбудова ефективної галузі цифрових технологій. Вона має забезпечити робочі місця з високою оплатою та сприяти автоматизації різних секторів національного господарства. Протягом 2013-2024 рр. експорт ІТ-послуг зріс із 1,29 млрд доларів США до 8,9 млрд доларів США.

Спостерігались надзвичайно високі темпи приросту протягом 2013-2021 років, проте у зв'язку із війною, а також через глобальне скорочення інтенсивності розвитку сфери інформаційних технологій, темпи щорічного збільшення експорту знизились з 38% у 2021 р. до 7-8% протягом 2022-2023 років та продемонстрували поступове відновлення до 11% у 2024 р. При цьому постійно збільшується як кількість ІТ-компаній, так і ІТ-спеціалістів, тому в кінці періоду дослідження їх кількість зросла до 2234 одиниць та 275,2 тис. осіб відповідно.

- визначено сутність, зміст, ключові імперативи та параметри ефективності діяльності ІТ-компаній. В ІТ-галузі та економіці загалом ефективність організації визначається спроможністю отримувати найвищі результати за мінімальних затрат. Відповідно, передбачається реалізація стратегічних і операційних завдань, задоволення клієнтських потреб та досягнення конкурентних позицій. Основними імперативами ефективності виступають організаційна ефективність, узгодженість дій, оперативність, розвиток трудового потенціалу та технологічних ресурсів. Показники результативності ІТ-компаній охоплюють чотири категорії, а саме інноваційні, клієнтські, операційні та фінансові. Фінансові критерії включають прибутковість, фінансову стійкість,

ліквідність і платоспроможність. До операційних належать дотримання стандартів, швидкість виконання проєктів та якість продукції. Клієнтські показники містять задоволеність споживачів, співвідношення якості й вартості, повторні звернення. Інноваційні параметри представлені технологічним потенціалом та впровадженням передових рішень.

- представлені концептуальні основи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах інформаційного суспільства. В дослідженні виділено сім підходів, а саме інформаційний, екологічний, нефінансовий, процесний, стратегічний, фінансовий та ресурсний. В межах фінансова увага акцентується на показниках ефективності, стійкості, ліквідності та рентабельності організації. Ресурсний концентрується на використанні інтелектуальної власності, людського капіталу та інших активів для оптимізації результатів. Процесний підхід передбачає аналіз допоміжних і основних бізнес-процесів задля підвищення їх раціональності. У стратегічному акцент зміщується на ринкову позицію та реалізацію довгострокових завдань. Екологічний підхід пріоритизує природоохоронні аспекти. Нефінансовий охоплює лояльність клієнтів, репутацію бренду, залучення персоналу та адаптивність до ринкових трансформацій. Інформаційний підхід враховує кібербезпеку, глобалізацію ринків та темпи технологічного розвитку.

- обґрунтовано необхідність застосування компаративного підходу та комплексної оцінки ефективності ІТ-підприємств. У межах дослідження доведено, що жоден з окремих підходів не дає цілісного уявлення про ефективність функціонування ІТ-підприємства, що зумовлює необхідність інтеграції різномірних показників в єдину аналітичну основу. Компаративний аналіз дозволяє проводити багатовекторні порівняння однотипних об'єктів (ІТ-компаній, стартапів, інвестиційних проєктів) шляхом трансформації системи різномірних показників в інтегральний рейтинговий показник. Для забезпечення точності порівняльних процедур використовувалися методи сум, суми місць, геометричної середньої та відстані від еталону, а також процедури нормування показників та коригування їх різноспрямованості;

- запропоновано систему показників для комплексної оцінки ефективності ІТ-компанії, що охоплює п'ять основних груп: показники ефективності використання ресурсів (віддача основних засобів, продуктивність праці, матеріаловіддача); показники фінансових результатів та рентабельності (ROA, ROE, ROS, ROCA, R_COGS, чиста рентабельність); показники фінансової стійкості та платоспроможності (коефіцієнти автономії, фінансового ризику, маневрування власного капіталу, поточної та швидкої ліквідності); показники інтенсивності господарських процесів (періоди обороту запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості); показники грошових потоків (співвідношення операційного грошового потоку до чистого прибутку, коефіцієнт достатності грошових коштів);

- продемонстровано необхідність інтеграції нефінансових параметрів у комплексну систему оцінки ефективності ІТ-компаній. Враховуючи специфіку ІТ-сектору, де інтелектуальний капітал, інновації та лояльність клієнтів відіграють ключову роль, об'єктивна оцінка ефективності неможлива без врахування нефінансових показників. Такі параметри включають: клієнтські показники (NPS, ARPU, CAC, LTV/CAC, retention rate, частка ринку); показники внутрішніх бізнес-процесів (time-to-market, своєчасність виконання проєктів, кількість релізів); показники розвитку персоналу (плинність кадрів, eNPS, витрати на навчання); показники якості та інноваційної активності (частка витрат на R&D, кількість патентів, відсоток рекламацій). Інтеграція цих параметрів з фінансовими показниками за допомогою процедур стандартизації та зважування дозволяє отримати повне уявлення про операційну ефективність, конкурентоспроможність та здатність ІТ-компанії до сталого розвитку в інформаційному суспільстві.

РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ

2.1. Організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

В сучасному світі інформаційних технологій, діяльність ІТ-компаній стає все більш ключовою для розвитку різних галузей економіки. З урахуванням постійного розвитку технологій та зростаючої конкуренції на ринку, оцінка ефективності діяльності ІТ-компаній стає необхідною умовою для їх успішності та стійкості на ринку. За останні роки ІТ-індустрія пройшла значний шлях до важливого гравця, який формує та визначає вектор розвитку великої кількості галузей, включаючи медицину, фінанси, виробництво, освіту та багато інших.

З урахуванням швидкого розвитку технологій та постійного зростання конкуренції на ринку, оцінка ефективності діяльності ІТ-компаній стає невід'ємною частиною стратегічного управління. У цьому контексті, розробка організаційно-інформаційної моделі для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній є актуальним та важливим завданням. Ця модель не лише допоможе виміряти та аналізувати ефективність їхньої діяльності, але й надасть інструменти для розробки стратегій покращення та вдосконалення, що стане ключовим чинником для їхнього подальшого успіху у динамічному та конкурентному світі ІТ-індустрії. Попит на інформаційні технології неперервно зростає, оскільки вони стають не лише необхідним інструментом для оптимізації бізнес-процесів, але й ключовим фактором для інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності компаній. ІТ-компанії, щоб залишатися в лідерах своєї галузі, повинні не лише забезпечувати високу якість своїх продуктів та послуг, але й ефективно управляти своєю діяльністю, адаптуватися до змін та реагувати на виклики ринку. Таким чином, розробка організаційно-інформаційної моделі аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній є не лише актуальною, але й важливою для їхнього успішного функціонування та розвитку.

Подальше дослідження в цій області дозволить розширити розуміння та розвинути нові методи та підходи до оцінки ефективності діяльності ІТ-компаній, що в свою чергу сприятиме підвищенню їхньої конкурентоспроможності та стійкості на ринку. Крім того, організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній може стати основою для розробки стратегічних рішень та планів дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей та вирішення викликів, що стоять перед підприємствами. Це дозволить компаніям не лише ефективно використовувати свої ресурси та потенціал, але й оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Необхідність розвитку та вдосконалення організаційно-інформаційних моделей вимагає постійного наукового дослідження та інноваційних підходів. Такий підхід дозволить ІТ-компаніям залишатися на передових позиціях у сфері технологій та забезпечить їхню конкурентоспроможність у майбутньому.

Організаційно-інформаційна модель є базовим інструментом для оцінки ефективності діяльності ІТ-компаній. Загальна структура моделі включає такі основні складові[133; 35]:

Визначення мети та стратегії компанії, встановлення ключових цілей та завдань. Ця складова моделі передбачає визначення стратегічної мети, цілей та завдань компанії. Це включає у себе аналіз зовнішнього середовища (макроекономічні та мікроекономічні фактори, конкуренція на ринку, технологічні та соціокультурні тенденції тощо) та внутрішніх ресурсів компанії (фінансові можливості, кадровий потенціал, технічні ресурси). Цей аналіз дозволяє встановити стратегічні цілі та розробити план дій для їх досягнення.

Стратегічне планування поділяється на етапи аналізу:

1. Аналіз зовнішнього середовища - на цьому етапі проводиться аналіз макроекономічних та мікроекономічних факторів, які впливають на діяльність компанії. Це включає в себе оцінку ринкових тенденцій, конкурентного середовища, технологічних інновацій, законодавчого середовища та інших зовнішніх чинників.

Аналіз зовнішнього середовища розділяється на етапи:

- аналіз макроекономічних факторів - включає оцінку загального економічного стану, таких як зростання ВВП, інфляція, безробіття, ставки відсотків та інші. Для ІТ-компаній це може також включати оцінку макроекономічних трендів, таких як цифрова трансформація та швидке розширення цифрового ринку;

- аналіз мікроекономічних факторів - включає оцінку конкретних галузей та сегментів ринку, в яких діє компанія. Це оцінка технологічних та інноваційних трендів у галузі, ступінь конкуренції, ступінь стандартизації продуктів та послуг, а також політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники, які впливають на конкретний сегмент ринку;

- аналіз конкурентного середовища - включає оцінку конкурентів компанії, їхніх стратегій, сильних та слабких сторін, можливостей та загроз. Аналіз конкурентного середовища допомагає компанії розуміти її позицію на ринку та розробляти стратегії конкурентної переваги;

- аналіз технологічних інновацій - для ІТ-компаній особливо важливим є аналіз новітніх технологічних та інноваційних трендів, який включає оцінку нових технологій, їхній потенціал впливу на ринок та конкурентну ситуацію, а також можливості для інновацій та розвитку нових продуктів та послуг;

- для аналізу зовнішнього середовища використовуються інструменти аналізу;

- PESTLE аналіз - даний інструмент для аналізу політичних, економічних, соціальних, технологічних, правових та екологічних чинників, які можуть впливати на діяльність компанії;

- SWOT аналіз - даний інструмент для аналізу сильних та слабких сторін компанії, а також можливостей та загроз у зовнішньому середовищі;

- Портерівський аналіз галузі (5 сил Портера) - даний інструмент для аналізу конкурентного середовища та рівня конкуренції у галузі.

2. Аналіз внутрішнього середовища - проводиться оцінка внутрішніх ресурсів компанії, таких як технічний потенціал, фінансові ресурси, кадровий

потенціал, розробки та інші. Цей аналіз дозволяє визначити сильні та слабкі сторони компанії.

Аналіз внутрішнього середовища поділяється на етапи:

- аналіз організаційної культури та цінностей - який включає оцінку цінностей, переконань, норм та звичаїв, які панують у компанії. Організаційна культура може впливати на рівень мотивації співробітників, інноваційність та адаптивність компанії;

- аналіз фінансових ресурсів - який включає оцінку фінансових показників компанії, таких як прибуток, оборотність активів, ліквідність та інші. Даний аналіз допомагає визначити фінансові можливості та обмеження компанії;

- аналіз технічних ресурсів - який включає оцінку технічного обладнання, програмного забезпечення, інфраструктури та інших технічних засобів, які використовуються в компанії. Даний аналіз допомагає визначити технічні можливості та обмеження компанії;

- аналіз людських ресурсів - який включає оцінку навичок, досвіду, мотивації та ефективності персоналу компанії. Даний аналіз допомагає визначити кадровий потенціал та можливості для розвитку персоналу;

- аналіз оперативних процесів - аналіз включає оцінку основних бізнес-процесів компанії, таких як процеси розробки продуктів, маркетингу та продажів, обслуговування клієнтів та інші. Даний аналіз допомагає визначити ефективність та ефективність роботи компанії.

Інструменти, які використовуються для аналізу внутрішнього середовища:

- SWOT аналіз - інструмент для аналізу сильних та слабких сторін компанії, а також можливостей та загроз у внутрішньому середовищі;

- балансовий звіт - інструмент для аналізу фінансових показників компанії, таких як баланс, звіт про прибутки та збитки та інші;

- оцінка ефективності персоналу - інструмент для оцінки навичок, досвіду та мотивації персоналу компанії;

- процесне моделювання - інструмент для аналізу та оптимізації бізнес-процесів компанії;

- формулювання стратегічних цілей - на основі результатів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища визначаються стратегічні цілі компанії. Цілі повинні бути конкретними, вимірюваними, досяжними, релевантними та часово обмеженими (SMART);

- розробка стратегії - на цьому етапі визначається загальна стратегія компанії для досягнення стратегічних цілей. Це може бути стратегія росту, конкурентної переваги, диверсифікації продуктів та інші;

- розробка планів дій - після визначення стратегії розробляються конкретні плани дій для її втілення. Такі плани містять конкретні завдання, відповідальних осіб, строки виконання та ресурси, необхідні для реалізації.

Особливості стратегічного планування в ІТ-компаніях:

Інноваційний характер: ІТ-компанії часто працюють у швидкозмінному та інноваційному середовищі, тому їх стратегічне планування повинно бути гнучким та спроможним швидко адаптуватися до нових технологічних та ринкових трендів.

Конкурентна боротьба: Сфера ІТ є дуже конкурентною, тому стратегічне планування повинно враховувати дії конкурентів та розробляти стратегії для збереження або підвищення конкурентної переваги.

Глобальний характер: Багато ІТ-компаній працюють на міжнародному ринку, тому їх стратегічне планування повинно враховувати глобальні тенденції та вимоги різних ринків.

Стратегічне планування в ІТ-компаніях є ключовим елементом для досягнення успіху та забезпечення конкурентоспроможності в швидкозмінному та інноваційному середовищі.

Організаційна структура охоплює аналіз внутрішньої будови компанії, розподіл влади та відповідальності, а також організаційні процеси. Ця складова моделі передбачає дослідження ієрархічної структури, механізмів комунікації та процесів прийняття управлінських рішень. Гнучкість та адаптивність організаційної структури до змін у зовнішньому середовищі забезпечують ефективне реагування компанії на нові виклики та можливості.

Фінансовий аналіз спрямований на вимірювання фінансової продуктивності, прибутковості та ліквідності компанії. Оцінка фінансової ефективності визначається показниками рентабельності, ліквідності та фінансового ризику, включаючи аналіз витрат на дослідження та розробку нових продуктів, оцінку рентабельності проєктів, ефективності маркетингових ініціатив та прогнозування фінансових потоків [52; 107]. Проведення фінансового аналізу дозволяє оцінити ефективність використання фінансових ресурсів та виявити можливості для їх оптимізації.

Оцінка процесів у ІТ-компаніях передбачає аналіз ефективності основних бізнес-процесів та виявлення шляхів їх оптимізації. Дослідження охоплює оцінку розробницьких процесів, зокрема застосування методології Agile, управління проєктами через методи Scrum або Kanban, а також процесів збуту та підтримки клієнтів. Систематична оцінка процесів створює передумови для їх оптимізації та покращення продуктивності.

Інноваційний розвиток визначає потенціал компанії для впровадження нових технологій та здатність до швидкого впровадження новацій у діяльність. В ІТ-компаніях оцінка інноваційного потенціалу базується на таких факторах, як наявність науково-дослідницьких ресурсів, культура інновацій та спроможність до впровадження нових технологій. Активне інвестування у дослідження та розробки поєднується зі співпрацею з університетами та стартапами для створення та впровадження нових продуктів і технологій. Забезпечення інноваційного розвитку стає ключовим фактором конкурентоспроможності компанії в довгостроковій перспективі.

Кадровий потенціал відіграє визначальну роль у ІТ-компаніях, оскільки успіх значною мірою залежить від кваліфікації та мотивації співробітників. Аналіз кадрових ресурсів включає оцінку навичок, досвіду та мотивації персоналу, розробку програм підвищення кваліфікації та кар'єрного розвитку. Формування кадрового потенціалу стає ключовим фактором для досягнення стратегічних цілей компанії.

Контроль та звітність забезпечують систему моніторингу виконання стратегічних цілей та планів дій, а також оцінку результатів ініціатив. У ІТ-компаніях використовуються різні системи управління проектами та програмами, що супроводжується регулярною звітністю перед керівництвом компанії та акціонерами. Ефективна система контролю та звітності створює основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Загалом, організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній представлена у блок-схемі (Рис. 2.1), включає в себе комплексний підхід до оцінки різних аспектів діяльності компанії та їх взаємозв'язку. Цей комплексний підхід дозволяє компаніям розуміти їхні сильні та слабкі сторони, виявляти можливості для покращення та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Вищезазначені складові тісно взаємодіють між собою і слугують для створення комплексної системи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.



Рис. 2.1 Блок-схема організаційно-інформаційної моделі аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

Джерело: складено автором на основі [63; 81]

Наукова новизна у процесі розробки моделі для конкретної ІТ-компанії полягає у використанні передових наукових методів та підходів до аналізу даних,

а також у врахуванні унікальних особливостей самої компанії яка працює в ІТ-сфері.

Українські вчені зосереджуються на аналізі ролі інновацій у розвитку ІТ-сфери та впливі цього на економічне зростання країни. Вони досліджують, як підтримка та розвиток інноваційних процесів може забезпечити стійке підвищення ефективності ІТ-підприємств, сприяти їхньому конкурентному зростанню та впливати на макроекономічні показники країни. Значний внесок в теоретичні основи проведеного дослідження зробили такі науковці, як В.В. Павлов, К.О. Назарова, В.Ю. Гордополов, Т.Ю. Копотієнко, Д.В. Бондар, М.О. Нежива, в рамках дослідження на тему "Аналіз ефективності управління інноваційним процесом у фінансово-господарській діяльності підприємств ІТ-сфери"[54, с.96-111]. Їх вклад у розвиток даної області є вагомим, а результати дослідження відображаються у даній роботі.

Зважаючи на те, що в сучасному бізнес-середовищі інновації все частіше розглядаються науковцями та практиками як один із ключових пріоритетів економічного розвитку [17, с.43-43], все більше уваги приділяється проблемам управління інноваційним процесом у галузях економіки, де інноваційно розвиваються інноваційні процеси. продукти є базовими, зокрема, в ІТ-секторі. Здатність розробляти, впроваджувати та поширювати інновації, насамперед технологічні, а також управлінські, організаційні та інші, має вирішальне значення для розвитку суб'єктів господарювання в цій сфері, їх конкурентоспроможності, здатності адаптуватися до мінливих умов ринку, створювати високотехнологічні ІТ- товари та послуги, затребувані ринком [6]. За цих умов для ІТ-компаній значні інвестиції в інноваційну діяльність супроводжуються високими ризиками нерационального споживання ресурсів [25], а тому характеризуються високим потенціалом зниження прибутковості та отримання збитків у разі неефективного управління інноваційним процесом та діяльності підприємства в цілому, що актуалізує необхідність дослідження ключових аспектів ефективності інноваційного процесу в цій сфері.

Таким чином, інноваційний процес в ІТ-сфері актуально розглядати як окремий об'єкт управлінського впливу, ефективність управління яким суттєво впливає на стійкість і динаміку економіки країни в сучасних умовах з урахуванням внутрішніх і зовнішніх тенденцій розвитку розвитку даної сфери, існуючі обмеження та можливості, закладені в цій сфері та економіці країни в цілому.

Дослідження управління інноваційним процесом в ІТ-сфері дають змогу не лише зрозуміти сутність, послідовність і структуру цього явища, а й пролити світло на його фінансові аспекти. Примітно, що ці аспекти добре задокументовані в таких роботах, як [42; 19]. Висвітлення даної проблематики у працях сучасних науковців і практиків дає змогу виявити умови та фактори, що сприяють покращенню економічних результатів на мікро-, мезо- та макрорівнях і, таким чином, реалізувати потенціал використання інновацій у ІТ-сфері як фактор економічного зростання країни. Значною мірою цьому сприяє висвітлення перспектив розвитку українського ІТ-сектору та розгляд фінансово-інвестиційних аспектів цього питання в таких роботах, як [24]. Наукові праці [9; 17] також показано, як пропонується вдосконалити інноваційний процес на рівні ІТ-підприємств з метою реалізації їх інноваційного потенціалу та підвищення ефективності в середньо- та довгостроковій перспективі.

Також варто відзначити успішні спроби проаналізувати вплив цифрової економіки на економічний розвиток країни, зокрема в [39] це дослідження висвітлює вплив конкретних факторів цифровізації на макроекономічні та мезоекономічні драйвери розвитку в країні. досить структурований спосіб. На основі робіт, які досліджують вплив технологічних інновацій на економічний розвиток, таких як [115; 122], доцільно структурувати наявні інструменти та підходи на різних рівнях, деякі з яких доречні для використання в ІТ-секторі України. Фінансові моделі, які вони пропонують, допомагають у плануванні та виконанні інноваційних проєктів. Проте вкрай важливо визнати обмеження цих моделей у відображенні всієї складності фінансових реалій. Реальний світ

знаходиться під впливом безлічі фінансових факторів, і передбачити фінансові результати інноваційних проєктів може бути складно.

Сучасні дослідники сходяться на думці, що оцінка факторів економічного розвитку країни повинна базуватися на моделі, яка відображає параметри та ресурсну основу реалізації конкретного інноваційного проєкту [115; 43]. Водночас така модель, хоч і використовується для отримання та обробки релевантної інформації про проєкт, не може повністю відобразити реальність і стати основою для абсолютно достовірного прогнозу розвитку інноваційних, фінансових та інвестиційних показників у рамках запланованої стратегії або програма, оскільки реальність є надто складною для оцінки, і тільки організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній частково відображає реальність і не враховує повною мірою всі можливі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Водночас у публікаціях українських та зарубіжних дослідників цього специфічного напрямку бізнесу – ІТ-бізнесу та розгляду інноваційних, фінансово-інвестиційних аспектів цієї проблематики – недостатньо уваги приділяється проблемі обґрунтування зв'язку розвитку національної економіки України та підвищення ефективності інноваційної, організаційної та управлінської діяльності в ІТ-секторі та визначення основних пріоритетів такого розвитку. Значною мірою це питання розглядається насамперед як узагальнений факт, зокрема, в [23; 122], що є цілком зрозумілим і очевидним, без необхідного обґрунтування в контексті глобальних і регіональних (європейських) тенденцій, реалій сучасного етапу розвитку ІТ-сфери України та проблем цього розвитку.

Тим не менш, удосконалення управління інноваційним процесом в ІТ-секторі з особливим акцентом на його фінансових аспектах є ключовим предметом наукових досліджень і практичним значенням. Цей акцент є актуальним на мікрорівні (для ІТ-компаній), а також на мезорівні (ІТ-сектор) і макрорівні (національна економіка).

Вважаємо, що для забезпечення розвитку національної економіки під впливом зовнішніх чинників (ключовими з яких є глобалізація, інтернаціоналізація, транснаціоналізація) є:

- визначення ключових галузей економіки, сфер діяльності, суб'єктів господарювання, розвиток яких найбільше сприятиме розвитку економіки країни в цілому з урахуванням світових економічних тенденцій;
- вибір оптимальних варіантів розвитку щодо існуючого економічного потенціалу ключових галузей економіки конкретної країни та зовнішніх умов і фінансового потенціалу;
- визначення цільових ринкових зон (сегментів чи ніш) для реалізації обраних варіантів розвитку, або формування нових цільових ринків.

Отже, ефективність управління ІТ, що є чинником розвитку національної економіки України, залежить від низки факторів, що визначають проблемне поле, а також напрямок управлінського впливу, який сприятиме формуванню основи інноваційного розвитку [25].

У контексті управління інноваційним розвитком в ІТ-сфері оцінка фінансової ефективності та результативності є вирішальним елементом для побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній.

Вимірювання фінансової ефективності забезпечує:

- рентабельність інвестицій (ROI) є центральним показником для оцінки фінансової ефективності інноваційних проєктів в ІТ-секторі. Він вимірює відношення чистого прибутку до загальних інвестиційних витрат. Висока рентабельність інвестицій свідчить про те, що інвестовані фінансові ресурси були ефективно використані для отримання прибутку. Аналіз рентабельності інвестицій дозволяє ІТ-компаніям та інвесторам визначати пріоритетність проєктів, які обіцяють найкращі фінансові результати. У цьому підрозділі обговорюватиметься використання рентабельності інвестицій як фінансового орієнтира та його роль у прийнятті рішень;

- економічна ефективність – концепція економічної ефективності виходить за рамки рентабельності інвестицій і заглиблюється в ефективність використання ресурсів. Він передбачає комплексну оцінку понесених витрат у порівнянні з отриманою вартістю. Аналіз економічної ефективності враховує такі фактори, як розподіл ресурсів, ефективність часу та загальна економічна вигода. У ІТ- секторі розуміння економічної ефективності є важливим для оптимізації розподілу фінансових ресурсів між різними інноваційними ініціативами;

- дотримання бюджету – є фундаментальним аспектом фінансової ефективності. Він передбачає моніторинг і контроль витрат проєкту, щоб забезпечити їх відповідність виділеному бюджету. Ефективне дотримання бюджету є ознакою раціонального фінансового управління, оскільки воно запобігає перевитраті коштів і фінансовим марнотратству.

Управління ризиками та фінансова стійкість передбачає оцінку та зменшення ризиків. Інноваційні проєкти за своєю природою несуть властиві ризики. Фінансові рішення в ІТ- секторі повинні враховувати ці ризики. Оцінка ризиків включає виявлення потенційних загроз успіху інноваційного проєкту, незалежно від того, чи вони технологічного, ринкового чи фінансового характеру.

Після виявлення ризиків впроваджуються стратегії пом'якшення, щоб мінімізувати їх вплив. Розуміння ризику та ефективне управління ним є невід'ємною частиною фінансової ефективності.

Крім цього, слід звертати увагу на фінансову стабільність в умовах невизначеності. ІТ-сектор є динамічним і схильним до швидких змін у технологіях і ринкових умовах. Підтримання фінансової стабільності в часи невизначеності є серйозним викликом. Це передбачає наявність відповідних фінансових резервів, диверсифікацію фінансових інвестицій і швидку адаптацію до мінливих обставин. Фінансова стабільність гарантує продовження інноваційних проєктів навіть у разі зовнішніх збоїв або нестабільності ринку.

Важливим інструментом є ключові показники ефективності (KPI). Вони надають конкретні, вимірювані показники фінансового успіху та допомагають зацікавленим сторонам приймати обґрунтовані рішення:

- коефіцієнт витрат на інновації. Цей KPI вимірює частку бюджету IT-компанії, що виділяється на інноваційну діяльність. Високий коефіцієнт витрат на інновації вказує на сильну прихильність до інновацій, але він повинен бути збалансований адекватною віддачею від цих інвестицій;

- темп зростання доходу. Темп зростання доходу вимірює збільшення доходу компанії за певний період. Це фундаментальний KPI для оцінки фінансових результатів інновацій. Сталі інновації в ідеалі повинні сприяти зростанню доходів;

- термін окупності інноваційного проєкту. Цей KPI розраховує час, за який інноваційний проєкт окупить початкові інвестиції. Коротший період окупності, як правило, більш сприятливий, оскільки він означає більш швидку реалізацію фінансових прибутків.

Загалом фінансова ефективність і результативність є невід’ємними компонентами стійких інновацій у IT-секторі, які сприяють як успіху компанії, так і постійному зростанню та розвитку сектора.

Ефективність фінансово-господарської діяльності має вирішальне значення для успіху та стійкості IT-компаній. Критерії оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності в IT-сфері можуть бути багатограничними і включати:

Показники прибутковості включають кілька ключових метрик, які дозволяють оцінити фінансову ефективність організації. Прибуток на інвестиції вимірює віддачу від фінансових інвестицій, зроблених в IT-проєкти. Маржа валового прибутку вказує на прибутковість IT-послуг або продуктів шляхом вимірювання різниці між доходом і собівартістю проданих товарів. Оцінка загальної прибутковості компанії здійснюється через маржу чистого прибутку, яка вимірює чистий прибуток у відсотках від виручки.

Управління витратами передбачає здатність контролювати та мінімізувати операційні та виробничі витрати. Ефективність такого контролю відносно доходів компанії вимірюється через співвідношення витрат і доходів. Зростання

доходу за рік вимірює річний приріст доходу, що відображає здатність компанії залучати нових клієнтів і розширювати послуги.

Ефективне використання ресурсів досягається через оптимальний розподіл людських ресурсів, інфраструктури та технологій для проєктів. Оборотно́ість ресурсів вимірює ефективність їх розподілу шляхом відстеження того, як швидко ресурси використовуються та перетворюються на дохід. Грошовий потік від операцій демонструє здатність генерувати готівку від основної діяльності, що вказує на ліквідність. Ефективне управління оборотним капіталом забезпечує виконання короткострокових фінансових зобов'язань.

Рентабельність активів вимірює, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для отримання прибутку. Паралельно оцінюється рентабельність власного капіталу, яка визначає ефективність використання акціонерного капіталу для отримання доходу. Управління боргом передбачає контроль співвідношення боргу до власного капіталу, що вимірює баланс між борговим і власним фінансуванням та вказує на фінансовий ризик. Коефіцієнт покриття відсотків оцінює здатність компанії виконувати виплати відсотків за борговими зобов'язаннями.

Управління клієнтами та проєктами включає коефіцієнт утримання клієнтів, який відображає здатність зберегти та розширити існуючі відносини з клієнтами. Коефіцієнт виконання проєкту вимірює ефективність реалізації проєкту, враховуючи часові та бюджетні обмеження. Інвестиції в дослідження та розробки спрямовуються на інноваційні проєкти, які призводять до конкурентних переваг. Співвідношення інновації та прибутку вимірює частку доходу, отриманого від інноваційних продуктів або послуг.

Позиція на ринку та конкуренція оцінюється через зростання частки ринку, що демонструє здатність компанії завойовувати частку ринку в конкурентному середовищі. Конкурентний бенчмаркінг передбачає порівняння фінансових показників компанії з аналогами в галузі. Задоволеність клієнтів вимірюється через опитування, які збирають відгуки клієнтів про якість і вартість послуг.

Показники браку та випуску дозволяють оцінити ефективність надання високоякісних продуктів і послуг.

Дотримання регламенту забезпечує відповідність законодавчим і галузевим нормам і стандартам. Управління ризиками оцінює здатність компанії зменшити ризики, пов'язані з невідповідністю. Екологічна відповідальність передбачає оцінку зусиль компанії щодо зменшення впливу на навколишнє середовище. Корпоративна соціальна відповідальність оцінює прихильність компанії до етичної та відповідальної ділової практики.

Рівень плинності кадрів вимірює рівень утримання та задоволеності співробітників. Показники продуктивності оцінюють ефективність співробітників щодо сприяння фінансовим цілям компанії. Продуктивність акцій відображає ефективність акцій компанії на ринку, тоді як дивідендна дохідність демонструє здатність компанії забезпечувати прибуток акціонерам через дивіденди.

Ці критерії, серед інших, можуть бути використані для оцінки фінансово-економічної ефективності ІТ-компаній та побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу ефективності діяльності ІТ-компанії. Конкретні критерії, які є найбільш відповідними, можуть відрізнятися залежно від розміру компанії, галузевої ніші та стратегічних цілей. ІТ-компаніям важливо регулярно аналізувати та контролювати ці критерії, щоб гарантувати, що їхня фінансово-економічна діяльність залишається ефективною та відповідає цілям.

Підводячи підсумок, зазначимо, що організаційно-інформаційна модель для аналізу ефективності ІТ-компаній виявляється важливим інструментом для успішного керування такими підприємствами. У контексті постійного розвитку технологій та зростаючої конкуренції на ринку інформаційних технологій, здійснення аналізу ефективності стає ключовим елементом для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності компаній в цьому секторі.

Організаційно-інформаційна модель надає структурований підхід до аналізу ефективності, що дозволяє збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги даних, а також приймати обґрунтовані стратегічні рішення (Рис. 2.2).

Вона враховує як зовнішнє, так і внутрішнє середовище компанії, а також особливості її діяльності та ринку.

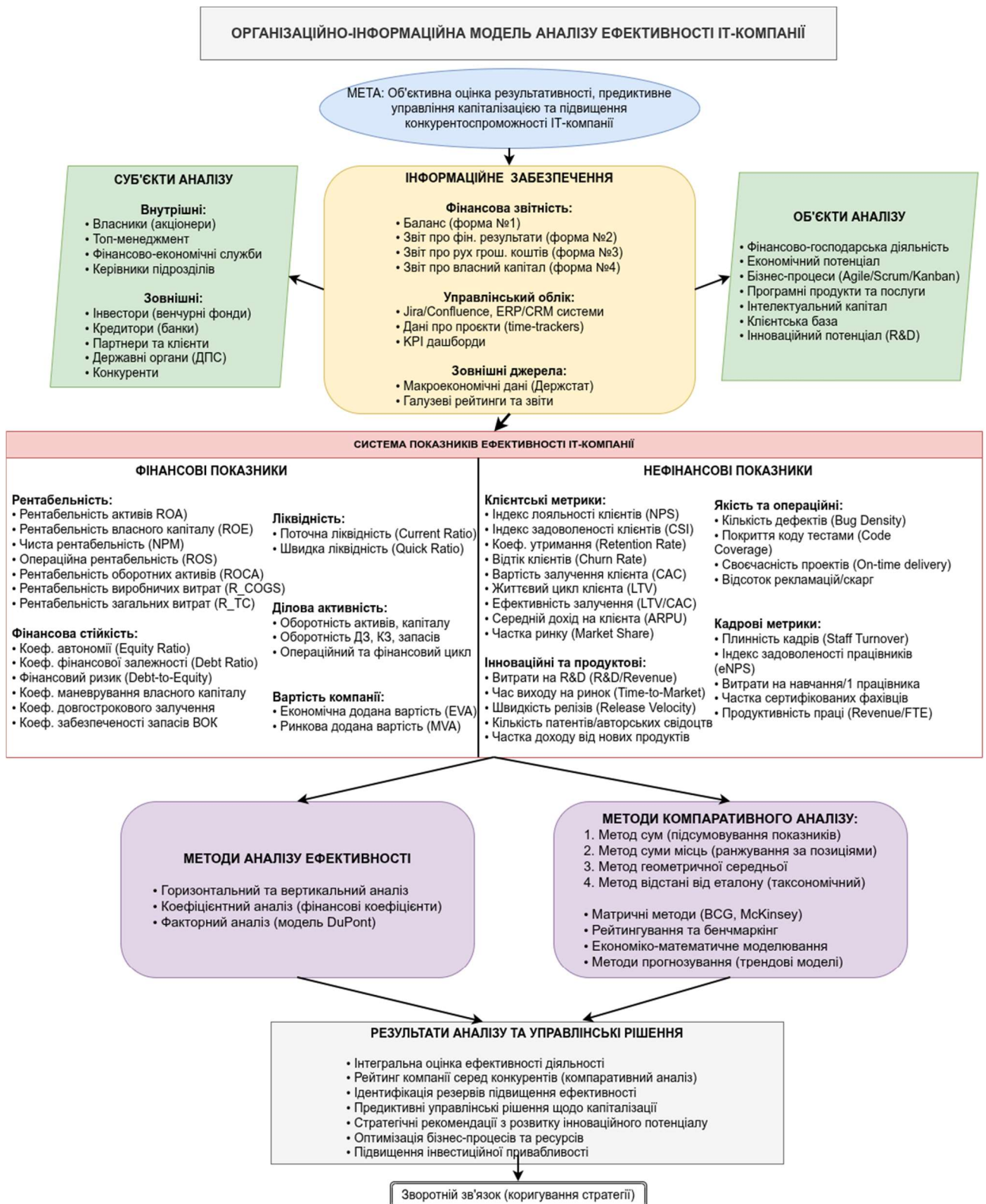


Рис. 2.2. Розширена організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній (з деталізацією системи показників та методів)

Джерело: складено автором на основі [35; 51; 53; 74; 80; 88; 121; 132]

Організаційно-інформаційна модель, розроблена в рамках цього дослідження, відзначається своєю інноваційністю та практичною використовуваністю. Наукова новизна у процесі розробки моделі для конкретної ІТ-компанії полягає у використанні передових наукових методів та підходів до аналізу даних, а також у врахуванні унікальних особливостей самої компанії яка працює в ІТ-сфері.

Організаційно-інформаційна модель становить важливий внесок у розвиток наукових підходів до аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній та допомагає забезпечити їхню стійкість та конкурентоспроможність. Висновки даного дослідження підтверджують важливість подальшого розвитку організаційно-інформаційних моделей для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній. Цей напрям досліджень є актуальним та перспективним і може внести суттєвий внесок у практичне управління та стратегічне планування в галузі інформаційних технологій.

2.2. Трансформація облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

Активний розвиток компаній сфери ІТ призводить до необхідності формування більш деталізованої облікової інформації, що дозволить краще зрозуміти поточний напрямок розвитку компанії та загальну раціональність її внутрішніх бізнес-процесів. Інформаційна природа підсистеми управлінського обліку дозволяє розширити його об'єкт [26, с.88], формувати різні рівні даних для отримання комплексного розуміння ефективності діяльності підприємства.

Говорячи про оптимальні напрямки розширення інформаційно-аналітичної основи управлінської діяльності слід, перш за все, підкреслити особливості, що характерні для компаній досліджуваної сфери. Вагомою є роль портфелю інтелектуальної власності [80, с.89]. Також такого бізнесу характерним є високий рівень складності створюваних продуктів [126, с.30].

Особливості бізнес-моделей ІТ-компаній значною мірою визначаються функціональним призначенням програмного забезпечення, що виступає ключовим фактором ціноутворення в межах відповідної бізнес-моделі. При цьому нематеріальні активи потребують чіткої оцінки їх вартості, адже вони є частиною загальної стратегії фінансування підприємства [125, с.564; 58, с.252; 137, с.3]. Крім цього, вкрай важливу роль відіграє людський капітал [22, с.45; 110, с.303], а тому показники ефективності повинні відслідковувати цей аспект.

Вказавши на типові риси бізнес-моделей ІТ-компаній можна запропонувати оптимальні напрямки подальшої еволюції облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності.

Значний вплив функціонального призначення програмного забезпечення на його ціну в межах бізнес-моделі ІТ-компанії обумовлює необхідність розкриття даних щодо поточної вартості нематеріальних активів, зокрема програмного забезпечення, за допомогою дохідного і витратного методів оцінки (Рис 2.3).

Оскільки персонал ІТ-компанії є основним вхідним ресурсом в межах бізнес-моделі, будь то сервісної чи продуктової компанії, доцільним є включення нефінансових показників у підсистему управлінського обліку ІТ-компанії. Такі індикатори повинні відображати поточний рівень розвитку та динаміку людського капіталу, враховуючи розмір інвестицій у персонал та рівень лояльності співробітників. Пропонований підхід дозволить ефективно управляти людськими ресурсами та оптимізувати їх внесок у діяльність компанії.

Значний обсяг елементів інтелектуальної вартості на балансі типової ІТ-компанії зумовлює потребу у формуванні управлінського звіту щодо розміру та характеристик портфелю інтелектуальної власності. Цей документ повинен включати інформацію про ліцензії, торгові марки, гудвіл та інші нематеріальні активи, що дозволить забезпечити ефективне управління інтелектуальною власністю та максимізувати її цінність для компанії.

Розширення інформаційної цінностей облікової інформації на основі особливостей бізнес-моделей ІТ-компаній

Значний вплив функціонального призначення програмного забезпечення в межах бізнес-моделі ІТ-компанії на його ціну	Розкриття даних щодо поточної вартості нематеріальних активів (програмного забезпечення) за допомогою дохідного і витратного методів залежно від критерію функціонального використання такого майна ІТ-компанії
Персонал ІТ-компанії є основним вхідним ресурсом в межах бізнес-моделі будь то сервісної чи продуктової компанії	Включення нефінансових показників у підсистему управлінського обліку ІТ-компанії у частині поточного рівня розвитку та динаміки розвитку людського капіталу, у тому числі щодо розміру інвестицій в персоналу, лояльності тощо
Значний обсяг елементів інтелектуальної вартості на балансі типової ІТ-компанії	Формування управлінського звіту щодо розміру та характеристик портфелю інтелектуальної власності (ліцензії, торгові марки, гудвіл тощо)
Частина компаній сфери ІТ орієнтовані на диверсифіковану структуру клієнтів, що кожен окремо приносять відносно невеликий ефект	Фіксація таких показників, як витрати на залучення клієнтів, вартість життя клієнта, рівень відтоку клієнтів та інших, що характеризують якість маркетингової та збутової функції ІТ-компанії
Особливості бізнес-моделей ІТ-компаній	Пропозиції щодо трансформації облікової інформації компаній ІТ-сфери

Рис. 2.3 Співставлення типових рис бізнес-моделей ІТ-компаній та оптимальних напрямків подальшої еволюції облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності

Джерело: авторська пропозиція

Для ІТ-компаній, орієнтованих на диверсифіковану структуру клієнтів, де кожен окремий клієнт приносить відносно невеликий ефект, важливою є фіксація таких показників, як витрати на залучення клієнтів (CAC), вартість життя клієнта (CLTV), рівень відтоку клієнтів та інших специфічних для ІТ-

сфери метрик. Відстеження та аналіз цих показників дозволить оптимізувати процеси взаємодії з клієнтами, підвищити їх лояльність та забезпечити стабільність клієнтської бази.

Що ж до більш детального розкриття суті таких пропозицій, то слід вказати наступне. Бізнес-модель компанії, що діє у сфері інформаційних технологій, характеризується своїми особливостями, часто пов'язаними із створенням доданої вартості при наданні доступу до програмного забезпечення, або ж при безпосередній розробці програмного забезпечення. Слід розуміти, що як і у випадку із іншими типами фінансових чи реальних активів, вони можуть використовуватись в компанії або безпосередньо у власній операційній діяльності, або ж для генерування додатного грошового потоку за допомогою різноманітних інструментів, будь то фондового ринку, ринку оренди тощо.

Наприклад, компанія, що не відноситься до сфери інформаційних технологій, може придбати промислове обладнання для підвищення продуктивності праці своїх працівників, тим самим забезпечуючи більший обсяг створеного продукту, а в кінцевому підсумку і вищу суму прибутку за умови збереження вартісної оцінки постійних витрат. Альтернативою цьому є придбання того ж обладнання для його передачі на умовах лізингу чи оренди іншим суб'єктам господарської діяльності для генерування прогнозованого стабільного грошового потоку. Якщо ж бізнес працює, наприклад, у сфері машинобудування, то створення такого обладнання і є основним результатом взаємодії всіх господарських систем і реалізації основних бізнес-процесів.

Ідентичним чином програмне забезпечення може виступати і як результат роботи компанії, що діє у сфері інформаційних технологій, і як інструмент, який щоденно забезпечує виконання працівниками своїх ділових завдань, і як інвестиційний актив, який генерує стабільний грошовий потік, наприклад, від надання доступу до такого програмного забезпечення. Кожен із таких ділових сценаріїв буде по-різному впливати на реальну вартість цього майна на балансі компанії, а як наслідок і на саму вартісну оцінку бізнесу, його фінансову стійкість, кредитоспроможність, рентабельність активів. Тобто якість і точність

облікових даних щодо вартості програмного забезпечення безпосередньо впливають і на управлінські рішення, і на рішення сторонніх інвесторів щодо вкладення коштів у цінні папери такого емітента, і на думку про підприємство з точки зору багатьох інших стейкхолдерів. Тому питання адекватного відображення реальної ціни такого активу як програмне забезпечення є надзвичайно актуальним для будь-якого бізнесу, що діє у відповідній сфері.

Менеджменту ІТ підприємства доцільно відображати реальну вартість програмного забезпечення, адже збільшення обсягу майна на балансі призводить до підвищення кредитоспроможності, що виражається у зниженні процентних ставок при залученні банківського чи іншого фінансування, адже компанія може запропонувати додаткову заставу, або ж її фінансові індикатори в сумі даватимуть вищий інтегральний показник, що характеризуватиме кращий рівень захисту інтересів постачальника фінансових ресурсів.

Відповідно, вважаємо оптимальним наступний підхід до відображення поточної вартості програмного забезпечення в системі управлінського обліку компанії сфери ІТ (Рис. 2.4).

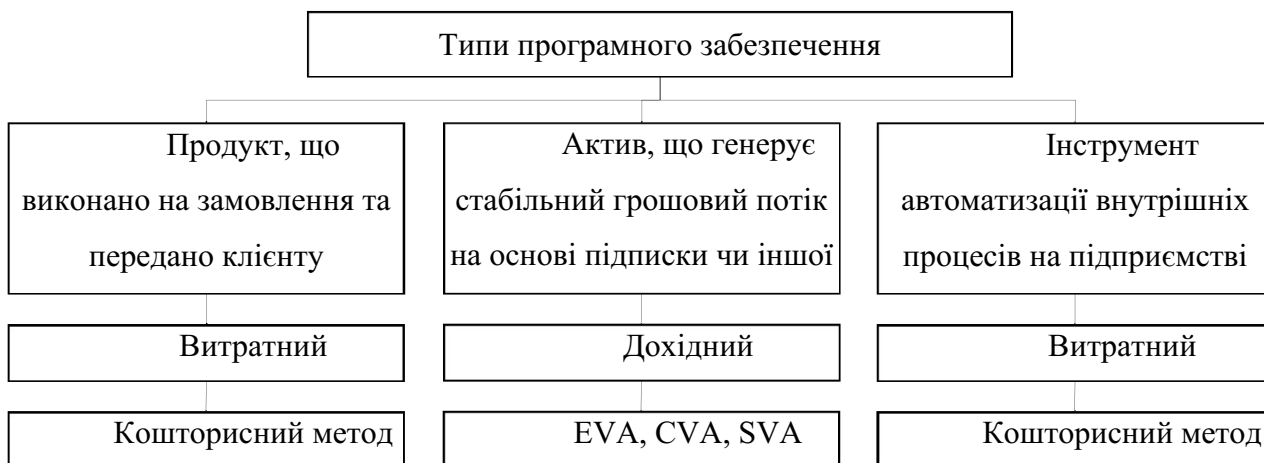


Рис. 2.4 Оптимальний підхід до відображення поточної вартості програмного забезпечення в системі управлінського обліку компанії сфери ІТ

Джерело: авторська пропозиція

Доцільно розкривати дані щодо поточної вартості нематеріальних активів за допомогою дохідного чи витратного методу залежно від того, як саме програмне забезпечення використовується у діяльності компанії. Фіксація в

управлінських облікових даних, управлінській звітності, а також і у бухгалтерській за допомогою дохідного методу є раціональною у тому випадку, якщо компанія отримує стабільний відносно прогнозований грошовий потік від такого активу. Наприклад, якщо мова йде про доступ на основі підписки або аналогічного способу монетизації. Ті додатні грошові потоки, які генеруються в межах проєкту дозволяють відносно точно оцінити ту ціну, яку заплатить інший суб'єкт господарювання чи фізична особа-підприємець, що бажають придбати актив з можливістю отримання пасивного доходу.

Наприклад, якщо у юридичної чи фізичної особи є можливість розмістити 1 млн грн на банківському депозитному рахунку та отримувати щорічно 150 тис. грн, або ж придбати за ту саму суму програмне забезпечення, яке генерує ті ж 150 тис. грн прибутку до оподаткування та оплати процентів, то очевидно, що програмне забезпечення, за умови, що очікується збереження такої здатності створювати додану вартість, не може коштувати менше 1 млн грн, навіть у тому випадку, якщо підприємство витратило на його створення 200 тис. грн та відображає в своїй управлінській звітності саме таку ціну цього елемента майна.

При цьому слід врахувати, що програмне забезпечення, на відміну від банківського депозиту або інших доступних інструментів вкладення коштів на фондовому чи в інших сегментах фінансових ринків, створює ще й додаткові позитивні ефекти. Наприклад, мова може йти про досягнутий результат у контексті маркетингових задач підприємства, адже з'являється можливість напряду комунікувати із тою цільовою аудиторією, яка готова на постійній основі оплачувати підписку за доступ до такого програмного забезпечення. Тобто з'являється додаткова можливість відносно легкої експансії у суміжні ринки програмного забезпечення. Відповідно, з урахуванням усіх синергетичних ефектів вартість програмного забезпечення за дохідним методом буде значно краще відображати реальний стан справ, при цьому значно відрізняючись від того показника, який отримано за допомогою витратного, який міститься у внутрішній українській звітності, а також є частиною загальної суми нематеріальних активів в бухгалтерській звітності компанії.

Щодо питання конкретного методу в межах дохідного підходу, який слід застосовувати при оцінці вартості програмного забезпечення, що генерує прогнозований низьковолатильний додатний грошовий потік, то воно не є важливим. Можна використовувати і метод економічної доданої вартості (EVA), і метод грошової доданої вартості (CVA), метод акціонерної доданої вартості (SVA). При їх правильному застосуванні отримана оцінка повинна бути однаковою. Головне, щоб у такому методі були враховані як сформовані грошові потоки, так і залишкова вартість програмного забезпечення у постпрогнозний період оцінки.

Що стосується такого методичного аспекту як період прогнозування грошових потоків, то вважаємо, що у зв'язку із інтенсивним розвитком інформаційних технологій цінність програмного забезпечення може швидко змінитися, а тому оптимальним для такого типу нематеріальних активів є період близько чотирьох-п'яти років. У залишковій вартості слід враховувати збереження чи зміну здатності програмного забезпечення генерувати додатний грошовий потік в залежності від очікуваної зміни ринкової ситуації.

Іншим прикладом є програмне забезпечення, що створюється на замовлення клієнта. У цьому випадку раціональним підходом до відображення вартості програмного забезпечення є витратний, тобто той, який характеризує обсяг спрямованих ресурсів на створення такого продукту. У зв'язку із виконанням ділових зобов'язань компанія не отримає які-небудь додаткові непрямі ефекти. Конкретний актив створюється одноразово і в подальшому передається у безпосереднє використання замовнику. Протягом періоду формування він може фіксуватися у системі управлінського обліку як незавершене виробництво, а після безпосередньої передачі клієнту такий трансферт вартості відображається збільшенням виручки. Ціллю формування даних у цьому випадку є визначення собівартості, маржинальності діяльності, інших фінансових індикаторів, що характеризують ефективність конкретного проєкту щодо створення окремого елементу чи усього комплексу програмного забезпечення замовника.

Ще одним типом таких нематеріальних активів компанії інформаційних технологій є програмне забезпечення, що використовується внутрішньо для виконання робочих задач. Відображення його реальної вартості в управлінському обліку є складним завданням. З одного боку, як і у випадку із першим типом, формується певний стабільний щомісячний позитивний ефект від застосування такої програми безпосередньо у бізнес-процесах, будь то основних чи допоміжних, щодо вирішення конкретних завдань. Відносно легко виміряти ефект від засобу, що автоматизує частину робочих завдань співробітника. В такій ситуації раціональним видається застосування саме дохідного підходу на основі внутрішньої цінності, що генерується, тобто на основі того зменшення відтоку грошових коштів, що пов'язане з постійною оплатою праці співробітника, відповідального за відповідне завдання.

З іншого боку, важливо розуміти, що сама суть задач компанії може змінитися, що зробить відповідне програмне забезпечення менш цінним. Адже для IT-послуг характерна нетиповість (формування під кожного споживача)[13, с.32]. Наприклад, наступний клієнт може сформулювати замовлення із використанням іншого стеку технологій, відповідно, ті інструменти, що розроблялися для автоматизації роботи у попередньому, втратять свою значимість. При цьому менеджменту важливо розуміти, якою є реальна вартість активів компанії для оцінки як її фінансової стійкості у короткостроковій та довгостроковій перспективі, так і фінансової ефективності з точки зору завантаженості активів, їх здатності створювати прибуток в інтересах власників.

Що ж до використання ринкового методу при фіксації в межах управлінської звітності вартості програмного забезпечення, то у переважній більшості він не є виправданим. Справа в тому, що навіть якщо відомо про угоду купівлі-продажу аналогічного програмного забезпечення, що має всі ті ж функції, то це не означає, що компанії вдасться реалізувати свій актив на ринку за цією ціною. Більш важливим є конкретний набір користувачів, які вже звикли до конкретного інтерфейсу, інтегрували комп'ютерний код у свою щоденну діяльність, прив'язали конкретне рішення до своїх бізнес-процесів. Відповідно,

можна очікувати, що при спробі продажу такого ж програмного забезпечення витрати чи зусилля на переключення користувачів будуть надмірними, що не дозволить сформувати такий же рівень попиту на продукт, а значить і не виправдає завищену оцінку вартості програмного забезпечення згідно з маркетинговим підходом. Часто при реалізації комп'ютерного коду більш важливими є саме маркетингові аспекти, будь то здатність враховувати побажання користувачів, гнучко змінювати набір корисних характеристик, пропонувати зрозумілий інтерфейс, ніж безпосереднє виконання конкретної функції для задоволення ділових чи особистих потреб клієнта.

Відповідно, неадекватна оцінка вартості програмного забезпечення компанією, що діє у сфері ІТ, призведе до того, що фінансовий менеджмент переоцінить свої можливості, що може призвести до касових розривів та інших негативних наслідків.

Ще одна пропозиція – це включення нефінансових показників у Примітки до звіту про діяльність компанії за рік, що відповідно передбачає відображення цих даних у межах управлінської облікової системи. Особливістю поточного становища та майбутніх перспектив розвитку компанії, що діє у сфері ІТ, є критичне значення саме рівня розвитку людського потенціалу. Якщо у великих капіталомістких підприємств основу їх стійкого ринкового становища забезпечує наявність дорогого обладнання, а для торгового підприємства наявність широкого асортименту запасів відіграє ключову роль, то для підприємства сфери ІТ саме персонал є ядром бізнес-моделі, що генерує додану вартість.

Як для внутрішніх користувачів аналітичних даних системи управлінського обліку, так і для зовнішніх, що формують свою думку про компанію на основі тих даних, що представлені у межах річної звітності для акціонерів, важливо розуміти характерні особливості, параметри, динаміку трудового колективу підприємства. Тому одна із пропозицій стосується включення параметрів розвитку інтелектуального капіталу у систему управлінської звітності ІТ компанії.

Пропонована методика побудови такої системи представлена на Рис. 2.5.

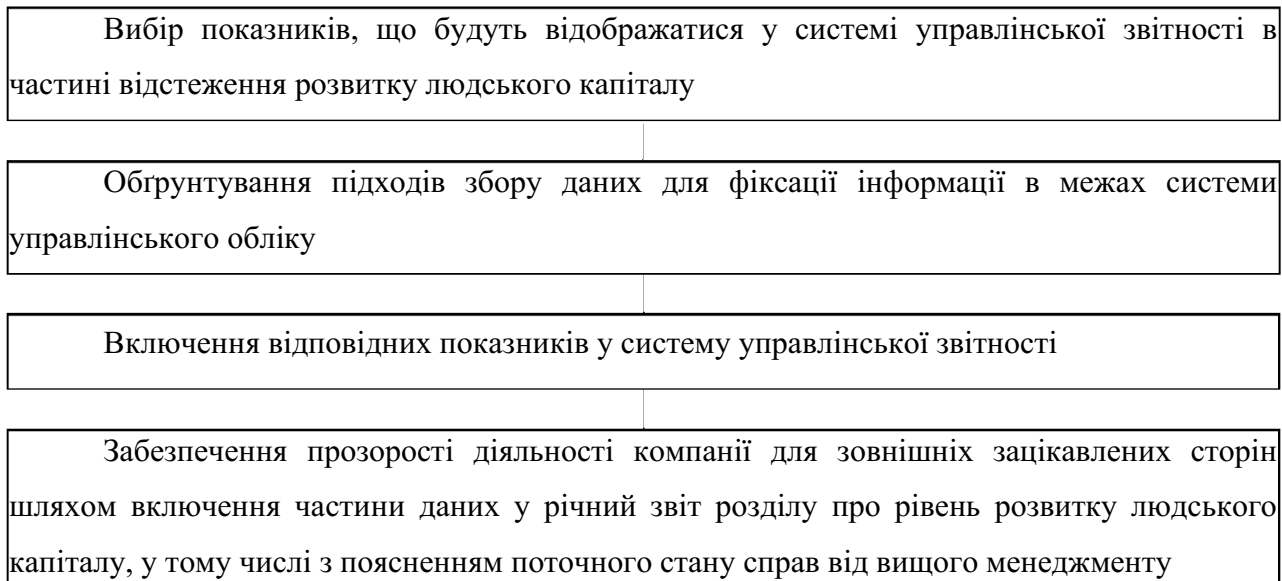


Рис. 2.5 Пропонована методика побудови системи фіксації і відображення в межах управлінського обліку компанії сфери ІТ нефінансових параметрів господарської системи компанії, а саме рівня розвитку людського капіталу

Джерело: авторська пропозиція

Важливими показниками, на нашу думку, є такі як інтегральний показник людського капіталу компанії, середній період роботи працівників в компанії, плинність кадрів, стабільність колективу (частка працівників, що пропрацювали більше 1 року, більше 5 років), рівень задоволеності співробітників, рівень утримання талантів, інвестиції в навчання та розвиток персоналу, співвідношення внутрішнього та зовнішнього найму, продуктивність праці.

В якості альтернатив можна обрати такі методики розрахунку показників:

- I. Методика на основі індексного методу (ЕКОСОП, ООН)
- II. Методика на основі обліку дисконтування доходів (Світовий банк)
- III. Методика на основі обліку витрат (Світовий банк, Дж. Кендрик)
- IV. Інші підходи.

Оптимальним є саме витратний підхід, що дозволяє відобразити обсяг витрачених ресурсів на розвиток персоналу. До методів цієї групи можна зарахувати: метод конкурентної оцінки, метод Г.Беккера і Б.Чісуїка, метод оцінки в перспективі, метод визначення початкових і відновлювальних витрат на

персонал. Вважаємо, що доцільно врахувати в інтегральному показнику обсяг витрат на заробітну плату, на соціальне забезпечення, на підвищення рівня кваліфікації, навиків, здобуття нових тощо. Тобто це буде вартісне представлення усіх тих вкладень, які здійснила компанія для забезпечення як інтенсивного, так і екстенсивного розвитку свого персоналу.

У контексті методики побудови системи фіксації і відображення в межах управлінського обліку розвитку людського капіталу компанії сфери ІТ наступним кроком є обґрунтування збору даних для фіксації в межах системи управлінського обліку.

Перш за все, слід забезпечити інтеграцію з фінансовими даними для визначення таких показників, як продуктивність працівників і ефективність найму. Наприклад, дані про дохід і завершення проєкту можуть надходити з фінансових і проєктних систем управління, тоді як показники ефективності найму можуть відстежуватися за допомогою програмного забезпечення для підбору персоналу.

Іншим напрямком є відстеження даних про навчання та розвиток. ІТ-компанія повинна впровадити фіксацію таких показників, як кількість проведених тренінгів, відсоток співробітників, які беруть участь у програмах розвитку. Ці дані можна збирати за допомогою систем управління навчанням, відстеження відвідуваності та бюджетних записів.

Одним із важливих компонентів цієї методики є проведення регулярних опитувань співробітників. Ці процедури дозволяють отримати цінну інформацію про такі показники, як рівень задоволеності співробітників, залученість і сприйняття можливостей для розвитку та зростання. Опитування повинні охопити ключові аспекти досвіду співробітників, і проводитися з регулярними інтервалами, щоб відстежувати прогрес із часом. Анонімність слід підтримувати, щоб заохотити чесний зворотний зв'язок.

Для оцінки таких показників, як плинність кадрів, стабільність персоналу та середня тривалість роботи, слід використовувати дані з відділу кадрів.

Системи управління персоналом повинні бути налаштовані для фіксації дат початку та закінчення роботи працівників.

Для інтеграції показників ефективності розвитку інтелектуального капіталу в систему управлінської звітності ІТ-компанії необхідно створити набір звітних форм, які повинні надавати вичерпний огляд показників людського капіталу та полегшувати прийняття стратегічних рішень керівництвом.

Однією з основних звітних форм може бути зведений звіт управління людським капіталом. У цій формі слід відобразити значення ключових індикаторів. Поглиблений аналітичний звіт про людський капітал – ще одна важлива форма звітності, який повинен формувати більш детальну інформацію про кожен індикатор, а також включати історичні тенденції, орієнтири для галузі ІТ та аналіз основних причин будь-яких спостережуваних змін. Звіт може включати розділи щодо ініціатив із утримання, стратегій підбору персоналу, інвестицій у навчання та розвиток, а також прогнозів майбутніх потреб у персоналі.

В подальшому доцільно включити дані із цієї частини управлінської звітності у річний звіт компанії. Примітки слід доповнити розбивкою витрат на персонал, включаючи зарплату, соціальні платежі, інвестиції в навчання тощо. Аналогічно, операційні звіти можуть включати показники продуктивності персоналу разом із традиційними показниками ефективності, щоб висвітлити взаємозв'язок між людським капіталом і результатами ефективності бізнесу.

Включаючи інформацію про ініціативи та результати розвитку людського капіталу в річний звіт компанії організації можуть надати інвесторам, аналітикам і широкій громадськості цінну інформацію про свою довгострокову стійкість і потенціал зростання. Така прозорість демонструє, що компанія стратегічно інвестує в свій найцінніший актив, свій персонал, і має надійні системи для залучення, розвитку та утримання найкращих талантів.

Річний звіт повинен включати як якісну, так і кількісну інформацію про зусилля компанії щодо розвитку інтелектуального капіталу. Відповідні розділи можуть висвітлювати ключові ініціативи, такі як програми навчання

керівництва, ініціативи щодо формування позитивної психологічної атмосфери, стратегії утримання талантів, надаючи контекст і демонструючи зобов'язання компанії щодо її персоналу. Тим часом розділи кількісної звітності повинні представляти ключові показники ефективності, такі як показники плинності кадрів, вартісні значення щодо інвестицій у людський капітал, у тому числі на одного співробітника, результати опитувань щодо задоволеності. Включення порівнянних галузевих орієнтирів може забезпечити додатковий контекст для оцінки результатів компанії.

Ще одна пропозиція полягає у формуванні управлінського звіту щодо обсягу портфелю інтелектуальної власності, що міститиме дані про ліцензії, торгові марки, гудвіл тощо. Для формування такого звіту необхідно зібрати первинну інформацію з різних джерел, зокрема з договорів купівлі-продажу відповідних активів, розрахункових документів оцінки собівартості, звітів про економічний ефект від наявності таких нематеріальних активів тощо. Як і у випадку з програмним забезпеченням, необхідно здійснити оцінку вартості кожного об'єкта інтелектуальної власності.

Управлінський звіт щодо обсягу портфелю інтелектуальної власності повинен містити не лише кількісні показники, але й якісну характеристику кожного об'єкта. Зокрема, у документі слід зазначити термін дії ліцензій та торгових марок, їх географічне покриття, сфери використання, а також потенційні ризики та можливості, пов'язані з їх експлуатацією. Крім того, важливо проаналізувати динаміку змін у портфелі інтелектуальної власності за певний період, наприклад, за останні кілька років, щоб виявити тенденції та прогнозувати майбутні зміни.

Ще одна пропозиція стосується маркетингового та збутового виміру бізнесу ІТ компаній. Збір інформації про клієнтів дозволяє глибше зрозуміти потреби, поведінку та вподобання споживачів. Володіння такими даними надає можливість компаніям адаптувати свої продукти та послуги відповідно до вимог ринку, а також розробляти ефективні маркетингові стратегії. Крім того, аналіз клієнтської бази допомагає виявити потенційні проблеми, такі як високий рівень

відтоку, відповідно, своєчасно вжити заходів для їх усунення. Таким чином, збір та аналіз інформації про клієнтів є ключовим фактором успіху ІТ-компаній в умовах висококонкурентного ринку.

Для якісного збору та використання різносторонньої інформації про клієнтів у системі управлінського обліку необхідно впровадити низку процедур. Необхідне створення стандартизованих форм та шаблонів для реєстрації інформації про залучення клієнтів, укладення договорів, надання послуг та отримання зворотного зв'язку. Відповідальність за внесення первинних даних до системи управлінського обліку повинна бути покладена на співробітників, які безпосередньо взаємодіють з клієнтами, зокрема менеджерів з продажу, проєктних менеджерів та фахівців з підтримки клієнтів.

Алгоритм збору та обробки інформації про клієнтів має включати такі кроки: ідентифікація клієнта, реєстрація первинних даних про взаємодію, перевірка повноти та достовірності інформації, внесення даних до системи управлінського обліку, класифікація та систематизація інформації за визначеними критеріями, розрахунок значень індикаторів на основі зібраних даних. Також для автоматизації процесу збору та обробки інформації доцільно використовувати спеціалізоване програмне забезпечення, яке дозволяє інтегрувати дані з різних джерел та формувати аналітичні звіти.

Реалізація такого підходу збору та аналізу інформації про клієнтів дозволить ІТ-компаніям розраховувати такі важливі показники, як витрати на залучення клієнтів, вартість життя клієнта, рівень відтоку клієнтів та інші, що в подальшому дозволить оцінити маркетингову та збутову функції компанії, реалізувати їх регулярний моніторинг та аналіз, дозволять приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації бізнес-процесів та підвищення рентабельності діяльності ІТ-компанії в цілому.

У випадку продуктивних ІТ-компаній, які мають власний додаток або володіють великим веб-сайтом, що є ключовою платформою взаємодії користувачів з продуктом, процес збору первинних даних буде суттєво відрізнятися. Такі компанії мають можливість впроваджувати автоматичні

алгоритми (власні або використовувати рішення третіх сторін) для збору інформації про поведінку користувачів, їх активність на платформі. Відповідний комп'ютерний код дозволяє фіксувати широкий спектр даних, таких як кількість відвідувань, тривалість сеансів, кліки на певні елементи інтерфейсу, переходи між сторінками, здійснення покупок або підписок, залишені відгуки та коментарі. Автоматизований збір цих даних забезпечує продуктивним ІТ-компаніям можливість отримувати детальну інформацію про поведінку користувачів у реальному часі та без необхідності ручного введення даних співробітниками.

Однак, для ефективного використання цього потоку даних у процесі прийняття управлінських рішень його необхідно інтегрувати у внутрішню систему управлінського обліку компанії. У цьому контексті важливими є розробка спеціальних інтерфейсів та протоколів обміну даними між системою збору первинної інформації (сервісу аналітики) та системою управлінського обліку. Інтеграція дозволяє автоматично передавати зібрані дані в облікову систему, де вони можуть бути структуровані, класифіковані та проаналізовані відповідно до потреб компанії.

Для успішної інтеграції потоку первинних даних у систему управлінського обліку необхідно забезпечити сумісність форматів даних, розробити чіткі правила їх обробки та зберігання, а також забезпечити належний рівень безпеки та конфіденційності інформації. Це відноситься до компетенції фахівців з аналізу даних. У контексті управлінського обліку слід збирати дані про кількість користувачів, що зайшли на сайт, час перебування на сайті, параметри конкретної покупки чи іншої вигідної для ІТ-бізнесу дії тощо.

Як результат, компанія зможе автоматично формувати одномоментні значення чи значення за певний період щодо рівня залученості користувачів, коефіцієнту конверсії, середнього доходу на користувача, життєвої цінності клієнта та багатьох інших. Аналіз цих показників дозволяє компаніям приймати обґрунтовані рішення щодо вдосконалення продукту, оптимізації користувацького досвіду та розробки ефективних маркетингових стратегій.

Для забезпечення кращого розуміння поточного стану справ у конкретній компанії або у певній ніші необхідно не лише застосовувати оптимальні аналітичні інструменти для ідентифікації поточного стану справ та формування висновків щодо раціональності бізнес-моделі, а й наперед формувати елементи управлінської звітності, які дозволять отримати інформацію як щодо інтенсивності та ефективності фінансової роботи підприємства, так і щодо значень показників, що характеризують фінансовий аспект функціонування компанії, що діє у сфері інформаційних технологій.

Стандартна фінансова звітність має значні обмеження, що не дозволяє повністю оцінити такий важливий аспект, як результативність функціонування бізнесу з точки зору не лише короткострокових, а й довгострокових інтересів підприємства. Наприклад, у звичайній бухгалтерській звітності відсутні дані щодо таких важливих індикаторів фінансового характеру, як приріст користувачів, рівень утримання клієнтів, успішність та кількість реалізації проєктів, популярність бренду роботодавця серед працівників, як фактичних, так і потенційних, рівень довіри клієнтів тощо.

Для подолання наявних обмежень слід застосовувати спеціальні форми управлінської звітності, які містять у собі як значення окремих фінансових індикаторів, ключових для процесу оцінки ефективності, так і нефінансових, пов'язаних із персоналом, відношенням клієнтів тощо. Управлінська звітність не є регламентованою нормативними актами, а формується менеджментом відповідно до поточних завдань та пріоритетів компанії, тому існує можливість адаптувати її до поточних інформаційно-аналітичних потреб підприємств.

Як і у випадку з іншими підходами, пропонується розділити оптимальну форму управлінської звітності, що містить показники першого порядку для визначення індикаторів ефективності функціонування таких компаній, на 3 групи залежно від того, про яку бізнес-модель іде мова. Тобто виділено окремо додаткову форму управлінської звітності для оцінки раціональності бізнес-моделі публічної компанії сфери інформаційних технологій, непублічної продуктової та непублічної сервісної.

Значення частини показників можна отримати на основі тієї інформації, що міститься у фінансовій звітності. Це стосується таких індикаторів, як рентабельність власного капіталу, чиста маржа, поточна ліквідність, фінансова автономія, оборотність активів. Проте, як було сказано, не всі дані показників містяться у балансі, звіті про грошові потоки, про доходи та витрати компанії. Тому додатково слід включати у таку управлінську звітність інформацію щодо зміни рівня капіталізації підприємства, як на основі методів ринкової оцінки, так і за допомогою дохідних підходів. Адже капіталізація є одним із ключових індикаторів, який характеризує раціональність тієї бізнес-моделі, акції якої вільно обертаються на фондовому ринку (Таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Пропонована додаткова форма управлінської звітності для публічних ІТ-компаній, що слід застосовувати для аналізу ефективності

Показник	Нормативне значення	Джерело даних
Рентабельність власного капіталу, %	Середнє значення серед публічних ІТ-компаній на глобальному ринку	Фінансова звітність
Чиста маржа, %	Середнє значення серед публічних ІТ-компаній на глобальному ринку	Фінансова звітність
Відносний приріст капіталізації, %	Значення, затверджене на початку року відповідно до стратегії компанії	Біржові дані
Поточна ліквідність, коеф.	Збереження значення в межах допустимого рівня для забезпечення платоспроможності (не менше 1,0)	Фінансова звітність
Фінансова автономія, коеф.	Збереження значення в межах допустимого рівня для забезпечення фінансової стійкості (не менше 0,5)	Фінансова звітність
Оборотність активів, оборотів	Значення попереднього року або середнє серед компаній групи	Фінансова звітність
Довіра клієнтів, балів з 5	Ідеальне значення — 5,0 балів	Clutch, G2
Популярність бренду роботодавця, балів з 5	Ідеальне значення — 5,0 балів	Glassdoor
Інтегральний індекс ефективності (Іефпк)	Значення від 0,9 до 1,1 та вище відповідно до запропонованої шкали	Розрахунковий

Джерело: авторська пропозиція

Додатково слід включити такі показники в управлінську звітність, як рівень довіри клієнтів, популярність бренду роботодавця. Можна використовувати ті джерела даних, які запропоновані автором, тобто спеціалізовані сайти, які систематизують відгуки як клієнтів компанії, так і співробітників, а також використовувати й інші підходи, наприклад, на основі опитування, збору даних із декількох площадок, що займаються накопиченням інформації про роботодавців чи виконавців у сфері інформаційних технологій. Що ж до останнього показника, а саме інтегрального індексу ефективності, то його також слід включати у звітність і розраховувати на основі попередньо визначених індикаторів.

Що ж до іншого типу підприємств, а саме непублічних продуктових компаній, що діють у сфері інформаційних технологій, то доцільно включати частину даних, отримуючи їх з фінансової звітності, а також додатково використовувати як внутрішні, так і зовнішні джерела інформації для заповнення значень показників у частині нефінансових параметрів діяльності компанії. Важливо відмітити, що додаткові зовнішні джерела інформації необхідні не лише для того, щоб розрахувати, наприклад, популярність бренду роботодавця, а й щоб отримати додаткові дані для визначення нормативних значень. Наприклад, саме по собі значення показника рентабельності власного капіталу не продемонструє, чи діяла компанія ефективно. Але якщо співставити таке значення із альтернативною дохідністю, наприклад, із прибутковістю облігацій внутрішньої державної позики, то можна зрозуміти, чи компанія характеризується більшою привабливістю як актив розміщення коштів.

Тому доцільно у самій формі управлінської звітності розміщувати як значення показників, їх назву, так і нормативне значення, а також різницю між фактичним значенням та нормативним. Це дозволить зрозуміти, наскільки віддаленою є поточна результативність порівняно із бажаною.

Як показано у таблиці 2.2, залежно від того, про який саме показник іде мова, доцільно застосовувати різні підходи щодо визначення нормативного.

Пропонована додаткова форма управлінської звітності для непублічних продуктових ІТ-компаній, що слід застосовувати для аналізу ефективності

Показник	Нормативне значення	Джерело даних
Рентабельність власного капіталу, %	Дохідність альтернативних інструментів (ОВДП, банківські депозити) або середнє серед прямих конкурентів	Фінансова звітність
Приріст користувачів, %	Планове значення, затверджене на початку року	Аналітика сайту або застосунку
Рівень утримання клієнтів, %	Планове значення, затверджене на початку року, або значення попереднього року	CRM, внутрішня аналітика
Поточна ліквідність, коеф.	Збереження значення в межах допустимого рівня для забезпечення платоспроможності (не менше 1,0)	Фінансова звітність
Фінансова автономія, коеф.	Збереження значення в межах допустимого рівня для забезпечення фінансової стійкості (не менше 0,5)	Фінансова звітність
Оборотність активів, оборотів	Значення попереднього року або середнє серед прямих конкурентів	Фінансова звітність
Чиста маржа, %	Середнє значення серед прямих конкурентів	Фінансова звітність
Кількість відвідувачів або користувачів, тис. осіб	Значення попереднього року або планове значення	SimilarWeb, внутрішня аналітика
Популярність бренду роботодавця, балів з 5	Ідеальне значення — 5,0 балів	DOU, Glassdoor
Інтегральний індекс ефективності (Іефпр)	Значення від 0,9 до 1,1 та вище відповідно до запропонованої шкали	Розрахунковий

Джерело: авторська пропозиція

Наприклад, у випадку з рентабельністю власного капіталу, як було сказано, це дохідність альтернативних інструментів або ж середні значення серед прямих конкурентів. Для частини показників, таких як приріст користувачів чи рівень утримання клієнтів, слід застосовувати планове значення, яке було затверджене на початку року в межах щорічного планового процесу визначення подальшої стратегії діяльності компанії на найближчу короткострокову та довгострокову перспективу.

У випадку частини показників безпосереднє значення є менш важливим, а слід дотримуватись певної межі, яка буде свідчити про достатній рівень платоспроможності та низькі фінансові ризики. Наприклад, це стосується поточної ліквідності, фінансової автономії. Порівнювати із конкурентами або ж

із значенням попереднього року доцільно такий показник, як оборотність активів. Частину показників слід порівнювати із ідеальним, бажаним станом справ, наприклад, це стосується популярності бренду роботодавця. Звичайно, компанія бажає максимізувати такий показник, ставати найбільш привабливим місцем роботи, що дозволить як масово залучати таланти, так і знижувати витрати на персонал завдяки тому, що інші немонетарні фактори будуть мати суттєвий вплив на мотивацію співробітників.

Остання форма управлінської звітності пропонується для непублічних компаній, що надають сервісні послуги, а не мають власний ІТ-продукт у сфері інформаційних технологій (Таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Пропонована додаткова форма управлінської звітності для непублічних сервісних ІТ-компаній, що слід застосовувати для аналізу ефективності

Показник	Нормативне значення	Джерело даних
Рентабельність власного капіталу, %	Дохідність альтернативних інструментів (ОВДП, банківські депозити) або середнє серед прямих конкурентів	Фінансова звітність
Приріст кількості проєктів, %	Планове значення, затверджене на початку року	Управлінський облік, CRM
Коефіцієнт успішності реалізації проєктів, %	Ідеальне значення — 100% або планове значення	Управлінський облік, РМО
Поточна ліквідність, коеф.	Збереження значення в межах допустимого рівня для забезпечення платоспроможності (не менше 1,0)	Фінансова звітність
Фінансова автономія, коеф.	Збереження значення в межах допустимого рівня для забезпечення фінансової стійкості (не менше 0,5)	Фінансова звітність
Оборотність активів, оборотів	Значення попереднього року або середнє серед прямих конкурентів	Фінансова звітність
Чиста маржа, %	Середнє значення серед прямих конкурентів	Фінансова звітність
Оцінка клієнтів на спеціалізованих платформах, балів	Ідеальне значення — максимальний бал відповідної платформи	Clutch, G2
Популярність бренду роботодавця, балів з 5	Ідеальне значення — 5,0 балів	Glassdoor
Інтегральний індекс ефективності (Іефск)	Значення від 0,9 до 1,1 та вище відповідно до запропонованої шкали	Розрахунковий

Джерело: авторська пропозиція

Таким компаніям доцільно звертати увагу на популярність бренду роботодавця, відношення клієнтів, що систематизується на спеціалізованих платформах, а також на такі показники, як чиста маржа, оборотність активів, фінансова автономія та поточна ліквідність, рентабельність власного капіталу. Додатково слід включати приріст кількості проєктів, що безпосередньо реалізуються у певний момент часу або були реалізовані протягом року, коефіцієнт успішності завершення відповідних проєктів тощо. Останні два показники також формуються у межах управлінського обліку, у цьому випадку мова йде саме про систематизацію даних за певний період часу, наприклад, за рік, за квартал, за місяць тощо.

Таким чином, запропоновані форми управлінської звітності дозволяють створити необхідну інформаційно-аналітичну основу, яка дозволяє зрозуміти, чи дійсно відбувається покращення бізнес-процесів компанії, чи здатна вона посилювати свою ринкову позицію в умовах складних макроекономічних потрясінь.

Ряд зовнішніх джерел інформації, що пропонуються до використання в усіх трьох випадках, дозволяють порівнювати інформацію за суттєвий період часу, адже такі сервіси функціонують протягом десятиліття. Окрім цього, вони дозволяють зрозуміти, якою є природа тих чи інших оцінок, що також забезпечує усвідомлення менеджментом наявних проблем чи, навпаки, сильних сторін підприємства.

Для внесення змін в управлінську звітність та практичного запровадження таких форм не потрібно виконувати складних та трудоемких дій, достатньо автоматизувати збір даних з окремих зовнішніх джерел, а також звернутися до джерел внутрішньої управлінської первинної інформації, а також систематизованих даних фінансової звітності за певний період.

При доповненні форм звітності та реалізації запропонованого підходу можна очікувати, що сама діяльність підприємства буде краще підпорядкована основній цілі, а саме покращенню майнового стану власників підприємств, що діють у сфері інформаційних технологій.

Підводячи підсумок, зазначимо, що запропоновано диференціювати підхід оцінки поточної вартості програмного забезпечення на основі дохідного чи витратного методів залежно від критерію функціонального використання такого майна ІТ-компанії. Така пропозиція пов'язана із особливістю бізнес-моделі типового підприємства, що діє у досліджуваній сфері, а саме із відмінними підходами та ефектами при використанні того ж програмного коду. Також підкреслюється, що персонал сервісної чи продуктової ІТ-компанії є основним ресурсом та активом, що не відображається на балансі, а тому запропоноване включення нефінансових показників у підсистему управлінського обліку ІТ-компанії у частині поточного рівня розвитку та динаміки розвитку людського капіталу. На балансі типової ІТ-компанії наявний значний обсяг елементів інтелектуальної вартості, тому доцільним є формування управлінського звіту щодо розміру та характеристик портфелю інтелектуальної власності (ліцензій, торгових марок, гудвілу тощо). Також вказано, що частина компаній сфери ІТ орієнтовані на диверсифіковану структуру клієнтів. Тому важливою є фіксація системою управлінського обліку таких показників, як витрати на залучення клієнтів, вартість життя клієнта, рівень відтоку клієнтів та інших.

2.3 Методика аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній передбачає використання різних груп показників, які дозволяють комплексно оцінити результативність їх функціонування. На поточний час використовується значна кількість різноманітних індикаторів для відслідковування ІТ процесів. В якості тих, що необхідні для моніторингу діджиталізації в економіці загалом можна відмітити

Набір інструментів для вимірювання цифрової економіки» ОЕСР[131]; I-DESI ЄС [87] тощо. Проте вони використовуються не для виміру бізнес-моделі конкретної компанії, в якій значними є процеси цифровізації, а скоріше для оцінки такого аспекту загалом на рівні економіки.

Водночас, існують специфічні групи показники, які використовуються для оцінки результативності діяльності підприємств.

У свою чергу, корпоративні контролери у США надають перевагу показнику прибутку на акцію (8,19 балів з 10), який відображає ефективність використання та інтенсивність розподілу інвестованого капіталу (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники ефективності, на які звертають увагу корпоративні контролери у США

Показник	Рейтинг індикатора, з 10 (балів)
Прибуток на акцію	8,19
Рентабельність капіталу після оподаткування	7,83
Маржа чистого прибутку після оподаткування	7,47
Маржа чистого прибутку до оподаткування	7,41
Рентабельність всього інвестованого капіталу після оподаткування	7,2
Рентабельність активів після оподаткування	6,97

Джерело: авторська пропозиція [73, с.466]

Крім того, важливими індикаторами для них є рентабельність капіталу після оподаткування (7,83 бали з 10), маржа чистого прибутку після оподаткування (7,47 балів з 10) та маржа чистого прибутку до оподаткування (7,41 бали з 10). Ці показники характеризують здатність компанії генерувати прибуток та ефективно використовувати наявні ресурси.

Варто зазначити, що публічні компанії також приділяють значну увагу показникам ефективності, що підтверджується даними таблиці 2.3. Зокрема, 80,6% публічних компаній враховують прибуток на акцію як цільовий індикатор, 68,5% – рентабельність капіталу після оподаткування, 60,9% – маржу чистого прибутку після оподаткування. Ці коефіцієнти дозволяють оцінити фінансову результативність компанії та її привабливість для інвесторів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Частка публічних компаній, котрі вказали, що відповідний показник ефективності враховувано як цільовий

Показник	Рейтинг індикатора
Прибуток на акцію	80,6

Продовження таблиці 2.5

Рентабельність капіталу після оподаткування	68,5
Маржа чистого прибутку після оподаткування	60,9
Маржа чистого прибутку до оподаткування	52,2
Рентабельність всього інвестованого капіталу після оподаткування	53,3
Рентабельність активів після оподаткування	47,3

Джерело: авторська пропозиція [73, с.466]

Окрім зазначених вище показників деякі автори пропонують використовувати специфічні індикатори для оцінки ефективності підприємств в галузі інформаційних технологій. При цьому самі по собі коефіцієнти не можна назвати унікальними для галузі. Вчені, що опублікували наукові статті та вивчають дані компаній сфери ІТ, виділили такі показники, як рентабельність залученого капіталу, рентабельність власного капіталу, чиста маржа [53, с.5] тощо; вартість компанії, співвідношення вартості до параметрів, індикатори дивідендної політики [94, с.143].

Таким чином, враховуючи результати в наукових працях, виділені раніше коефіцієнти ІТ-компаній, в межах інтегрального показника в якості індикаторів, які доцільно використовувати для оцінки ефективності діяльності ІТ-компаній можна виділити такі як рентабельність власного капіталу (далі – П.1), рентабельність активів (П.2), відносний приріст капіталізації (П.3), валова маржа (П.4), чиста маржа (П.5), оборотність активів (П.6), оборотність оборотного капіталу (П.7), виплати дивідендів на акцію (П.8), приріст користувачів (П.9), рівень утримання клієнтів (П.10), приріст вартості інтелектуальної власності (П.11), приріст кількості проєктів (П.12), коефіцієнт успішності реалізації проєктів (П.13). Звичайно, така велика кількість ускладнює аналітичний процес, а тому доцільно обрати ключові із них. При цьому слід розуміти, що різні типи компаній характеризуються своїми особливостями. Наприклад, для публічних ІТ компаній, як і для інших публічних корпорацій, важливе значення відіграє капіталізація, в той час як для непублічних слід звертати увагу на інші індикатори. При цьому непублічні також будуть суттєво відрізнятися, тому їх доцільно розділити на дві групи: сервісні та продуктові.

Для визначення найбільш важливих показників ефективності в контексті кожної групи компаній у сфері інформаційних технологій застосовано метод аналізу ієрархій та метод попарних порівнянь. Такий підхід дозволяє врахувати специфіку функціонування кожного типу підприємств та виявити індикатори, які найбільшою мірою відображають результативність їх діяльності.

Публічні компанії сфери ІТ характеризуються наявністю значної кількості акціонерів та необхідністю забезпечення прозорості їх діяльності. В такому випадку стейкхолдери та менеджмент зосереджують увагу на показниках, які відображають фінансову результативність та ринкову вартість, зокрема рентабельності власного капіталу, прибутку на акцію та співвідношенні ціни акції до прибутку тощо.

Сервісні компанії сфери ІТ, у свою чергу, орієнтовані на надання послуг своїм клієнтам, тому для них важливими є показники, які характеризують якість обслуговування та задоволеність клієнтів. До таких показників можна віднести коефіцієнт утримання клієнтів, частку повторних замовлень та індекс лояльності клієнтів тощо. Крім того, для сервісних компаній важливо забезпечувати ефективність використання трудових ресурсів, тому показники результативності праці та рентабельності персоналу також мають велике значення.

Продуктові компанії сфери ІТ зосереджені на розробці та реалізації програмних продуктів, тому для них ключовими є показники, які відображають ефективність комерціалізації програмних продуктів чи збереження наявної аудиторії основних програмних комплексів, веб-сайтів, веб-сервісів тощо. До таких показників належать частка виручки від нових продуктів, коефіцієнт оновлення продуктового портфеля, кількість відвідувачів тощо. Водночас, для продуктових компаній важливо забезпечувати ефективність операційної діяльності, тому показники рентабельності продажів також мають велике значення.

Застосування методу аналізу ієрархій та методу попарних порівнянь дозволяє врахувати специфіку кожної групи компаній та визначити найбільш важливі показники ефективності для кожної з них, відкинути менш пріоритетні

значення показників. Для цих цілей використовуються три ключових критерії кожного із індикаторів, а саме важливість індикатора, його доступність та об'єктивність і повнота. Суть таких критеріїв полягає у наступному:

- важливість відображає значимість показника для оцінки вимірюваного аспекту, тобто наскільки конкретний індикатор характеризує ефективність діяльності ІТ-компанії у контексті конкретного типу бізнес-моделі;

- доступність означає простоту отримання відповідного значення індикатора менеджментом, у тому числі в межах управлінської звітності. Також враховується швидкість оновлення даних, аналітичні зусилля для цього отримання. Крім того, береться до уваги необхідність агрегування великої кількості інформації тощо;

- об'єктивність і повнота відображають імовірність впливу суб'єктивних чи об'єктивних чинників на формування показника. Наприклад, дані управлінського та бухгалтерського характеризуються високим рівнем достовірності, проте певні прийняті правила обліку можуть зменшити чи збільшити певне значення, наприклад, вартість запасів. Дані, які отримують через систему аналітики на сайті чи у застосунку також характеризуються правдивістю, проте помилка в коді, DDOS-атака чи інші фактори можуть негативно позначитися на якості інформаційно-аналітичної основи. Дані, отримані шляхом експертного опитування, відрізнятимуться меншою об'єктивністю.

Для оцінки кожного з показників ефективності за цими критеріями використовується шкала, представлена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Шкала для оцінки показників ефективності

Інтенсивність відносної важливості	Визначення
1	Однакова важливість
3	Помірна перевага
5	Відчутна перевага
7	Значна перевага
9	Дуже сильна перевага
2,4,6,8	Проміжні оцінки

Джерело: авторська пропозиція

Має місце співставлення відносної важливості одного показника в порівнянні з іншим за кожним із критеріїв. Значення шкали варіюються від 1 до 9, де 1 відповідає однаковій важливості показників, а 9 – дуже сильній перевазі одного показника над іншим. Проміжні значення 2, 4, 6 та 8 використовуються для більш точного визначення ступеня переваги одного показника над іншим.

Перш за все, слід звернути увагу на значення кожного із критеріїв в оцінці важливості показників. У цій матриці кожен критерій порівнюється з іншими, і результати порівняння виражаються числовими значеннями. Наприклад, критерій важливості має помірну перевагу над критерієм доступності та відчутну перевагу (2) над критерієм об'єктивності і повноти (табл. 2.7).

На основі матриці попарних порівнянь розраховуються нормалізовані оцінки вектору пріоритету, які відображають відносну важливість кожного критерію. Ключовим критерієм є важливість показника з нормалізованою оцінкою 0,837. Друге місце за значущістю посідає критерій об'єктивності і повноти з оцінкою 0,14, а найменш важливим є критерій доступності з оцінкою 0,023.

Таблиця 2.7

Числові оцінки матриці попарних порівнянь для критеріїв

Критерії	важли- вість	доступ- ність	об'єктивність і повнота	Нормалізовані оцінки вектору пріоритету
важливість	1	3	2	0,837
доступність	=1/3	1	=1/2	0,023
об'єктивність і повнота	=1/2	2	1	0,140
Сума	1,833	6	3,5	

Джерело: авторський розрахунок

Отримані нормалізовані оцінки вектору пріоритету використовуються для зважування відносної ролі кожного критерію при оцінці показників ефективності діяльності компаній сфери інформаційних технологій. Результати розрахованих векторів пріоритету для відбору показників оцінки ефективності діяльності публічного підприємства ІТ, представлені в таблиці 2.8, дозволяють зробити висновки щодо значущості кожного з показників з урахуванням критеріїв

важливості, доступності, а також об'єктивності та повноти. Проміжні розрахунки представлені у Додатку А.

Згідно з отриманими числовими значеннями вектору пріоритету найбільш значущими показниками для оцінки ефективності діяльності публічного підприємства ІТ є рентабельність власного капіталу (П.1), чиста маржа (П.5) та відносний приріст капіталізації (П.3). Ці показники мають найвищі числові значення вектору пріоритету, що свідчить про їх високу важливість для комплексної оцінки результативності діяльності компанії.

Зокрема, рентабельність власного капіталу (П.1) та чиста маржа (П.5) мають однакові числові значення вектору пріоритету (0,27903), що вказує на їх рівнозначну важливість для оцінки ефективності. Ці показники відображають здатність компанії генерувати прибуток та ефективно використовувати власний капітал і ресурси.

Таблиця 2.8

Результат розрахованих векторів для відбору показників оцінки ефективності діяльності публічного підприємства ІТ, наприклад, EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology) за 2020-2025 рр.

Показник	Критерій			Оцінка показника
	Важливість	Доступність	Об'єктивність	
	Числові значення вектору пріоритету			
	0,837	0,023	0,14	
П.1	0,333333122	3,08642E-06	0,000222222	0,279031005
П.2	1,52416E-07	3,08642E-06	0,000222222	3,13097E-05
П.3	0,333333122	3,08642E-06	6,43004E-08	0,278999903
П.4	1,52416E-07	3,08642E-06	0,000222222	3,13097E-05
П.5	0,333333122	3,08642E-06	0,000222222	0,279031005
П.6	2,57201E-10	3,08642E-06	0,000222222	3,11823E-05
П.7	2,57201E-10	3,08642E-06	0,000222222	3,11823E-05
П.8	8,03755E-09	3,08642E-06	0,000222222	3,11888E-05
П.9	1,52416E-07	3,08642E-06	6,43004E-08	2,07562E-07
П.10	1,52416E-07	3,08642E-06	5,88024E-11	1,98568E-07
П.11	2,57201E-10	1,45191E-12	7,84917E-12	2,1641E-10
П.12	8,03755E-09	3,08642E-06	5,88024E-11	7,77233E-08
П.13	8,03755E-09	5,02347E-10	5,88024E-11	6,74721E-09

Джерело: авторський розрахунок

Відносний приріст капіталізації (П.3) має дещо нижче числове значення вектору пріоритету (0,2789), проте також є одним з найбільш значущих показників. Цей індикатор характеризує зростання ринкової вартості компанії та її привабливість для інвесторів, що є важливим аспектом оцінки ефективності діяльності публічного підприємства ІТ.

Інші показники, такі як рентабельність активів (П.2), валова маржа (П.4), оборотність активів (П.6), оборотність оборотного капіталу (П.7), виплати дивідендів на акцію (П.8), приріст користувачів (П.9), рівень утримання клієнтів (П.10), приріст вартості інтелектуальної власності (П.11), приріст кількості проєктів (П.12) та коефіцієнт успішності реалізації проєктів (П.13), мають значно нижчі числові значення вектору пріоритету. Це свідчить про їх меншу значущість для комплексної оцінки ефективності діяльності публічного підприємства ІТ порівняно з показниками рентабельності власного капіталу, чистої маржі та відносного приросту капіталізації.

Іншою групою є неопублічні продуктивні підприємства ІТ-сфери (табл. 2.9). Проміжні розрахунки представлені у Додатку Б.

Таблиця 2.9

Результат розрахованих векторів для відбору показників оцінки ефективності діяльності неопублічного продуктового підприємства ІТ, наприклад, ТОВ «Меого», ТОВ «Уапром», ТОВ «Розетка» за 2020-2025 рр.

Показник	Критерій			Оцінка показника
	Важливість	Доступність	Об’єктивність	
	Числові значення вектору пріоритету			
	0,837	0,023	0,14	
П.1	0,277777602	0,000230453	3,7037E-05	0,232510338
П.2	2,03221E-07	0,000230453	3,7037E-05	1,06557E-05
П.3	0,277777602	1,21996E-15	2,83576E-15	0,232499852
П.4	4,01877E-09	0,000230453	3,7037E-05	1,0489E-05
П.5	4,01877E-09	0,000230453	3,7037E-05	1,0489E-05
П.6	2,05761E-10	0,000230453	3,7037E-05	1,04858E-05
П.7	2,05761E-10	0,000230453	3,7037E-05	1,04858E-05
П.8	2,48072E-11	0,000230453	3,7037E-05	1,04856E-05
П.9	0,277777602	3,21502E-08	3,7037E-05	0,232505038

Продовження таблиці 2.9

П.10	0,277777602	3,21502E-08	3,7037E-05	0,232505038
П.11	2,03221E-07	3,92458E-12	1,30672E-11	1,70098E-07
П.12	2,05761E-10	3,21502E-08	6,02816E-09	1,75562E-09
П.13	2,05761E-10	3,21502E-08	6,02816E-09	1,75562E-09

Джерело: авторський розрахунок

Відповідно до отриманих результатів, найбільш значущими показниками для оцінки ефективності діяльності цього типу є приріст користувачів (П.9), рівень утримання клієнтів (П.10), рентабельність власного капіталу (П.1). Ці показники мають найвищі числові значення вектору пріоритету, що свідчить про їх високу важливість для комплексної оцінки результативності діяльності компанії.

Приріст користувачів (П.9) та рівень утримання клієнтів (П.10) мають однакові числові значення вектору пріоритету (0,2325), що вказує на їх рівнозначну важливість для оцінки ефективності непублічного продуктового підприємства ІТ. Ці показники відображають здатність компанії залучати нових користувачів та утримувати існуючих клієнтів, що є ключовими факторами успіху для продуктових ІТ-компаній. Рентабельність власного капіталу (П.1) має дещо вище числове значення вектору пріоритету порівняно з першими двома. Остання група – непублічні компанії сервісної направленості (табл. 2.10). Проміжні розрахунки представлені у Додатку В.

Таблиця 2.10

Результат розрахованих векторів для відбору показників оцінки ефективності діяльності непублічного сервісного підприємства ІТ, наприклад, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Глобаллоджик Україна», ТОВ «Інфопульс Україна» (ТОВ «Тістоеврі кріейт Україна») за 2020-2025 рр.

Показник	Критерій			Оцінка показника
	Важливість	Доступність	Об'єктивність	
	Числові значення вектору пріоритету			
	0,837	0,023	0,14	
П.1	0,592592217	5,76131E-05	3,7037E-05	0,496006196
П.2	1,52416E-07	5,76131E-05	3,7037E-05	6,63786E-06

Продовження таблиці 2.10

П.3	4,93827E-05	3,98356E-16	2,83576E-15	4,13333E-05
П.4	8,03755E-09	5,76131E-05	3,7037E-05	6,51701E-06
П.5	8,03755E-09	5,76131E-05	3,7037E-05	6,51701E-06
П.6	1,02881E-09	5,76131E-05	3,7037E-05	6,51115E-06
П.7	1,02881E-09	5,76131E-05	3,7037E-05	6,51115E-06
П.8	2,48072E-11	5,76131E-05	3,7037E-05	6,5103E-06
П.9	8,03755E-09	8,03755E-09	3,7037E-05	5,19209E-06
П.10	8,03755E-09	8,03755E-09	3,7037E-05	5,19209E-06
П.11	1,02881E-09	9,81146E-13	1,30672E-11	8,62963E-10
П.12	0,592592217	5,76131E-05	6,02816E-09	0,496001011
П.13	0,592592217	5,76131E-05	6,02816E-09	0,496001011

Джерело: авторський розрахунок

Згідно з отриманими числовими значеннями вектору пріоритету найбільш значущими показниками для оцінки ефективності їх діяльності є вже згадувана рентабельність власного капіталу (П.1), приріст кількості проєктів (П.12) та коефіцієнт успішності реалізації проєктів (П.13).

Рентабельність власного капіталу (П.1) має найсуттєвіше числове значення вектору пріоритету (0,496006), що вказує на її найвищу значущість серед усіх показників. Він характеризує ефективність використання власного капіталу компанії та її здатність генерувати прибуток, що є ключовим аспектом оцінки фінансової результативності непублічного сервісного підприємства ІТ.

Приріст кількості проєктів (П.12) та коефіцієнт успішності реалізації проєктів (П.13) мають однакові числові значення вектору пріоритету (0,496001), що свідчить про їх рівнозначну важливість для оцінки ефективності діяльності сервісної ІТ-компанії. Ці показники відображають здатність компанії залучати нові проєкти та успішно їх реалізовувати, що є важливими елементами успіху для сервісних ІТ-підприємств.

Таким чином, на основі результатів розрахованих векторів пріоритету можна зробити висновок, що для комплексної оцінки ефективності діяльності непублічного сервісного підприємства ІТ найбільш значущими є показники рентабельності власного капіталу, приросту кількості проєктів та коефіцієнту успішності реалізації проєктів. Отримані результати доцільно використати для

побудови інтегрального показника, що характеризує раціональність їх бізнес-моделі.

Окрім безпосередньо показників ефективності важливо включити у інтегральний індикатор і ті фінансові коефіцієнти, що характеризують рівень ризику. Справа в тому, що ефективність, яка часто виражається прибутковістю, і рівень ризику є тісно пов'язаними між собою категоріями. Часто більш дохідні інвестиції призводять до появи вищої волатильності та значнішого рівня загрози втрати коштів. Наприклад, на міжнародній арені одним із найбільш надійних вкладень коштів є облігації уряду США. Це пов'язано із тим фактом, що це найбільша у світі економіка, яка має історію чіткого виконання своїх зобов'язань. І навпаки, вкладення у акції, які постійно коливаються в ціні, можуть призвести і до прибутку на рівні 100% за рік, і до повної втрати капіталу. Таким чином, категорію ефективності не слід повністю відділяти від критерію ризикованості здійснення певної діяльності.

У контексті діяльності у сфері інформаційних технологій компанія, наприклад, може оголосити плани інтенсивного розширення, залучаючи значний обсяг боргових зобов'язань, що буде створювати відповідне навантаження на фінансову систему, проте в умовах високої конкуренції на міжнародному ринку, звільнень у технологічних гігантах, скорочення темпів подальшого розвитку цієї галузі це може призвести до суттєвого підвищення рівня ризиків. Неспроможність оплатити працю залучених фахівців в межах плану експансії, надмірні процентні зобов'язання, усе це може призвести до повного припинення діяльності. Таким чином, важливо співставляти фактичні значення індикаторів, що характеризують ефективність поточної бізнес-моделі, та супутні ризики. Найбільш популярними показниками у цьому контексті є фінансова автономія та поточна ліквідність, що відображають платоспроможність компанії у короткостроковій та довгостроковій перспективі, а також визначають захищеність інтересів кредиторів у випадку, якщо компанія не зможе відповідати по своїм зобов'язанням і їй доведеться реалізувати частину наявного майна. Що

ж до інших трьох складових в межах кожного із рівнянь інтегральної оцінки ефективності, то використовуються саме обрані показники.

Таким чином, у випадку із публічною компанією, що діє у сфері ІТ, запропоновано наступний інтегральний індекс:

$$I_{\text{ефпк}} = ((R_{\text{вф}} : R_{\text{вн}}) + (K_{\text{впф}} : K_{\text{впн}}) + (ЧМ_{\text{ф}} : ЧМ_{\text{н}}) + (ПЛ_{\text{ф}} : ПЛ_{\text{н}}) + (ФА_{\text{ф}} : ФА_{\text{н}})) : n \quad (2.1)$$

де $I_{\text{ефпк}}$ – інтегральний індекс ефективності публічної компанії;

$R_{\text{вн}}$ – рентабельність власного капіталу нормативна;

$R_{\text{вф}}$ – фактична рентабельність власного капіталу;

$K_{\text{впн}}$ – відносний приріст капіталізації, нормативний;

$K_{\text{впф}}$ – відносний приріст капіталізації, фактичний;

$ЧМ_{\text{н}}$ – чиста маржа нормативна;

$ЧМ_{\text{ф}}$ – фактична чиста маржа;

$ПЛ_{\text{н}}$ – поточна ліквідність, нормативна;

$ПЛ_{\text{ф}}$ – поточна ліквідність, фактична;

$ФА_{\text{н}}$ – фінансова автономія, нормативна;

$ФА_{\text{ф}}$ – фінансова автономія, фактична;

n - кількість показників (5 одиниць).

Для продуктових компаній, акції яких не обертаються вільно на фондовому ринку, доцільно застосовувати такий індикатор для відслідковування результативності діяльності:

$$I_{\text{ефпр}} = ((R_{\text{вф}} : R_{\text{вн}}) + (K_{\text{пкф}} : K_{\text{пкн}}) + (K_{\text{укф}} : K_{\text{укн}}) + (ПЛ_{\text{ф}} : ПЛ_{\text{н}}) + (ФА_{\text{ф}} : ФА_{\text{н}})) : n \quad (2.2)$$

де $I_{\text{ефпр}}$ – інтегральний індекс ефективності продуктових компаній;

$R_{\text{вф}}$ – фактична рентабельність власного капіталу;

$R_{\text{вн}}$ – рентабельність власного капіталу нормативна;

$K_{\text{пкн}}$ – приріст користувачів, нормативний;

$K_{\text{пкф}}$ – приріст користувачів, фактичний;

$K_{\text{укн}}$ – рівень утримання клієнтів, нормативний;

$K_{\text{укф}}$ – рівень утримання клієнтів, фактичний.

ПЛф – поточна ліквідність, фактична;

ПЛн – поточна ліквідність, нормативна;

ФАф – фінансова автономія, фактична;

ФАН – фінансова автономія, нормативна;

n - кількість показників (5 одиниць).

Що ж до сервісних непублічних підприємств, то на основі проведеної оцінки різних показників остаточний вибір зроблено на користь такої структури інтегрального індексу ефективності:

$$I_{\text{ефск}} = ((R_{\text{вф}} : R_{\text{вн}}) + (K_{\text{ппф}} : K_{\text{ппн}}) + (K_{\text{урпф}} : K_{\text{урпн}}) + (ПЛф : ПЛн) + (ФАф : ФАН)) : n \quad (2.3)$$

де $I_{\text{ефск}}$ – інтегральний індекс ефективності сервісних компаній;

$K_{\text{ппн}}$ – приріст кількості проєктів, нормативний;

$K_{\text{ппф}}$ – приріст кількості проєктів, фактичний;

$K_{\text{урпн}}$ – коефіцієнт успішності реалізації проєктів, нормативний;

$K_{\text{урпф}}$ – коефіцієнт успішності реалізації проєктів, фактичний.

Іншим аспектом пропонованої методики оцінки ефективності роботи підприємств сфери ІТ є встановлення нормативних показників для складових елементів інтегрального показника. Для рентабельності власного капіталу це зробити відносно просто – слід порівняти значення індикатора за останній рік з дохідністю альтернативних інструментів (більшого значення). Якщо мова про компанію, яка діє лише в Україні, то це дохідність ОВДП, дохідність банківських продуктів тощо.

Для інших складових інтегральних індексів в якості нормативних доцільно застосувати одну з альтернатив:

- планові показники;
- середні значення по галузі;
- середні значення серед прямих конкурентів.

Використання планових показників в якості нормативних значень для складових інтегральних індексів ефективності діяльності ІТ-компаній дозволяє врахувати специфіку та стратегічні цілі конкретного підприємства. Вони

встановлюються на етапі розробки бюджетів на наступний рік і управлінці використовують їх для контролю траєкторії розвитку підприємства. Такі значення показників відображають бажаний рівень ефективності, який компанія прагне досягти у визначений період часу. Порівняння фактичних значень показників з плановими дозволяє оцінити ступінь досягнення поставлених цілей та ідентифікувати області, які потребують покращення.

Середні значення показників по галузі також можуть слугувати нормативними орієнтирами для оцінки ефективності діяльності ІТ-компаній. Такий підхід дозволяє порівняти результативність конкретного підприємства з середніми показниками в галузі та визначити його відносну позицію на ринку в у частині результативності діяльності. Використання середньогалузевих значень в якості нормативних є особливо актуальним для компаній, які прагнуть досягти або перевищити загальний рівень ефективності в галузі. Однак, слід враховувати, що їх значення можуть суттєво варіюватися залежно від розміру компаній, її ніші та інших факторів, тому доцільно використовувати більш деталізовані значення, які враховують ці особливості.

Середні значення показників серед прямих конкурентів є ще одним варіантом встановлення нормативних значень для складових інтегральних індексів ефективності діяльності ІТ-компаній. У цьому випадку враховується особливість роботи підприємств у конкретній ніші ІТ-послуг.

Ще одним аспектом методики є шкала значень інтегральних індексів ефективності, представлених у формулах 2.1, 2.2 та 2.3. Кожен діапазон значень індексу має своє змістовне навантаження та характеризує певний рівень результативності діяльності підприємства.

Загалом пропонується наступний вигляд:

- до 0,5 – вкрай низька ефективність;
- 0,5-0,9 – низька ефективність;
- 0,9-1,1 – середня ефективність;
- 1,1-1,5 – висока ефективність;
- більше 1,5 – вкрай висока ефективність.

Значення індексу, що не перевищує 0,5, свідчить про низьку ефективність компанії. У випадку публічних компаній це може вказувати на суттєве відставання фактичних показників рентабельності власного капіталу, приросту капіталізації, чистої маржі, поточної ліквідності та фінансової автономії від нормативних значень. Для продуктових фірм таке значення індексу сигналізує про недостатній приріст користувачів та низький рівень їх утримання, а для сервісних організацій – про незадовільну динаміку кількості проєктів та низьку успішність їх реалізації.

Індекс у межах від 0,5 до 0,9 характеризує недостатній рівень ефективності. Публічні компанії з таким значенням індексу демонструють певне відставання фактичних показників від нормативних, що може бути зумовлено впливом несприятливих ринкових факторів або недоліками в управлінні. Продуктові фірми у цьому діапазоні мають уповільнений приріст клієнтської бази та середній рівень утримання користувачів, тоді як сервісні організації стикаються з помірним зростанням кількості проєктів та прийнятною успішністю їх виконання.

Значення індексу від 0,9 до 1,1 відповідає достатньому рівню ефективності. Публічні компанії у цьому діапазоні демонструють збалансованість фактичних та нормативних показників, що свідчить про стабільність їх функціонування, здатність транслювати фондовому ринку впевненість збереження стабільного положення. Продуктові фірми з таким індексом мають задовільний приріст користувачів та високий рівень їх лояльності, а сервісні організації характеризуються сталою динамікою проєктів та успішністю їх реалізації на рівні, близькому до нормативного.

Індекс у межах від 1,1 до 1,5 вказує на високу ефективність компанії. Публічні підприємства з таким значенням інтегрального показника перевищують нормативні показники рентабельності, приросту капіталізації, чистої маржі, ліквідності та автономії, що є ознакою їх успішної діяльності. Продуктові компанії у цьому діапазоні демонструють стрімкий приріст

клієнтської бази та відмінний рівень утримання користувачів, тоді як сервісні фірми мають значний приріст проєктів та високу успішність їх реалізації.

Значення індексу, що перевищує 1,5, свідчить про надзвичайно високу ефективність компанії. Публічні підприємства, як і компанії іншого типу, з таким індексом істотно перевершують нормативні показники, що є результатом їх домінуючого становища на ринку та виключної конкурентоспроможності. Продуктові фірми у цьому діапазоні мають виняткові темпи приросту користувачів та надзвичайно високий рівень їх лояльності, а сервісні організації відзначаються стрімким зростанням кількості проєктів та бездоганною успішністю їх виконання.

Доцільно розглянути практичне застосування такого підходу на прикладі діючих підприємств (Таблиця 2.11).

Таблиця 2.11

Приклад розрахунку інтегрального індекса ефективності публічної компанії на прикладі «ЕПАМ Системс» в 2024 році

№	Показник	Позначення (норм.)	Позначення (факт.)	Норматив	Факт	Співвідношення факту та нормативу
1	Рентабельність власного капіталу	Рвн	Рвф	16,24	11,57	0,71
2	Відносний приріст капіталізації	Квпн	Квпф	10	-32,69	-3,27
3	Чиста маржа	ЧМн	ЧМф	10,46	8,47	0,81
4	Поточна ліквідність	ПЛн	ПЛф	2	18,69	9,34
5	Фінансова автономія	ФАН	ФАф	0,5	0,95	1,90
-	Сума	-	-	-	-	9,50
-	$I_{\text{ефпк}} = \text{Сума} / n (n=5)$	-	-	-	-	1,90

Джерело: авторський розрахунок

Інтегральний індекс ефективності становить 1,90, що свідчить про загалом задовільну ефективність компанії, однак суттєве падіння капіталізації нівелюється надзвичайно високою поточною ліквідністю, що вказує на дисбаланс між ринковою оцінкою та фінансовою стійкістю підприємства.

Інтегральний індекс ефективності на рівні 1,71 демонструє позитивну результативність діяльності, що забезпечена передусім високою рентабельністю власного капіталу (4,49) та зростанням бази користувачів, хоча низька поточна ліквідність (0,54) сигналізує про потенційні ризики платоспроможності (Таблиця 2.12).

Таблиця 2.12

Приклад розрахунку інтегрального індекса ефективності неpubлічної продуктової компанії на прикладі ТОВ «Макпау» в 2024 році

№	Показник	Позна-чення (норм.)	Позна-чення (факт.)	Норматив	Факт	Співвідношення факту та нормативу
1	Рентабельність власного капіталу	Рвн	Рвф	16,24	72,9	4,49
2	Приріст користувачів	Кпкн	Кпкф	10	15	1,50
3	Рівень утримання клієнтів	Кукн	Кукф	95	95	1,00
4	Поточна ліквідність	ПЛн	ПЛф	2	1,08	0,54
5	Фінансова автономія	ФАН	ФАф	0,5	0,51	1,01
-	Сума	-	-	-	-	8,54
-	$I_{\text{ефпр}} = \text{Сума} / n (n=5)$	-	-	-	-	1,71

Джерело: авторський розрахунок

Інтегральний індекс ефективності 1,83 є найбільш збалансованим серед трьох компаній, оскільки всі п'ять показників перевищують нормативні значення, що свідчить про стабільну та рівномірну ефективність операційної діяльності сервісного підприємства (Таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

Приклад розрахунку інтегрального індекса ефективності неpubлічної сервісної компанії на прикладі «ЕПАМ Системс» в 2024 році

№	Показник	Позна-чення (норм.)	Позна-чення (факт.)	Норматив	Факт	Співвідношення факту та нормативу
1	Рентабельність власного капіталу	Рвн	Рвф	16,24	43,21	2,66

Продовження таблиці 2.13

2	Приріст кількості проєктів	Кппн	Кппф	10	12	1,20
3	Коефіцієнт успішності реалізації проєктів	Курпн	Курпф	100	100	1,00
4	Поточна ліквідність	ПЛн	ПЛф	2	5,28	2,64
5	Фінансова автономія	ФАН	ФАф	0,5	0,81	1,63
-	Сума	-	-	-	-	9,13
-	Іефск = Сума / n (n=5)	-	-	-	-	1,83

Джерело: авторський розрахунок

Таким чином, запропонована методика дозволяє не лише констатувати досягнутий рівень результативності, а й ідентифікувати конкретні детермінанти, що формують підсумкову ефективність суб'єктів ІТ-бізнесу.

Досягнутий показник рентабельності власного капіталу у 2024 р. непублічної сервісної компанії «ЕПАМ Системс» на рівні 43,21 сформувався за рахунок перевищення нормативу кількості проєктів на 2 од. Це свідчить про високу ділову активність та ефективність стратегії масштабування сервісної моделі. Бездоганний показник успішності проєктів (1,00) у поєднанні з фінансовою автономією (1,63) забезпечив стабільний інтегральний індекс 1,83.

Аналіз ТОВ «Макпау» продемонстрував, що рентабельність власного капіталу (72,9%) забезпечується розширенням бази та лояльністю користувачів (95%). Проте індекс (1,71) обмежений низькою ліквідністю (0,54), що характерно для фази активного вдосконалення продукту.

Для публічної компанії «ЕПАМ Системс» найвищий інтегральний показник (1,90) містить дисбаланс: падіння капіталізації (-32,69%) нівелюється лише надлишковою ліквідністю (18,69), що вказує на ризики неефективного використання вільних коштів. Завдяки цьому підходу стає очевидним, що для сервісних компаній домінуючим фактором є операційна успішність, а для продуктових — монетизація лояльності клієнтів. Практичне застосування інструментарію трансформує аналіз із формального розрахунку коефіцієнтів у систему цільового управління вартістю бізнесу

Висновки до розділу 2

В процесі вивчення системи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній сформульовані наступні висновки:

- охарактеризовано організаційно-інформаційну модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній. Організаційно-інформаційна модель охоплює формулювання корпоративних цілей та стратегічних напрямків, що потребує дослідження технологічних тенденцій, конкурентного середовища, макроекономічних чинників і внутрішнього потенціалу підприємства. Накопичення та аналіз інформації реалізується за допомогою аналітичних платформ і систем бізнес-інтелекту, які об'єднують дані з різноманітних джерел. Модель містить комплекс індикаторів результативності: стратегічні (реалізація завдань), фінансові (рентабельність капіталу, прибутковість) і операційні (ефективність процесів). Оцінювання продуктивності проводиться шляхом зіставлення досягнутих показників з плановими та бенчмаркінгу. Система безперервного спостереження гарантує контроль індикаторів результативності й впровадження корегувальних заходів для зміцнення ринкових позицій підприємства;

- представлена трансформація облікової інформації для потреб аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній. Доцільно дотримуватися диференційованого підходу до визначення актуальної вартості програмних продуктів, який базується на застосуванні витратного або дохідного методів відповідно до критеріїв функціонального застосування цих активів в ІТ-організації. Дана ініціатива обумовлена специфікою бізнес-концепції стандартної компанії, яка функціонує в аналізованій галузі, зокрема різними методологіями та результатами при експлуатації ідентичного програмного коду.

Кадрові ресурси продуктової або сервісної ІТ-організації становлять основний актив і ресурс, який не знаходить відображення в балансовій звітності, отже рекомендовано інтегрувати нефінансові індикатори в систему управлінського обліку ІТ-організації стосовно актуального стану та тенденцій

еволюції людського капіталу. В балансовій звітності стандартної ІТ-організації присутній істотний масив компонентів інтелектуальної вартості, відтак раціональним буде створення управлінської звітності стосовно обсягу та властивостей портфеля інтелектуальної власності (гудвілу, торгових марок, ліцензій та подібного). Зазначено також, що певний сегмент організацій ІТ-галузі зорієнтований на диверсифіковану клієнтську базу. Відтак критично важливим є реєстрація в системі управлінського обліку таких індикаторів: рівень відтоку клієнтів, вартість життя клієнта, витрати на залучення клієнтів та подібні показники;

- обґрунтована методика аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній. Запропоновано розраховувати інтегральний індекс для виявлення ефективності діяльності підприємства сфери ІТ, при цьому різні формули розрахунку такого показника запропоновані для публічного, для непублічного продуктового та непублічного сервісного підприємств. У частині врахування фактору ризику запропоновано наповнити інтегральний показник такими частинами як фінансова автономія та поточна ліквідність. На основі методів аналізу ієрархій та попарних порівнянь визначено, що оптимальними складовими для відображення саме ефективності є рентабельність власного капіталу для всіх трьох типів компаній. Що ж до інших двох елементів, то вони суттєво відрізняються. Для публічних компаній також слід включити у розрахунок відносний приріст капіталізації та чисту маржу. Для продуктових непублічних важливими показниками є приріст користувачів і рівень утримання клієнтів. У випадку з сервісними непублічними – це приріст кількості проєктів та коефіцієнт успішності реалізації проєктів. На основі співставлення фактичних та нормативних значень можна зрозуміти значення кожного з елементів, а відтак – і самого інтегрального показника ефективності діяльності ІТ-компанії.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ

3.1. Удосконалення організаційних засад аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

У процесі формування системи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній слід врахувати велику кількість споживачів інформації, джерел її поступлення, різні формати, структурованість, обсяги. Як результат, інформаційно-аналітична основа такого процесу є багаторівневою, що відображено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Рівні інформаційно-аналітичної основи для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

№	Рівень	Користувач	Об'єкт управління
1	Рівень стратегічних цілей компанії	Правління, керівник підприємства, наглядова рада	Уся ІТ-компанія, її стратегічний напрямок розвитку
2	Рівень основних та допоміжних бізнес-процесів	Керівники відділів, менеджери проєктів, керівники функціональних напрямків	Основні бізнес-процеси (розробка програмного забезпечення, надання ІТ-послуг тощо), допоміжні процеси (управління кадрами, фінанси, маркетинг тощо)
3	Рівень аналітичної обробки даних	Бізнес-аналітики, інженер даних, ВІ розробники	Окремі операції в межах основних та допоміжних бізнес-процесів
4	Рівень первинних даних	ІТ-фахівці, розробники, інженери тестування, інженери підтримки, лінійні маркетологи, рекрутери, бухгалтери тощо	Окрема сторінка сайту, окремий елемент комп'ютерної програми, запит до бази даних, коміт коду в системі контролю версій, запис дзвінка або зустрічі в CRM-системі, повідомлення в системах миттєвих повідомлень тощо

Джерело: складено автором

Інформаційно-аналітичну основу для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній слід розділити на чотири рівні, кожен з яких має своїх користувачів та об'єкти управління. Перший рівень – це рівень стратегічних цілей компанії, де

користувачами виступають правління, керівник підприємства, наглядова рада, інші елементи вищої корпоративної системи менеджменту на підприємстві.

Об'єктом управління виступає вся ІТ-компанія, як цілісна сукупність усіх активів, підрозділів, процесів, а також її стратегічний напрямок розвитку. Саме на цьому рівні приймаються найбільш важливі рішення щодо довгострокових планів та перспектив компанії. Така інформація є найбільш агрегованою та узагальненою. Вона представлена у вигляді ключових показників ефективності, фінансових звітів, даних про ринкову частку та позиціонування компанії відносно конкурентів. У вищого керівництва формується загальне уявлення про стан та результати діяльності ІТ-компанії, що дозволяє оцінити якість поточної бізнес-моделі з точки зору ефективності досягнення тих цілей, що були сформульовані на початку процесу. Формат подання інформації на цьому рівні – це здебільшого зведені таблиці, графіки, що відображають динаміку основних показників за певний період, а також деталізують найбільш важливі аспекти діяльності підприємства, зайнятого у сфері надання ІТ-послуг.

Другий рівень охоплює основні та допоміжні бізнес-процеси. Користувачами на цьому рівні є начальники відділів, менеджери проєктів та керівники функціональних напрямків. Вони відповідають за управління такими процесами, як розробка програмного забезпечення, надання ІТ-послуг, а також допоміжними процесами, зокрема управлінням персоналом, фінансовими сторонами діяльності, маркетингом. На цьому рівні інформація є більш деталізованою, стосується безпосередньо операційної діяльності компанії. Тут використовуються дані про ефективність розробки програмного забезпечення (швидкість, якість, витрати), індикатори збуту продуктів та послуг у розрізі джерел надходження оплат, інші показники надання ІТ-послуг (задоволеність клієнтів, час реакції на запити), а також метрики допоміжних процесів, такі як плинність кадрів, витрати на рекламну діяльність тощо. Такі дані дозволяють керівникам відділів та менеджерам проєктів контролювати та оптимізувати роботу своїх підрозділів, забезпечуючи ефективність на операційному рівні.

Формат подання інформації включає звіти про виконання проєктів, дашборди з важливими метриками, аналітичні звіти по окремих напрямках бізнес-діяльності підприємства.

Рівень аналітичної обробки даних означає акумулювання первинних даних за певний період та за іншими критеріями. У цьому випадку суб'єктами виступають бізнес-аналітики, інженери даних та ВІ-розробники, які працюють з окремими операціями в межах основних та допоміжних бізнес-процесів, збираючи та аналізуючи дані для прийняття обґрунтованих рішень. Завдяки їхній роботі компанія може виявляти проблемні місця, знаходити можливості для оптимізації та покращувати свою ефективність. На рівні аналітичної обробки даних інформація стає ще більш деталізованою та специфічною. Аналітики застосовують методи статистичного аналізу, машинного навчання та візуалізації даних для виявлення закономірностей, прогнозування трендів та надання рекомендацій щодо оптимізації процесів. Формат подання інформації на цьому рівні - це детальні аналітичні звіти, моделі даних, прогнози та рекомендації, які допомагають управлінцям обрати оптимальну траєкторію подальшого розвитку конкретного підрозділу чи спеціаліста.

Найнижчий рівень – це рівень первинних даних, де суб'єктами є ІТ-фахівці, розробники, інженери тестування, інженери підтримки, лінійні маркетологи, рекрутери, бухгалтери тощо. Вони працюють з окремими елементами, такими як сторінки сайту, елементи комп'ютерної програми, запити до бази даних, коміти коду в системі контролю версій, записи дзвінків або зустрічей в CRM-системі, повідомлення в системах миттєвих повідомлень. Саме на цьому рівні генеруються первинні дані, які потім використовуються для агрегування та групування для кращого розуміння сукупності процесів, а не окремих дій. Вони є сирим матеріалом для подальшого аналізу та обробки на вищих рівнях. Формат подання інформації на цьому рівні – це здебільшого неструктуровані або напівструктуровані дані.

Важливим аспектом організації аналізу ефективності діяльності є джерела первинних даних, які формуються у різних частинах сучасних ІТ-компаній (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Джерела первинних даних в межах інформаційно-аналітичної основи для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній

Джерело первинних даних	Приклади первинних даних
Системи онлайн-аналітики для веб-сайтів та додатків	Здійснення дії на сайті чи у застосунку, тривалість сесії користувача, перегляд сторінки, клік на елемент сайту тощо
Системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM)	Взаємодія з клієнтом, статус угоди, комунікація з клієнтом (дзвінок, email тощо), властивості клієнта (галузь, розмір компанії тощо)
Системи управління проєктами та відстеження стану виконання завдань	Створення задачі, зміна статусу задачі, призначення виконавця на задачу, додання коментаря до задачі тощо
Системи відстеження часу	Початок роботи над задачею, завершення роботи над задачею, пауза в роботі, зміна активності співробітника
Системи білінгу	Виставлення рахунку, оплата рахунку, створення повторного рахунку, зміна статусу платежу тощо
Системи підтримки клієнтів	Створення тикету, зміна статусу тикету, призначення відповідального на тикет, додання коментаря в тикеті, оцінка вирішення тикету клієнтом
Системи управління персоналом	Створення вакансії, відгук кандидата на вакансію, зміна статусу кандидата, призначення співбесіди, оцінка результатів співбесіди
Системи моніторингу ІТ-інфраструктури	Доступність сервера, завантаженість CPU/RAM, кількість активних підключень, виникнення інциденту (падіння сервісу)
Системи управління навчанням	Реєстрація співробітника на курс, завершення уроку співробітником, здача тесту співробітником, отримання сертифікату про проходження курсу
Маркетингові платформи, у тому числі рекламні	Показ оголошення, клік на оголошення, здійснення конверсії, характеристики аудиторії кампанії (демографія, інтереси тощо)
Бухгалтерські програми	Здійснення транзакції, виставлення рахунку-фактури, нарахування зарплати, сплата податку, отримання коштів на банківський рахунок

Джерело: складено автором

Первинні дані про поведінку користувачів накопичуються у онлайн-аналітиці веб-сайтів та мобільних додатків. Різноманітні скрипти, інтегровані в веб-ресурси, дозволяють фіксувати кожен крок взаємодії користувача з застосунком. Від здійснення конкретних дій до тривалості сесії та переглядів

сторінок – кожен аспект користувацької активності фіксується у відповідних аналітичних системах. Завдяки цим даним ІТ-компанії мають змогу проводити А/В-тестування, оптимізувати елементи інтерфейсу та приймати обґрунтовані рішення щодо покращення своїх веб-ресурсів. Як результат, збільшується час перебування користувачів на сайті, підвищується конверсія, удосконалюються інші значення локальних індикаторів, що безпосередньо впливає на ефективність діяльності компанії.

CRM-системи забезпечують збір та аналіз первинних даних, пов'язаних з взаємодією з клієнтами. Кожен контакт з клієнтом, будь то телефонний дзвінок, електронний лист чи зміна статусу угоди, фіксується для подальшого групування та обробки. Крім того, ці системи дозволяють зберігати важливу інформацію про самих клієнтів, таку як контактна особа, галузь їхньої діяльності, розмір бізнесу тощо. Завдяки їх використанню відстежується ефективність процесу продажів, виявляються потенційні проблеми у взаємодії з клієнтами, оптимізується комунікація, реалізуються інші маркетингові рішення. Завдяки персоналізованому підходу та своєчасному реагуванню на потреби клієнтів компанії здатні підвищити загальну ефективність своєї діяльності, зокрема значення показників збуту послуг чи забезпечення додатного грошового потоку від інших інструментів.

Ефективність роботи команди розробників значною мірою залежить від даних, зібраних системами управління проєктами та відстеження стану виконання завдань. Кожна дія, пов'язана з проєктом, від створення задачі до зміни її статусу та призначення виконавця, відображається в цих системах. Аналізуючи отриману інформацію ІТ-компанії можуть оцінити продуктивність команди, виявити потенційні вузькі місця та оптимізувати розподіл ресурсів. Більше того, ці дані необхідні для прогнозування термінів виконання проєктів та забезпечення своєчасної комунікації з клієнтами, що сприяє підвищенню ефективності діяльності компанії в цілому.

Продуктивності співробітників стосуються системи відстеження часу, які дозволяють збирати первинні дані про активність останніх протягом усього

робочого дня. Фіксуючи час початку та завершення роботи над конкретними задачами, паузи та зміни активності створюється первинна інформація, групування якої дозволить зробити висновки про якість роботи конкретного співробітника чи команди. Завдяки отриманим даним ІТ-компанії можуть оцінити ефективність використання робочого часу, виявити періоди зниженої продуктивності та оптимізувати розподіл навантаження серед членів трудового колективу. Крім того, на основі отриманих даних формується більш точна система планування ресурсів та встановлюються реалістичні терміни виконання проєктів, що безпосередньо впливає на ефективність діяльності компанії.

Кожна дія, пов'язана з виставленням рахунків, їх оплатою, створенням повторних рахунків та зміною статусу платежів, фіксується в системах білінгу. Отримані дані дозволяють відстежувати грошові потоки, оцінювати платіжну дисципліну клієнтів та оцінювати загальну фінансову стабільність компанії. Завдяки цій інформації менеджмент ІТ-компаній оптимізує шлях продажів, забезпечує своєчасність оплат, вирішує інші актуальні завдання.

Первинні дані, отримані з систем підтримки клієнтів (Helpdesk), необхідні для аналізу ефективності роботи служби підтримки ІТ-компаній. В межах таких систем фіксується кожен етап обробки запитів клієнтів, від створення тікету до призначення відповідального фахівця, зміни статусу та додавання коментарів. Крім того, отримується зворотній зв'язок від клієнтів щодо якості вирішення їхніх проблем. Формуючи масив таких даних управлінці ІТ-компаній оцінюють швидкість та ефективність реагування на запити клієнтів, виявляють потенційні проблеми в процесі підтримки та вдосконалюють якість обслуговування. Це, в свою чергу, сприяє підвищенню задоволеності клієнтів та зміцненню їхньої лояльності до компанії.

Ефективність процесу найму персоналу в ІТ-компаніях значною мірою залежить від даних, зібраних в системах управління персоналом, в тому числі його найму. Ці системи дозволяють відстежувати кожен етап підбору кадрів, від створення вакансії до відгуку кандидатів, призначення співбесід та оцінки їх результатів. Така первинна інформація необхідна для оцінки ефективності

процесу рекрутингу, зокрема таких етапів як відбір, найм, адаптація, підвищення кваліфікації, підвищення, звільнення тощо. Крім того, завдяки даним визначаються найбільш ефективні джерела пошуку кандидатів та вдосконалюється процес відбору, що в результаті дозволяє залучити висококваліфікованих спеціалістів та підвищити загальну ефективність діяльності компанії.

Первинні дані, отримані з систем управління навчанням, необхідні для оцінки ефективності навчання та розвитку персоналу в ІТ-компаніях. Фіксується інформація в межах кожного з етапів, від реєстрації на курс до проходження уроків, складання тестів та отримання сертифікатів. Інформація слугує основою для оптимізації навчальних програм, персоналізації підходу до розвитку кожного співробітника та забезпечення постійного вдосконалення їхніх компетенцій, що, безумовно, сприяє зростанню ефективності роботи компанії в цілому.

Системи моніторингу ІТ-інфраструктури необхідні для забезпечення стабільності та надійності роботи ІТ-сервісів компанії, адже вони збирають первинні дані про доступність серверів, завантаженість CPU/RAM, кількість активних підключень та виникнення інцидентів, таких як падіння сервісів.

Ще одним елементом є маркетингові платформи, у тому числі рекламні, що накопичують інформацію про різні аспекти комунікації підприємства з цільовою аудиторією та виконання інших пов'язаних маркетингових завдань.

Зафіксована інформація про кожну взаємодію з рекламними оголошеннями, починаючи від показів і закінчуючи кліками та здійсненням конверсій, у поєднанні з даними про характеристики аудиторії кампаній, такими як демографія та інтереси, створює основу для подальшого аналізу ефективності в межах маркетингової активності бізнесу. Використовуючи ці відомості менеджмент здатен оцінити результативність своїх маркетингових ініціатив, оптимізувати таргетинг та персоналізацію реклами, а також виявити найбільш ефективні канали та формати просування. Як наслідок, це дозволяє оптимально розподіляти маркетингові бюджети, підвищувати окупність рекламних

інвестицій та залучати більше потенційних клієнтів, що безпосередньо впливає на ефективність функціонування компанії.

Для будь-якого підприємства, у тому числі і зайнятого у сфері ІТ, необхідною є наявність бухгалтерських програм, що фіксують дані про усі господарські операції. Внутрішні первинні документи містять детальну інформацію щодо кожної фінансової операції, а саме виставлення рахунків-фактур, нарахування заробітної плати, сплати податків, надходження коштів на банківські рахунки. Завдяки цьому аналітичні служби підприємства мають змогу відстежити рух грошових потоків, контролювати витрати, оптимізувати цінову політику та забезпечувати фінансову стабільність. Крім того, ця інформація слугує підґрунтям для підготовки фінансової звітності, яка використовується для оцінки загальної результативності діяльності компанії, прийняття стратегічних рішень та залучення інвестицій.

Загалом наявна велика кількість готових рішень, що дозволяють як формувати відповідні первинні дані, так і в подальшому обробляти їх для задоволення інформаційно-аналітичних потреб управлінців (табл. 3.3). У кожному конкретному випадку компанія може як повністю, так і частково задовольняти потребу у налагодженні збору первинних даних та їх обробки за рахунок власних самописних програм. Проте розгортання ринкової альтернативи є більш швидкою, а також дозволяє залучати спеціалістів для роботи з ними ззовні, адже навколо поширених продуктів створюється середовище професіоналів, які щоденно їх використовують.

Серед популярних рішень для збору веб-аналітики варто відзначити Google Analytics[77], Mixpanel[103], Matomo[112] та Serpstat[119]. Кожна з цих платформ пропонує широкий функціонал для відстеження та аналізу показників ефективності веб-сайтів та додатків, а також надає можливість інтеграції з іншими системами для створення цілісної картини онлайн-активності.

Серед лідерів ринку CRM-систем можна виділити Salesforce[98], HubSpot[84], Pipedrive[116] та багато інших. Компанії-розробники пропонують функції для управління продажами, маркетингом та обслуговуванням клієнтів, а

також надають інструменти для створення складної аналітики у частині взаємодії із цільовою аудиторією.

Таблиця 3.3

Пропоновані рішення для збору первинних даних та подальшої аналітичної обробки з метою задоволення інформаційних потреб управлінців у частині оцінки ефективності діяльності ІТ-компаній

Джерело первинних даних	Короткий опис джерела	Існуючі рішення для збору даних (кожен з пунктів може містити власні самописні системи)
Системи онлайн-аналітики для веб-сайтів та додатків	Веб-аналітика, дані про трафік, поведінку користувачів на сайті, конверсії	Google Analytics, Mixpanel, Matomo, Serpstat
Системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM)	Дані про клієнтів, угоди, продажі, комунікації	Salesforce, HubSpot, Pipedrive
Системи управління проєктами та відстеження стану виконання завдань	Відстеження прогресу проєктів, використання ресурсів, дедлайнів, стану виконання завдань	Jira, Trello, Asana, MS Project
Системи відстеження часу	Фіксація затрат часу співробітників на різні активності	Toggl, Harvest, TimeCamp
Системи білінгу та виставлення рахунків	Дані про виставлені рахунки, платежі, дебіторську заборгованість	Zoho Invoice, Freshbooks, Xero, Portmone
Системи підтримки клієнтів	Дані про запити клієнтів, час вирішення проблем, оцінки задоволеності	Zendesk, Freshdesk, Help Scout
Системи управління персоналом	Дані про найм, звільнення, продуктивність співробітників	BambooHR, Workable, Greenhouse, Hurma System
Системи моніторингу ІТ-інфраструктури	Технічні метрики про доступність сервісів, навантаження, інциденти	Zabbix, Nagios, Datadog
Системи управління навчанням (LMS)	Дані про навчання та розвиток співробітників	Moodle, SAP Litmos
Маркетингові платформи, у тому числі рекламні	Дані про маркетингові кампанії, конверсії, ціну за ліда	Google Ads, Facebook Ads, Mailchimp
Бухгалтерські програми	Фінансові показники, Cash Flow, P&L	Quickbooks, SAP, Oracle Netsuite

Джерело: складено автором

Серед популярних рішень у категорії управління проєктами та відстеження стану виконання завдань варто відзначити Jira [92], Trello [101], Asana[102] та MS Project[31]. Кожна з цих програм має свої особливості та переваги, але всі вони дозволяють ефективно організовувати роботу команди, відстежувати прогрес та оптимізувати використання ресурсів.

Для відстеження часу виконання робочих завдань можна виділити Toggl[130], Harvest[127] та TimeCamp[128], які пропонують інструменти для фіксації часу, генерування звітів та інтеграції з іншими системами управління проєктами та бухгалтерського обліку.

Фінансова стабільність та ефективність ІТ-компаній значною мірою залежать від своєчасного виставлення рахунків та контролю за платежами, і саме тут на допомогу приходять системи білінгу. На міжнародній та національній арені відомими є Zoho Invoice [70], Freshbooks[88], Xero[47] та Portmone[30], які дозволяють формувати та відправляти рахунки-фактури, відстежувати платежі, автоматизувати різні аспекти бухгалтерського обліку у частині отримання коштів, що дозволяє заощадити час та підвищити продуктивність роботи фінансового відділу ІТ-компанії.

Фіксуючи інформацію про запити клієнтів, час вирішення проблем та оцінки задоволеності, Zendesk [141], Freshdesk[71] та Help Scout[82] та інші платформи надають керівництву ІТ-компаній аналітичну основу для покращення клієнтського досвіду. Звичайно, це лише деякі з наявних альтернативних рішень. BambooHR[50], Workable[136], Greenhouse[79] та вітчизняна розробка Hurma System[85] – це лідери ринку систем управління кадрами, а саме усім життєвим циклом співробітників, автоматизацією HR-процесів, формуванням аналітики вагомих показників ефективності роботи з персоналом. Відстежуючи процеси навчання та розвитку співробітників, платформи на кшталт Moodle[105], SAP Litmos[117] надають менеджерам з навчання інформацію для оптимізації освітніх програм та підвищення кваліфікації персоналу.

Збираючи первинні дані про доступність сервісів, навантаження та інциденти, системи моніторингу ІТ-інфраструктури, такі як Zabbix[138],

Nagios[106] та Datadog[59], у IT-фахівців та керівництва компаній з'являються інструменти для проактивного управління інфраструктурою та швидкого реагування на проблеми.

Відстежуючи маркетингові комунікаційні показники ефективності, такі як конверсії, ціна за лід та рентабельність інвестицій (ROI) в маркетинг, рішення-лідери ринку, як-от Google Ads[76], Facebook Ads[69] та Mailchimp[100], пропонують можливості для таргетування аудиторії, автоматизації маркетингових кампаній та формування аналітики їх ефективності. Що ж до бухгалтерських систем, то на міжнародній арені популярними є Quickbooks[113], SAP[118] та Oracle Netsuite[109], які надають фінансовим менеджерам інструменти для фіксації усіх господарських операцій.

Процес організації аналізу ефективності діяльності IT-компаній відповідає певній послідовній логіці, яка систематизована та відображена у Рис. 3.1.

Визначення стратегічних цілей діяльності на наступний плановий період є першим етапом в організації аналізу ефективності діяльності IT-компанії, адже на їх основі відбувається встановлення ключових показників ефективності. Декомпозиція обраних значень показників здійснюється у розрізі термінів, структурних підрозділів та спеціалістів, що забезпечує деталізацію та персоналізацію показників ефективності.

Наступним кроком є розробка системи збору первинних даних, яка може включати налаштування інструментів для автоматичного збору даних та формування процедур ручного введення інформації. Вона повинна бути адаптована до специфіки діяльності IT-компанії та забезпечувати повноту, точність і своєчасність збору даних. Формування або оновлення інфраструктури внутрішньої інформаційної системи, зокрема хмарних сховищ та власних серверів, здійснюється відповідно до очікуваного навантаження та вимог безпеки.

Накопичення, перевірка та консолідація первинної інформації є важливими етапами процесу аналізу ефективності діяльності. Відповідні процедури забезпечують цілісність та достовірність даних, що

використовуються для розрахунку індикаторів ефективності. Моніторинг значень індикаторів відбувається на регулярній основі, що дозволяє своєчасно виявляти відхилення від запланованих показників та приймати коригувальні заходи.



Рис. 3.1 Етапи організації аналізу ефективності діяльності у ІТ-компанії

Джерело: розроблено автором

Підготовка щоденних, щотижневих, щомісячних або щоквартальних звітів для різних відділів та управлінців необхідна власне для задоволення інформаційних потреб різних сторін. Елементи управлінських звітів містять інформацію про показники ефективності окремих структурних підрозділів та

спеціалістів, їх динаміку та фактори, що впливають на зміну. Формування річних результатів аналізу ефективності діяльності дозволяє оцінити досягнення стратегічних цілей компанії у поточному році та визначити напрямки для подальшого вдосконалення.

Пошук резервів удосконалення процесу аналізу ефективності діяльності є безперервним, циклічним процесом, спрямованим на підвищення якості та ефективності аналітичної роботи. Необхідним є впровадження нових методів та інструментів аналізу, оптимізація процедур збору та обробки даних, підвищення кваліфікації аналітиків тощо. Презентація результатів аналізу для власників, потенційних інвесторів та інших зацікавлених сторін є завершальним етапом процесу.

Ряд спеціалістів, структурних підрозділів та зацікавлених сторін приймає участь у такому процесі, що відображено у відповідній матриці розподілу відповідальності у частині організації аналізу ефективності діяльності у ІТ-компанії (табл. 3.4).

Визначення стратегічних цілей діяльності на наступний плановий період та встановлення ключових показників ефективності виконується власниками компанії у співпраці з вищим менеджментом, тоді як фінансовий та маркетинговий відділи беруть участь в узгодженні цих цілей та показників. Декомпозиція ключових показників ефективності у розрізі термінів, структурних підрозділів та спеціалістів покладається на відділ бізнес-аналітики під контролем вищого менеджменту.

Розробка системи збору первинних даних є відповідальністю відділу розробки під тим же контролем вищого менеджменту. Формування або оновлення інфраструктури внутрішньої інформаційної системи здійснюється відділом системних адміністраторів. Накопичення, перевірка та консолідація первинної інформації для аналізу виконується спільними зусиллями відділу розробки, фінансового та маркетингового відділів, залежно від типу конкретної інформації, про яку йде мова.

Таблиця 3.4

Матриця розподілу відповідальності між спеціалістами, посадовими особами та іншими суб'єктами щодо організації аналізу ефективності діяльності у ІТ-компанії

Завдання	Виконавці						
	Власники	Вищий менеджмент	Відділ бізнес-аналітики	Відділ розробки	Фінансовий відділ	Маркетинговий відділ	Відділ системних адміністраторів
Визначення стратегічних цілей діяльності на наступний плановий період, встановлення ключових показників ефективності	В	В			У	У	
Декомпозиція ключових показників ефективності у розрізі термінів, структурних підрозділів на спеціалістів		К	В				
Розробка системи збору первинних даних		К		В			
Формування або оновлення інфраструктури внутрішньої інформаційної системи		К					В
Накопичення, перевірка та консолідація первинної інформації для аналізу		К		В	В	В	
Моніторинг значень індикаторів ефективності діяльності		К		В			
Підготовка щоденних, щотижневих, щомісячних або щоквартальних звітів для різних відділів та управлінців		К		В			
Формування річних результатів аналізу ефективності діяльності		К, У		В			
Презентація результатів аналізу для власників, потенційних інвесторів та інших зацікавлених сторін		В					
Пошук резервів удосконалення процесу аналізу ефективності діяльності		К	В	В	В	В	В

Примітка: У- узгодження; В - виконання; - К-контроль.

Джерело: складено автором

Моніторинг значень індикаторів ефективності діяльності та підготовка щоденних, щотижневих, щомісячних або щоквартальних звітів для різних відділів та управлінців входить до обов'язків відділу бізнес-аналітики. Формування річних результатів аналізу ефективності діяльності також здійснюється відділом бізнес-аналітики, проте із залученням вищого менеджменту до узгодження та контролю цього процесу.

Презентація результатів аналізу для власників, потенційних інвесторів та інших зацікавлених сторін є відповідальністю керівництва підприємства. Пошук резервів удосконалення процесу аналізу ефективності діяльності – це спільне завдання всіх відділів компанії. Відділ бізнес-аналітики виконує основний об'єм роботи у цьому контексті.

Підводячи підсумок, зазначимо, що виділено чотири рівні інформаційно-аналітичної основи для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній, а саме рівень первинних даних, рівень аналітичної обробки даних, рівень основних та допоміжних бізнес-процесів, рівень стратегічних цілей компанії. Джерелами первинних даних в межах інформаційно-аналітичної основи для аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній є системи онлайн-аналітики для веб-сайтів та додатків, управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), управління проєктами та відстеження стану виконання завдань, відстеження часу, білінгу, підтримки клієнтів, управління персоналом, моніторингу ІТ-інфраструктури, управління навчанням, маркетингові платформи, у тому числі рекламні, бухгалтерські програми та інші. Участь у організації аналізу ефективності діяльності у ІТ-компанії приймають такі спеціалісти, структурні підрозділи, суб'єкти, як власники, вищий менеджмент, відділ бізнес-аналітики, відділ розробки, фінансовий відділ, маркетинговий відділ, відділ системних адміністраторів тощо. Запропоновано план організації аналізу ефективності діяльності у ІТ-компанії, який складається з таких етапів, як визначення стратегічних цілей діяльності на наступний плановий період, встановлення ключових показників ефективності, їх декомпозиція у розрізі термінів, структурних підрозділів на спеціалістів, розробка системи збору первинних

даних, формування або оновлення інфраструктури внутрішньої інформаційної системи, накопичення, перевірка та консолідація первинної інформації для аналізу, моніторинг значень індикаторів ефективності діяльності, підготовка щоденних, щотижневих, щомісячних або щоквартальних звітів для різних відділів та управлінців, формування річних результатів аналізу ефективності діяльності, презентація результатів аналізу для власників, потенційних інвесторів та інших зацікавлених сторін та пошук резервів удосконалення процесу аналізу ефективності діяльності.

3.2. Праксеологічні засади аналізу діяльності ІТ-компаній

Для формування виважених висновків щодо ефективності функціонування різних компаній, що діють у сфері інформаційних технологій, слід розділити їх на окремі типи. Адже особливості функціонування продуктових та сервісних компаній суттєво відрізняються.

При цьому продуктові підприємства, тобто ті, які мають власну програму або сайт, також характеризуються між собою суттєвими відмінностями. Сценарії використання таких нематеріальних активів споживачем суттєво відрізняються, що створює різницю у можливостях збільшення обсягу прибутку, посилення значення фінансових індикаторів ефективності компанії, що діє у сфері інформаційних технологій. Відповідно, самі продуктові компанії доцільно розділити на ті, в бізнес-моделі яких знаходиться певний веб-сайт, та ті, які створюють цінність користувачу за рахунок певного застосунку. Окрім цього, компанії можуть також поділятися на публічні, які звітують про значний обсяг інформації учасникам ринку, іншим стейкхолдерам, та приватні, які надають суттєво менший обсяг інформації. Враховуючи такі відмінності, доцільно порівнювати підприємства, які відносяться до однієї і тієї ж групи.

Перш за все, увага звертається на ті підприємства, що діють у сфері інформаційних технологій, які вже випустили свої акції, і їх можна придбати на

відкритому фондовому ринку. Загалом кількість компаній, що залучають капітал таким чином, є невисокою, а особливо кількість тих, які мають стосунок до української сфери інформаційних технологій. Обидва обрані підприємства зареєстровані як американські, проте в менеджменті та серед працівників переважають українці.

Особливістю цієї групи підприємств у контексті оцінки ефективності функціонування є врахування, перш за все, такого найбільш важливого індикатора ефективності, як ринкова капіталізація. Відповідні підприємства вибудовують свою бізнес-модель на принципах вартісно-орієнтованого управління, тобто акціонери вимагають, щоб вони забезпечували підвищення ціни їх цінних паперів, або ж виплачували дивіденди відповідного розміру. Тому ринкова капіталізація є найбільш важливим показником, що характеризує праксеологічний аспект оцінки ефективності функціонування ІТ-компаній.

Пропонований підхід продемонстровано на прикладі компаній EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology). Перша досягла ринкової капіталізації 9,97 млрд дол. США, що в 3,74 рази перевищує аналогічний показник Luxoft (DXC Technology) – 2,67 млрд дол. США. Таким чином, перша компанія здатна ефективніше генерувати ринкову вартість для акціонерів, демонструючи вищий рівень інвестиційної привабливості та стійкості на глобальному ринку (Рис. 3.2).

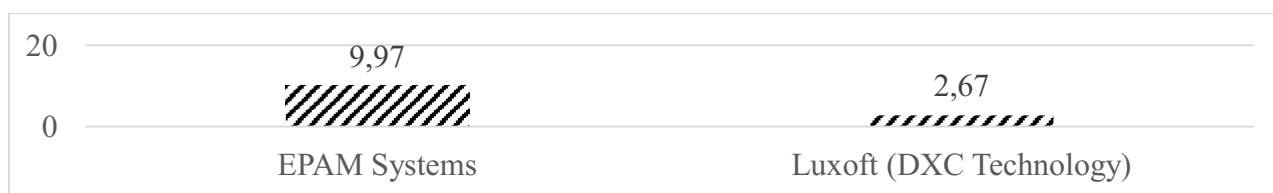


Рис. 3.2 Ринкова капіталізація компаній EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology) станом на 26.06.2025, млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [62]

Іншою важливою групою індикаторів є фінансові, а саме обрано рентабельність власного капіталу, чисту маржу та оборотність активів, як показники, що відображають саме результативність функціонування бізнес-моделі конкретної компанії. При цьому, так як мова йде про публічний бізнес, то

відносно легко отримати середні значення, що характерні для галузі. Тому запропоновано в межах авторської методики вивчення ефективності підприємств сфери інформаційних технологій, що відносяться до категорії публічних, співставляти відповідні значення із тими, які в середньому демонструють інші учасники глобального ринку інформаційних технологій, не лише українського, адже такі компанії конкурують саме на міжнародній арені, тому слід враховувати світовий контекст.

Ефективність використання акціонерного капіталу обох компаній, EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology), перевищує середньогалузевий рівень. При нормативі на рівні 10,49% EPAM Systems демонструє рентабельність власного капіталу на рівні 11,57%, тоді як Luxoft (DXC Technology) досягає вищого показника – 12,08%. Більшість обсяг прибутку на одиницю власного капіталу у Luxoft свідчить про оптимальну структуру фінансування, незважаючи на меншу абсолютну капіталізацію компанії (Рис. 3.3).

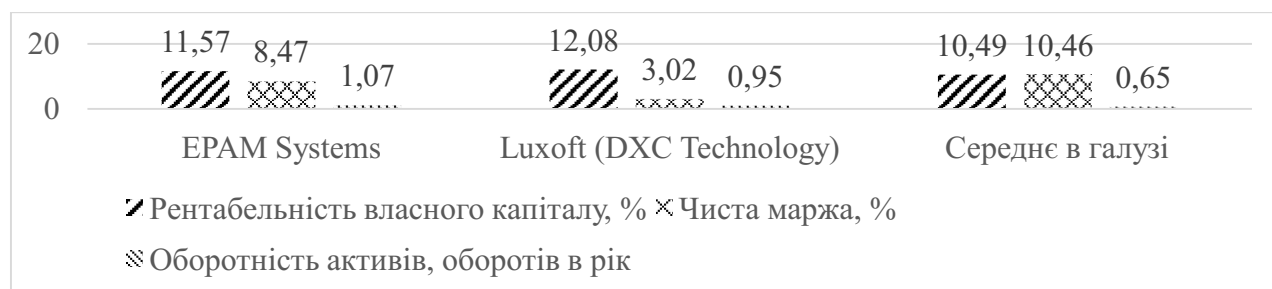


Рис. 3.3 Співставлення значень інших фінансових індикаторів компаній EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology) з середнім у галузі за результатами 2024 року, %

Джерело: складено автором на основі [66]

Операційна ефективність досліджуваних компаній демонструє різні підходи до управління витратами. EPAM Systems підтримує чисту маржу на рівні 8,47%, що наближається до середньогалузевого значення 10,46%. Водночас показник чистої маржі Luxoft (DXC Technology) становить лише 3,02%, що в 3,47 рази менше за середньогалузевий норматив. Така різниця вказує на вищу частку операційних витрат у структурі доходів Luxoft, орієнтацію на ринкові сегменти з нижчою прибутковістю.

Інтенсивність використання активів обох компаній суттєво перевищує галузеві стандарти. При нормативному рівні 0,65 оборотів на рік, EPAM Systems досягає показника оборотності активів 1,07, а Luxoft (DXC Technology) – 0,95 оборотів на рік. Таким чином, обидві компанії створили конкурентну бізнес-модель, яка здатна тіснити прямих конкурентів на глобальному ринку, що позитивно впливатиме на динаміку їх подальшого розвитку.

У цьому контексті проявляються різні моделі функціонування досліджуваних компаній. EPAM Systems реалізує збалансовану стратегію, поєднуючи високу ринкову капіталізацію з показниками рентабельності та ефективності, близькими до галузових стандартів. Модель Luxoft (DXC Technology) базується на максимізації рентабельності власного капіталу за рахунок високої оборотності активів, компенсуючи низьку чисту маржу ефективним використанням ресурсів. Перевищення галузових стандартів за найбільш важливими показниками операційної ефективності підтверджує конкурентоспроможність обох компаній на глобальному ринку IT-послуг.

У випадку із публічними компаніями, що відносяться до категорії підприємств сфери інформаційних технологій, слід також оцінити значення нефінансових показників ефективності, а саме рівень довіри клієнтів та популярність бренду роботодавця серед фактичних та потенційних працівників.

Обидва значення отримані на основі даних найбільш популярних сайтів, що займаються збором відповідної аналітики. Як результат, отримані значення дозволяють зрозуміти, наскільки відносини із найбільш важливими стейкхолдерами впливають на сукупну результативність бізнесу.

Дослідження нефінансових показників ефективності дозволяє виявити важливі аспекти конкурентоспроможності EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology) на ринку IT-послуг. Обидві компанії демонструють однаково високий рівень довіри клієнтів – 4,8 балів з 5 можливих. Досягнення максимально високого та ідентичного показника довіри свідчить про здатність обох компаній забезпечувати якість послуг, що відповідає очікуванням

замовників, незалежно від різниці в масштабах діяльності та фінансових показниках (Рис. 3.4).

Проте репутаційний капітал компаній на ринку праці демонструє суттєву різницю. EPAM Systems досягає показника популярності бренду роботодавця на рівні 4,2 бали з 5 можливих, перевищуючи аналогічний показник Luxoft (DXC Technology) – 3,8 балів. Виявлена відмінність в 0,4 бали або 10,5% вказує на вищу привабливість EPAM Systems для потенційних працівників, що створює конкурентні переваги в залученні та утриманні талантів в довгостроковій перспективі, адже буде відволікати найбільш талановитих осіб на ринку. Для ІТ-компаній працівники є найціннішим «активом», тобто тим ресурсом, який безпосередньо створює додану вартість. Від їх зацікавленості залежить якість результату в межах кожного конкретного проекту. Тому EPAM Systems створює основу для більш ефективного функціонування.

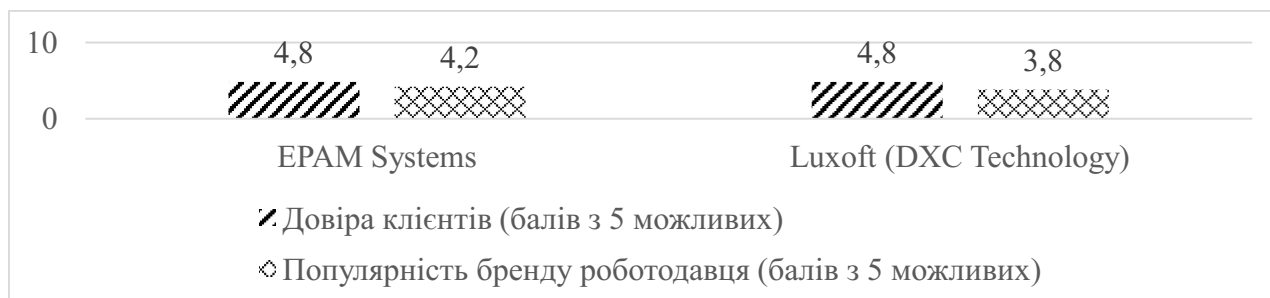


Рис. 3.4 Нефінансові показники ефективності компаній EPAM Systems та Luxoft (DXC Technology) за результатами 2024 року

Джерело: складено автором на основі [68; 67]

Відповідно, на цьому прикладі можна зробити висновок, що паритет у довірі клієнтів при одночасній диференціації в привабливості бренду роботодавця формує унікальні конкурентні профілі досліджуваних компаній. Високий рівень клієнтської довіри забезпечує стабільність бізнесу та можливості для органічного зростання обох компаній. Водночас перевага EPAM Systems у популярності бренду роботодавця створює додаткові можливості для розширення кадрового потенціалу та реалізації амбітних проєктів.

Таким чином, авторська методика дозволяє на основі сукупності різних показників сформулювати виважені висновки щодо ефективності функціонування компанії, що характеризується певними особливостями, які дозволяють їх співставляти між собою. У попередньому контексті мова йшла про публічні компанії, проте також доцільно запропонувати методику вивчення праксеологічного аспекту функціонування бізнесу для підприємств, які відносяться до категорії продуктових та мають в ядрі своєї бізнес-моделі інтернет-сайт. Мова йде про такі українські компанії, як ТОВ «Мегого», ТОВ «Уапро», ТОВ «Розетка».

Загалом, говорячи про фінансові показники, слід зазначити, що окрім рівня капіталізації, вони будуть однаковими для всіх розглянутих груп. Тобто в усіх випадках доцільно використовувати рентабельність власного капіталу, як індикатор, що характеризує здатність підвищувати рівень благополуччя власників, а значить досягати найбільш важливої цілі функціонування будь-якого комерційного підприємства; чисту маржу, яка характеризує раціональність вибудованої бізнес-моделі; та оборотність активів, яка відображає завантаженість того майна, яке залучене у поточну діяльність компанії.

Другий підхід продемонстровано на прикладі ТОВ «Мегого», ТОВ «Уапро», ТОВ «Розетка». ТОВ «Уапро» демонструє найвищі показники ефективності з рентабельністю власного капіталу 35,62% та чистою маржею 13,12% при помірній оборотності активів 1,72 оборотів на рік. Це свідчить про високоприбуткову бізнес-модель з ефективним управлінням витратами (Рис. 3.5).

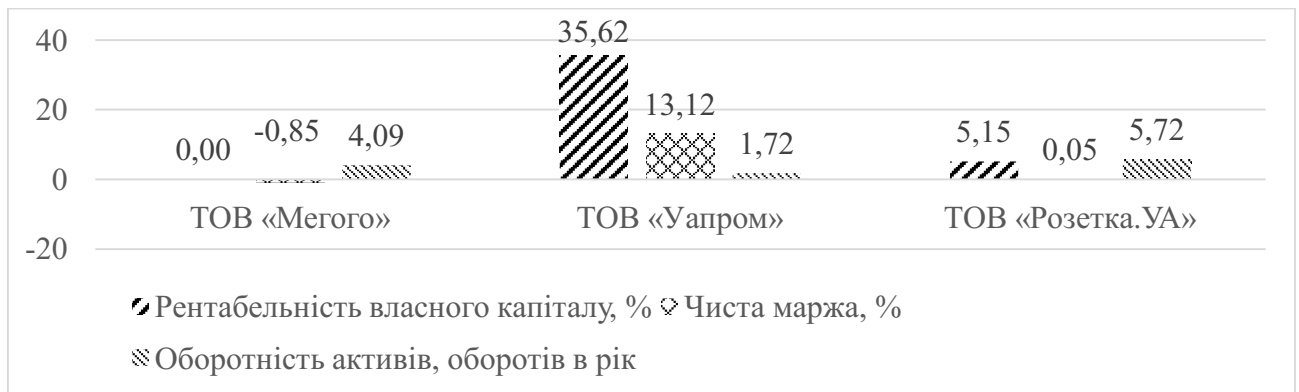


Рис. 3.5 Фінансові індикатори ефективності ТОВ «Мегого», ТОВ «Уапром», ТОВ «Розетка» у 2024 році

Джерело: складено автором на основі [108]

ТОВ «Розетка.УА» характеризується найвищою серед досліджуваних компаній оборотністю активів 5,72 оборотів на рік при рентабельності власного капіталу 5,15% та мінімальній чистій маржі 0,05%. Така структура показників вказує на стратегію високого обороту з низькою маржинальністю, що типово для сфери роздрібної торгівлі.

Фінансовий стан ТОВ «Мегого» характеризується від'ємною чистою маржею -0,85% при високій оборотності активів 4,09 оборотів на рік. Значна інтенсивність використання активів поєднується зі збитковою операційною діяльністю, що свідчить про стратегію агресивного зростання з ігнорування на поточному етапі фактору прибутковості. Показник рентабельності власного капіталу для ТОВ «Мегого» не має економічного змісту через від'ємні значення як чистого прибутку, так і власного капіталу компанії.

Відмінність у цій методиці, яка стосується компаній сфери інформаційних технологій, в бізнес-моделі яких основу відіграє саме сайт, полягає у підібраних нефінансових показниках. Найбільш важливими для них є кількість відвідувачів, які безпосередньо генерують дохід від продажів, комісійний дохід тощо. Саме наявність трафіку і забезпечує певний рівень конкурентоспроможності, і основне завдання перед відділом маркетингу полягає у максимізації відповідного показника.

Іншою ж частиною типової господарської діяльності компаній, що відносяться до цієї категорії, є залучення компетентних працівників, а тому важливо також враховувати популярність бренду роботодавця. У цьому випадку, на відміну від попереднього, в якості джерела інформації використовується сукупність українських ресурсів, а не міжнародних, адже основна аудиторія та ринок праці, на якому зосереджені управлінці цих підприємств, знаходяться саме в Україні. Тому вважаємо, що така методика буде оптимальною для співставлення між собою значень, що характеризують ефективність функціонування підприємств цієї групи.

Нефінансові показники демонструють чітку ієрархію ринкового впливу досліджуваних компаній. ТОВ «Розетка» лідирує з 17800 тис. відвідувачів на місяць, що в 4,14 рази перевищує показник ТОВ «Уапром» (4300 тис. осіб) та в 16,18 разів – показник ТОВ «Мегого» (1100 тис. осіб). Масштаб аудиторії корелює з фінансовою успішністю: прибуткові компанії залучають значно більше користувачів порівняно зі збитковим ТОВ «Мегого» (Рис. 3.6).

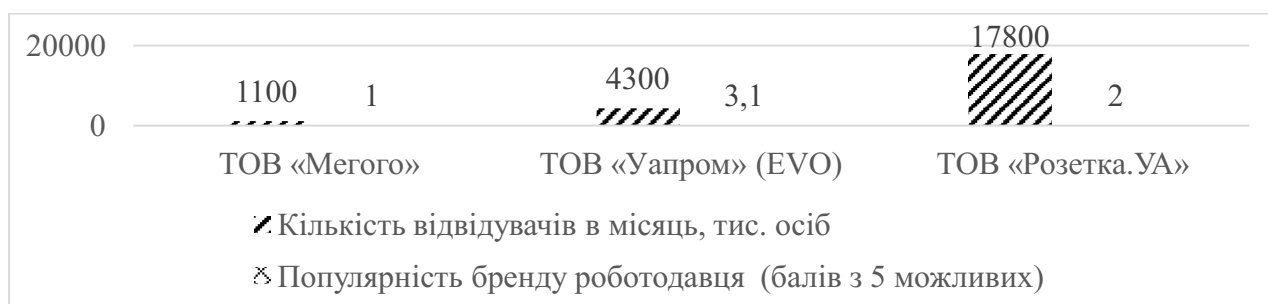


Рис. 3.6 Нефінансові показники ефективності компаній ТОВ «Мегого», ТОВ «Уапром», ТОВ «Розетка» за результатами 2024 року

Джерело: складено автором на основі [134]

Привабливість компаній як роботодавців не демонструє залежності від масштабу аудиторії. ТОВ «Уапром» досягає найвищого показника популярності бренду роботодавця – 3,1 бали з 5 можливих, випереджаючи ТОВ «Розетка.УА» (2 бали) та ТОВ «Мегого» (1 бал). Середній розмір компанії ТОВ «Уапром» створює оптимальний баланс між корпоративною культурою та кар’єрними можливостями, тоді як масштаб ТОВ «Розетка.УА» та фінансові проблеми ТОВ

«Мегого» негативно впливають на їхню привабливість для потенційних працівників.

Таким чином, менеджмент ТОВ «Розетка» реалізує модель масштабованого прибуткового бізнесу з найбільшою аудиторією та стабільними фінансовими показниками. ТОВ «Уапром» демонструє збалансований підхід, поєднуючи високу прибутковість з оптимальним розміром організації та привабливістю для талантів. Що ж до ТОВ «Мегого», то компанія перебуває в стадії трансформації, намагаючись компенсувати збитковість високою оборотністю активів та пошуком стійкої бізнес-моделі.

Загалом можна зробити висновок, що на поточному етапі розвитку найбільш ефективно серед конкурентів функціонує ТОВ «Уапром», адже управлінці здатні суттєво підвищити рівень благополуччя власників, забезпечити раціональне функціонування поточної бізнес-моделі, залучати значний обсяг аудиторії та компетентних кадрів.

Іншою групою компаній є ті, які надають послуги з розробки програмного забезпечення, тобто відносяться до категорії сервісних. Відповідно, вони суттєво залежать від того, як фактичні та потенційні замовники оцінюють компанії з точки зору здатності виконувати запропоновані проєкти. Тому служба маркетингу таких підприємств зосереджена, перш за все, на максимальному нарощенні тих оцінок, які характеризують відношення цільової аудиторії.

Відповідно, в якості нефінансових показників слід відмітити ті, що характеризують популярність бренду серед клієнтів. Як у випадку з публічними компаніями, ці підприємства зосереджені, перш за все, на реалізації своїх послуг американським та іншим зарубіжним замовникам.

Тому відмінністю від підходу, що застосовувався до попередньої категорії компаній, а саме тих, які є продуктовими, та які зосереджені на просуванні власного сайту, є використання міжнародних баз даних, що накопичують інформацію від зарубіжних замовників послуг, що залучають сторонні компанії, зайняті розробкою програмного забезпечення. Що ж до популярності бренду роботодавця, то також використовується саме міжнародне джерело інформації,

яке має в собі дані як найбільш відомих підприємств у цій сфері, наприклад, Meta, Apple, Alphabet, так і інших, суттєво менш помітних учасників ринку інформаційних технологій.

У цьому контексті використовується емпірична інформація ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Глобаллоджик Україна», ТОВ «Інфопульс Україна» (ТОВ «Тієтоєврі крієйт Україна»). У компаній рентабельність власного капіталу характеризується відмінністю підходів до створення акціонерної вартості. ТОВ «Софтсерв технології» генерує 43,21% прибутку на одиницю власного капіталу, незначно випереджаючи ТОВ «Інфопульс Україна» з показником 42,54%. Водночас ТОВ «Глобаллоджик Україна» демонструє суттєво меншу рентабельність на рівні 12,77%, що в 3,4 рази нижче за лідерів. Відповідно, перші дві компанії з точки зору інтересів власників характеризуються кращою раціональністю вибудовування процесів (Рис. 3.7).

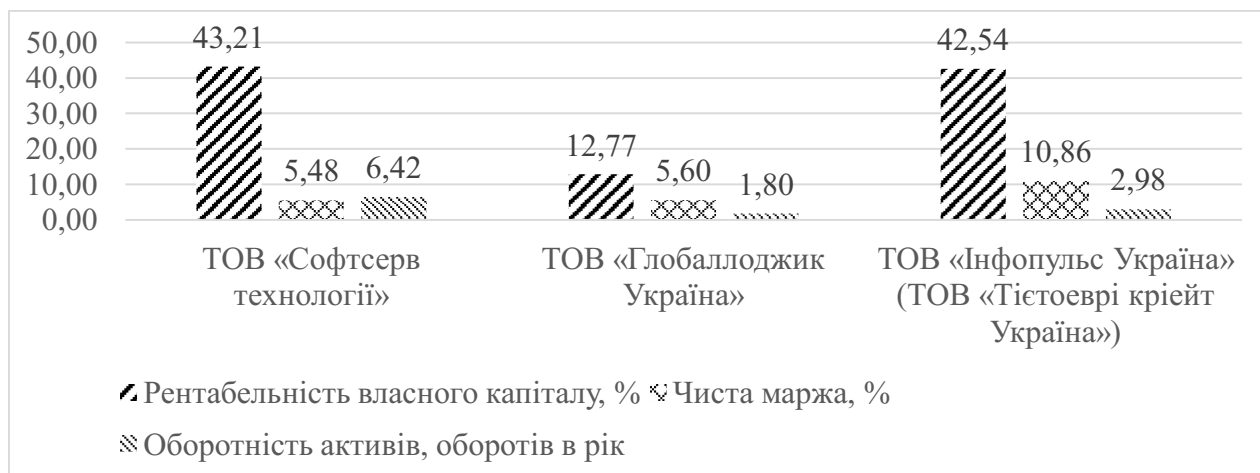


Рис. 3.7 Фінансові індикатори ефективності ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Глобаллоджик Україна», ТОВ «Інфопульс Україна» (ТОВ «Тієтоєврі крієйт Україна») у 2024 році

Джерело: складено автором на основі [108]

Операційна ефективність компаній, виражена через чисту маржу, характеризується відсутністю кореляції з оборотністю активів. ТОВ «Інфопульс Україна» досягає найвищої чистої маржі 10,86%, що майже вдвічі перевищує показники ТОВ «Софтсерв технології» (5,48%) та ТОВ «Глобаллоджик Україна» (5,60%). Значна результативність ТОВ «Інфопульс Україна» свідчить про

фокусування на високомаржинальних сегментах ринку або проєктах з доданою вартістю, тоді як конкуренти орієнтуються на масштабування через нижчу ціну послуг.

Найбільш суттєві розбіжності спостерігаються в оборотності активів. ТОВ «Софтсерв технології» демонструє надзвичайно високий показник 6,42 оборотів на рік, що в 3,6 рази перевищує ТОВ «Глобаллоджик Україна» (1,80) та в 2,2 рази – ТОВ «Інфопульс Україна» (2,98). Гіперінтенсивне використання активів ТОВ «Софтсерв технології» характеризує модель мінімальної капіталізації з максимальною швидкістю обороту ресурсів, типову для аутсорсингових компаній з низькою часткою власної інфраструктури.

Таким чином, можна відмітити різницю в ефективності бізнес-моделей. ТОВ «Софтсерв технології» реалізує модель «швидкого обороту» – низька маржа компенсується суттєвою оборотністю активів та формуванням високої рентабельності власного капіталу. У свою чергу, ТОВ «Інфопульс Україна» втілює модель «преміальної якості» – висока маржа при помірній оборотності активів забезпечує стабільну рентабельність через фокусування уваги працівників на складних проєктах. ТОВ «Глобаллоджик Україна» у своїй діяльності дотримується скоріше «консервативної моделі» – має місце низька оборотність та маржа при мінімальному левериджі, що створює стійкість до економічних шоків за рахунок нижчої прибутковості.

Іншою стороною є ефективність, що проявляється у нефінансових індикаторах. Репутаційний капітал на ринку праці демонструє відносну однорідність: ТОВ «Софтсерв технології» лідирує з 4,2 балами, незначно випереджаючи конкурентів з 4,0 балами. Мінімальна відмінність в привабливості брендів роботодавців при суттєвих розбіжностях у фінансових моделях свідчить про зрілість українського ІТ-ринку, де репутація формується якістю проєктів та корпоративною культурою, а не фінансовими показниками (Рис. 3.8).



Рис. 3.8 Нефінансові показники ефективності компаній ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Глобаллоджик Україна», ТОВ «Інфопульс Україна» (ТОВ «Тістоеврі кріейт Україна») за результатами 2024 року

Джерело: складено автором на основі [68; 67]

Довгострокові перспективи компаній визначаються стійкістю їхніх бізнес-моделей до зовнішніх викликів. ТОВ «Інфопульс Україна» демонструє найкращий потенціал для сталого розвитку завдяки балансу між високою маржинальністю та помірною оборотністю активів. Преміальне позиціонування створює буфер для адаптації до ринкових коливань без критичного впливу на прибутковість. ТОВ «Софтсерв технології» володіє високим потенціалом зростання, але необхідна висока оборотність активів створює вразливість до порушень операційного циклу, можливої втрати ключових клієнтів. ТОВ «Глобаллоджик Україна» характеризується помірним результатом, а обмежені можливості для органічного зростання через низьку рентабельність власного капіталу ставлять під питання конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Останньою групою, по відношенню до якої запропонована методика оцінки раціональності поточної бізнес-моделі, є ті підприємства, які відносяться до категорії продуктових, та які розповсюджують власне програмне забезпечення на платній основі. У цьому контексті виявлено, що в Україні діє відносно невелика кількість таких компаній, при цьому частина з них не публікує даних своєї звітності. Тому для демонстрації процесу аналізу використовуються числові значення щодо окремих компаній, а саме Grammarly та MacPaw. Як і в

попередніх випадках, в якості основних фінансових індикаторів для визначення раціональності бізнес-моделі застосовуються рентабельність власного капіталу, оборотність активів та чиста маржа.

ТОВ «Макпау» (MacPaw) та ТОВ «Греммерлі» (Grammarly) проявляють на практиці діаметрально протилежні фінансові результати при порівнянних масштабах користувацької бази. Обидві компанії представляють сегмент розробки власних програмних продуктів для масового ринку, що принципово відрізняє їх від раніше проаналізованих сервісних компаній.

Фінансова ефективність ТОВ «Макпау» характеризується виключно високою рентабельністю власного капіталу 72,86%, що перевищує показники конкурента, яка знаходиться нижче нуля. Така рентабельність досягається за рахунок комбінації помірної чистої маржі 4,54% та надзвичайно високої оборотності активів 8,14 оборотів на рік. Інтенсивне використання активів свідчить про капіталоефективну модель розробки та дистрибуції програмного забезпечення з мінімальними інвестиціями в інфраструктуру (Рис. 3.9).

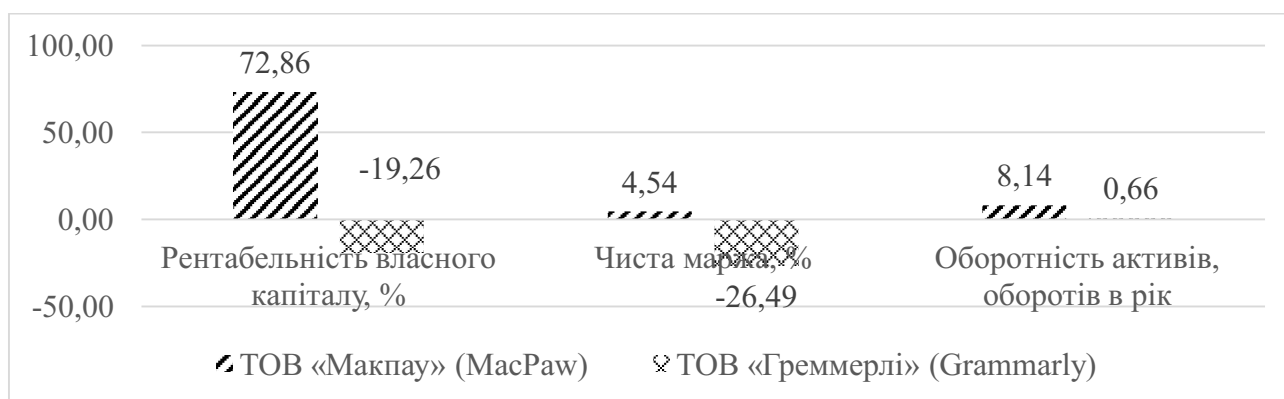


Рис. 3.9 Фінансові індикатори ефективності ТОВ «Макпау» (MacPaw) та ТОВ «Греммерлі» (Grammarly) у 2024 році

Джерело: складено автором на основі [108]

Протилежна ситуація спостерігається в ТОВ «Греммерлі», де основні фінансові показники демонструють від'ємні значення. Чиста маржа -26,49% вказує на суттєве перевищення операційних витрат над доходами, а від'ємна рентабельність власного капіталу -19,26% підтверджує збитковість бізнес-моделі на поточний момент, що пов'язано із шоком від розповсюдження великих

мовних моделей, які є прямим конкурентом рішення, що пропонується компанією ТОВ «Греммерлі» на міжнародному ринку. Оборотноість активів на рівні 0,66 оборотів на рік свідчить про значну капіталомісткість операцій та неефективне використання ресурсів. Поєднання збитковості з низькою оборотноістю активів характеризує компанію, що перебуває в стадії масштабної трансформації.

Відмінність у межах пропонованого підходу полягає у тому, що використовуються дещо інші показники нефінансового характеру. А саме, важливо звертати увагу на кількість користувачів, які застосовують відповідне програмне забезпечення у своїй роботі щоденно чи на періодичній основі. Саме цей показник і забезпечує формування стабільного та прогнозованого грошового потоку від продажу ліцензій чи копій програми. Враховується розповсюдження по усім доступним платформам, тобто у системі Android, iOS, на Windows тощо. Наявність великої кількості користувачів означає, що компанія має змогу формувати значний обсяг виручки, а також характеризується суттєвим рівнем конкурентоспроможності, адже ефективно тіснить своїх конкурентів на ринку.

Обидві обрані компанії зосереджені у більшій мірі саме на зарубіжних користувачах, що також забезпечує суттєвий рівень диверсифікації та нижчу залежність від кон'юнктури на українському ринку.

Що ж до другого показника, то як і у попередніх випадках, вкрай важливою стороною діяльності є залучення суттєвого людського капіталу, тобто сукупності компетентних спеціалістів, які здатні вирішувати складні технічні завдання, а також завдання управлінського та збутового характеру. А тому звертається увага на популярність бренду роботодавця, як показник, що характеризує здатність привертати увагу найбільш талановитих, амбітних працівників галузі, спроможних ефективно виконувати свої робочі завдання.

Парадоксальність ситуації підкреслюється саме нефінансовими показниками. ТОВ «Греммерлі» обслуговує 40 млн користувачів, що на 33% перевищує аудиторію ТОВ «Макпау», у якого налічується 30 млн. користувачів. Більша

користувачка база збиткової компанії вказує на стратегію перебудовування процесів на поточний момент.

Привабливість брендів роботодавців корелює з фінансовою успішністю компаній. ТОВ «Макпау» досягає майже максимального показника 4,7 балів з 5 можливих, демонструючи синергію між фінансовою ефективністю та корпоративною культурою. Натомість ТОВ «Греммерлі» з показником 3,6 балів поступається на 1,1 бали або 23%, що відображає вплив фінансової нестабільності на сприйняття компанії потенційними працівниками (Рис. 3.10).

В межах процесу вивчення різниці у бізнес-моделях проявляються фундаментальні розбіжності в підходах до створення вартості. ТОВ «Макпау» реалізує класичну модель прибуткового SaaS-бізнесу з ефективною монетизацією відносно вузької, але лояльної аудиторії. Висока оборотність активів при помірній маржі свідчить про оптимізовану структуру витрат та ефективні канали дистрибуції. ТОВ «Греммерлі» демонструє модель тип зростання, який можна охарактеризувати як венчурний, що є вимушеним кроком через певну втрату конкурентоспроможності.

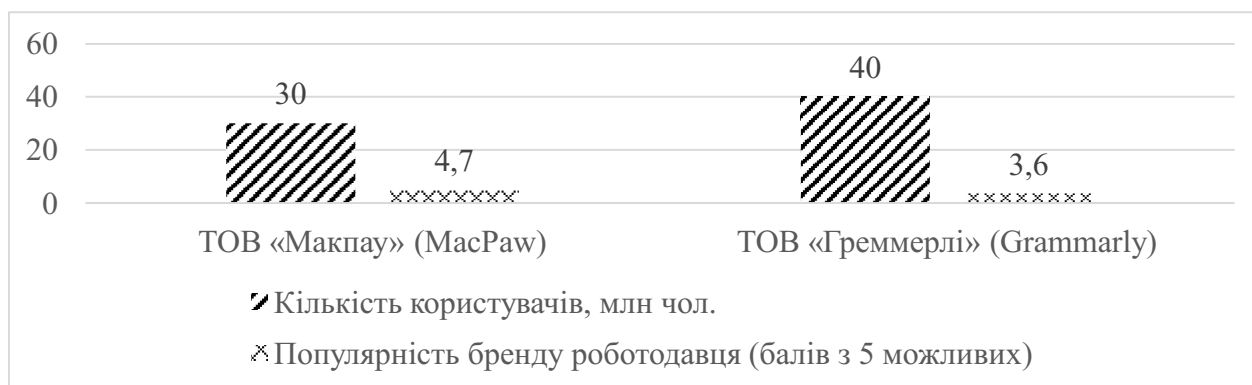


Рис. 3.10 Нефінансові показники ефективності компаній ТОВ «Макпау» (MacPaw) та ТОВ «Греммерлі» (Grammarly) за результатами 2024 року

Джерело: складено автором на основі [68; 99; 129]

Довгострокові перспективи компаній визначаються здатністю їхніх моделей до масштабування та досягнення стійкої прибутковості. ТОВ «Макпау» володіє життєздатною моделлю, що генерує значні грошові потоки та створює можливості для органічного зростання. Викликом залишається розширення

користувацької бази без втрати операційної ефективності. Перспективи ТОВ «Греммерлі» залежать від здатності трансформувати масштабну аудиторію в прибутковий бізнес через оптимізацію монетизації або скорочення витрат.

Поточна траєкторія збиткового зростання створює ризики в умовах обмеженого доступу до зовнішнього фінансування.

Таким чином, наукова новизна полягає у тому, що автором запропонована методика оцінки праксеологічного аспекту функціонування компаній, що відносяться до сфери інформаційних технологій, залежно від того, яким є тип їх поточної бізнес-моделі. А саме, вказані оптимальні фінансові та нефінансові показники для бізнесів, що є публічними; що відносяться до категорії сервісних; для продуктових, у основі діяльності яких знаходиться певний сайт; для продуктових, які забезпечують реалізацію власного програмного забезпечення.

Вказані оптимальні інформаційні ресурси, які доцільно використовувати в якості бази даних для формування частини нефінансових індикаторів. Окрім цього, продемонстровано на практичних прикладах особливості відповідного аналітичного процесу.

Підводячи підсумок, зазначимо, що охарактеризовані праксеологічні засади аналізу діяльності ІТ-компаній. Методика вивчення праксеологічного аспекту діяльності компаній, що відносяться до сфери інформаційних технологій, та є публічними, передбачає, перш за все, оцінку рівня поточної капіталізації. В усіх випадках запропоновано використовувати такі фінансові індикатори, як оборотність активів, рентабельність власного капіталу та чисту маржу. Для компаній, що відносяться до категорії продуктових, та зосереджені на розвитку власного веб-сайту, в якості нефінансових слід враховувати кількість відвідувачів на місяць та популярність бренду роботодавця. Для сервісних підприємств – це сукупна оцінка на спеціалізованих ресурсах, що демонструє ставлення потенційних та фактичних клієнтів, та також популярність бренду роботодавця. Також методика відкоригована для компаній, що відносяться до категорії продуктових, але розповсюджують власне програмне забезпечення на платній та безплатній основі. Таким компаніям при оцінці

нефінансових показників слід вивчати кількість користувачів, як один з ключових індикаторів ефективності функціонування. Запропоновані бази даних, які слід використовувати у кожному конкретному випадку при співставленні ефективності компаній залежно від того, на який ринок робочої сили та послуг орієнтуються підприємства.

3.3 Компаративний аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній з використанням фінансової та нефінансової інформації

Питання визначення ефективності діяльності ІТ-компаній за допомогою фінансових та нефінансових даних цікавлять ряд вчених. У кількох дослідженнях підкреслюється взаємодоповнюваність фінансової та нефінансової інформації при реалізації відповідного аналітичного завдання [104, с. 2]. Фінансові та нефінансові заходи та показники перетинаються з кількісними та якісними заходами та підходами для визначення рівня ефективності [140, с.143].

Група авторів звертає увагу на можливість використання штучного інтелекту для проведення аналізу [72, с.1215]. Вважаємо, що такий підхід ускладнює процес, при цьому знижуючи його якість, адже часто моделі, що лежать в основі штучного інтелекту, містять в собі імовірності відповідей, а не чіткий алгоритм визначення, наприклад, ефективності бізнесу.

Нефінансова інформація може бути представлена в корпоративному річному звіті, в окремому звіті, на корпоративному веб-сайті або в соціальних мережах. Вона може бути представлена у вигляді опису або показників [90, с.140]. Проте у випадку з розглянутими підприємствами ситуація відрізняється, вони не складають звітів про соціальні, екологічні, маркетингові, трудові аспекти своєї діяльності. Як наслідок, виникає необхідність у створенні нового методу оцінки нематеріальних аспектів розвитку ІТ, що базується на аналізі зовнішніх ресурсів, що є альтернативою традиційній корпоративній звітності.

Загалом методика складена таким чином, щоб з'явилася можливість порівняти компанії із різними типами бізнес-моделей. Перш за все, увага

звертається на показник, який згадувався раніше, а саме популярність бренду роботодавця (Рис. 3.11).

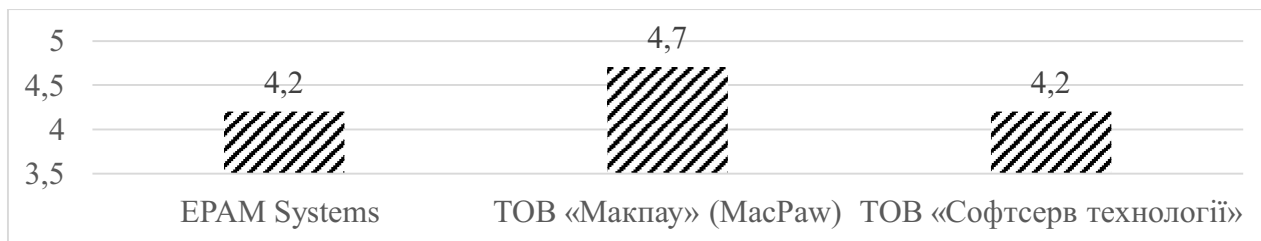


Рис. 3.11 Оцінка популярності бренду роботодавця компаній EPAM Systems, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Макпау» в 2024 році, балів з 5 можливих

Джерело: складено автором на основі [68; 99; 129]

Найвищий рівень привабливості для потенційних працівників демонструє ТОВ «Макпау» з оцінкою 4,7 бали з 5 можливих, тоді як EPAM Systems та ТОВ «Софтсерв технології» отримали однакову оцінку 4,2 бали. Ця різниця в 0,5 бала свідчить про більш ефективну HR-стратегію та корпоративну культуру.

Масштаб присутності в ділових соціальних мережах корелює з розміром компаній та їх глобальним охопленням. EPAM Systems має 2 438 632 послідовників, що в 6,3 рази перевищує показник ТОВ «Софтсерв технології» (387 280 послідовників) та в 71,2 рази – показник ТОВ «Макпау» (34 251 послідовник). Така диспропорція відображає різні бізнес-моделі компаній, адже EPAM Systems як публічна компанія з присутністю на міжнародних ринках потребує більш активної комунікації з широким колом стейкхолдерів (Рис. 3.12).

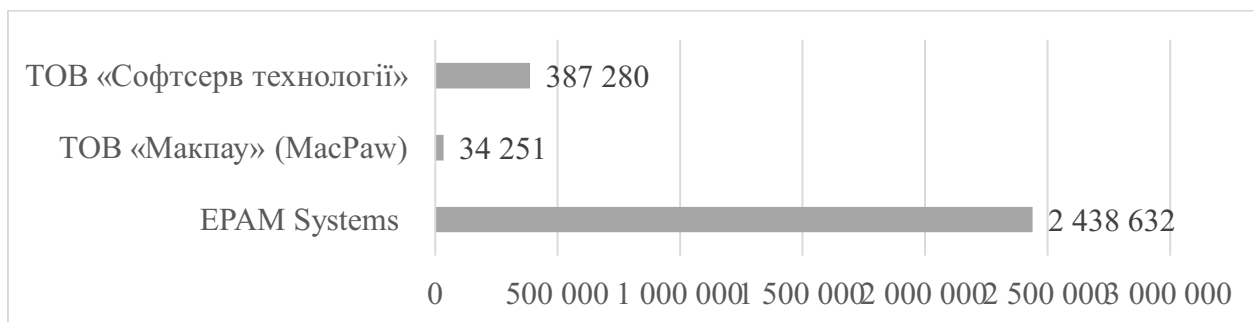


Рис. 3.12 Кількість послідовників у ділових соціальних мережах EPAM Systems, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Макпау» в 2024 році, од.

Джерело: складено автором на основі [97]

Важливим джерелом інформації, на думку ряду вчених, є GitHub[96, с.239], який дозволяє зрозуміти особливості процесу програмування у ІТ-компанії. Технологічна активність компаній, виміряна через кількість репозитаріїв у GitHub, демонструє домінування EPAM Systems з 377 репозитаріями. ТОВ «Макпау» має 113 репозитаріїв, що становить 30% від показника лідера, а ТОВ «Софтсерв технології» - лише 21 репозитарій або 5,6% від кількості EPAM Systems. Високий показник EPAM Systems пояснюється участю компанії в численних open-source проєктах та розробці внутрішніх інструментів для великої кількості проєктів. Водночас ТОВ «Макпау» як продуктова компанія фокусується на обмеженій кількості власних продуктів, що знижує потребу в публічних репозитаріях (Рис. 3.13).



Рис. 3.13 Кількість репозитаріїв у GitHub EPAM Systems, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Макпау» в 2024 році, од.

Джерело: складено автором на основі [74]

Також слід звернути увагу на стійкість бізнес-моделі. Кожен відділ розроблений та інтегрований з усією організацією для успішного досягнення результатів, які компанія запланувала досягти, та для мінімізації втрат часу та ресурсів [49, с. 57]. Організаційна зрілість компаній відображається в тривалості їх існування на ринку. EPAM Systems функціонує 32 роки, ТОВ «Софтсерв технології» - 31 рік, тоді як ТОВ «Макпау» працює 16 років. Довша історія EPAM Systems та ТОВ «Софтсерв технології» забезпечує їм переваги в накопиченні досвіду, формуванні клієнтської бази та розвитку організаційних процесів (Рис. 3.14).



Рис. 3.14 Років існування EPAM Systems, TOB «Софтсерв технології», TOB «Макпау» в 2024 році, рік

Джерело: складено автором на основі [97; 121]

Також науковці пропонують використовувати в якості джерела інформації при реалізації аналітичного процесу Google Trends [57, с.811], що дозволить розуміти видимість кожної із компаній в онлайн-просторі. Це важливий маркетинговий критерій, який суттєво посилює фінансову частину бізнес-моделі підприємства, що наведені у Рис. 3.15, протягом усього періоду згадуваність компанії EPAM суттєво вища порівняно із конкурентами. Рівень пошукових запитів щодо інших двох учасників компаративного аналізу знаходиться на приблизно однаковому рівні.

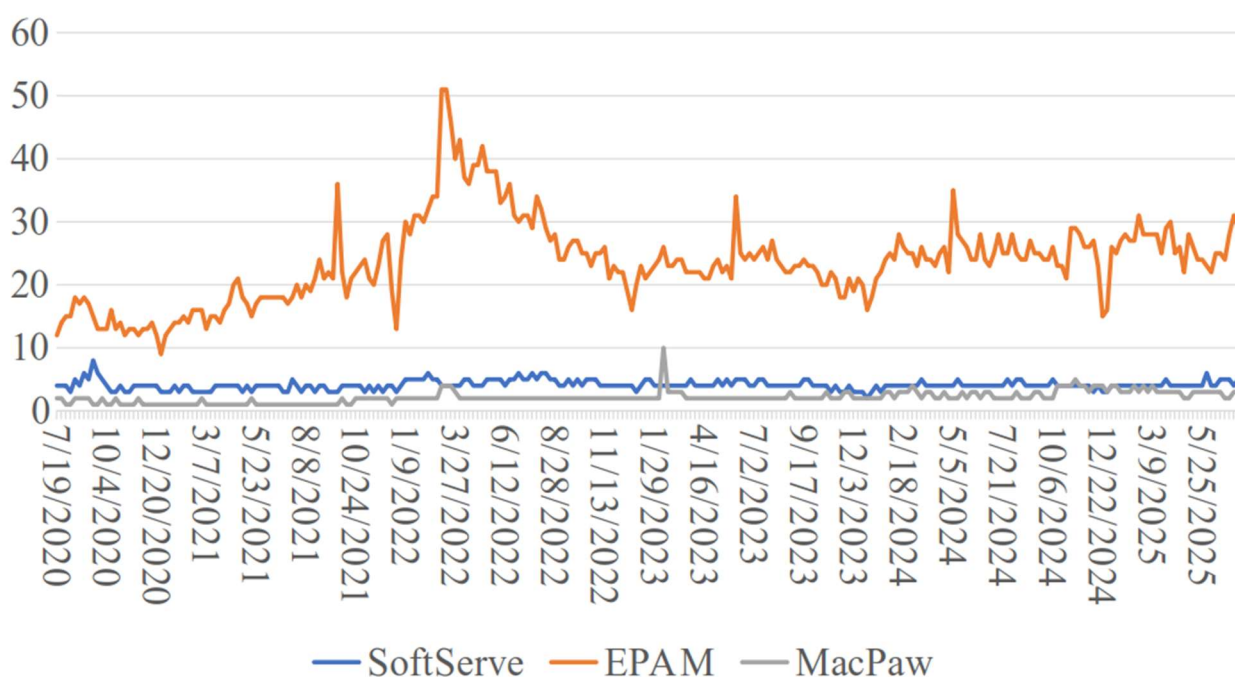


Рис. 3.15 Кількість пошукових запитів у мережі Google щодо EPAM Systems, TOB «Софтсерв технології», TOB «Макпау» в 2020-першій половині 2025 рр.,

%

Джерело: складено автором на основі [78]

Відповідно, можна оцінити потенційний вплив нефінансових аспектів на ефективність кожної з компаній. Так як мова йде про співставлення між собою учасників ринку, то доцільно розраховувати відносну силу підприємства, тобто значення його показника по відношенню до лідера. Відповідно, компанія, у якої значення найвище, отримує одиницю, а інші учасники пропорційне значення.

Виділені такі виміри показників, як управління персоналом, в тому числі талантами, стійкість бізнес-моделі, визнання у галузі, технічна експертиза, видимість в онлайн-просторі. На основі цього розрахована оцінка нефінансових аспектів ефективності компаній, яка складається у рівній частині з кожного із показників, тобто вклад кожного з них становить 20 % (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Оцінка нефінансових аспектів ефективності компаній EPAM Systems, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Макпау» в 2024 році, частка од.

Показники або вимір	EPAM Systems	ТОВ «Макпау» (MacPaw)	ТОВ «Софтсерв технології»
Управління персоналом, у тому числі талантами			
Популярність бренду роботодавця (балів з 5 можливих)	0,89	1,00	0,89
Стійкість бізнес-моделі			
Років існування	1,00	0,50	0,97
Визнання в галузі			
Кількість послідовників у ділових соціальних мережах	1,00	0,01	0,16
Технічна експертиза			
Кількість репозитаріїв у GitHub	1,00	0,30	0,06
Видимість в онлайн просторі			
Кількість пошукових запитів у мережі Google	1,00	0,09	0,17
Оцінка нефінансових аспектів ефективності компаній	0,98	0,38	0,45

Джерело: складено автором

Що ж до фінансової складової, то для її визначення застосовується економічна додана вартість, як показник, що демонструє здатність компанії забезпечити покращення положення власників, генерувати додану вартість в умовах наявності обмеженого обсягу фінансових ресурсів. У розрахунках

використовуються наступні формули. Прибуток до оподаткування та сплати відсотків розраховується як:

$$EBIT = \Phi P + HB, \quad (1)$$

де EBIT – прибуток до оподаткування та сплати відсотків, тис. грн;

ΦP – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;

HB – нараховані відсотки.

Що ж до прибутку після оподаткування та до сплати відсотків, то він оцінюється з урахуванням податкового впливу податку на прибуток:

$$NOPAT = EBIT - PP, \quad (2)$$

де NOPAT – прибуток після оподаткування та до сплати відсотків;

EBIT – прибуток до оподаткування та сплати відсотків, тис. грн;

PP – податок на прибуток [139, с.48].

Наступним елементом є обсяг інвестованого капіталу, який розраховується як загальний обсяг активів за вирахуванням майбутніх витрат, кредиторської заборгованості та інших зобов'язань, на які проценти не нараховуються.

$$IK = CA - MB - IZ, \quad (3)$$

де IK – інвестований капітал;

CA – сума активів;

MB – майбутні витрати, кредиторська заборгованість;

IZ – інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки.

Вартість інвестованого капіталу оцінюється як сума інвестованого капіталу, помножена на середньозважену вартість капіталу:

$$BIK = IK \times WACC, \quad (4)$$

де BIK – вартість інвестованого капіталу;

IK – інвестований капітал;

WACC – середньозважена вартість капіталу [120, с.138].

Відповідно, для розрахунку економічної доданої вартості слід відняти від суми прибутків після оподаткування та до сплати процентів протягом прогнозованого періоду значення вартості інвестованого капіталу.

$$EVA = NOPAT - BIK, \quad (5)$$

де EVA – економічна додана вартість [132, с.17].

NORAT – прибуток після оподаткування та до сплати відсотків;

ВІК – вартість інвестованого капіталу;

Залишкова вартість в останній період становитиме суму економічної доданої вартості для останнього періоду, розділену на середньозважену вартість капіталу.

$$ЗВ = EVA_{оп} / WACC, \quad (6)$$

де ЗВ – залишкова вартість.

$EVA_{оп}$ – економічна додана вартість останнього прогнозного періоду;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

У свою чергу, коефіцієнт дисконтування розраховується наступним чином:

$$K_d = 1 / (1 + WACC)^t, \quad (7)$$

де K_d – коефіцієнт дисконтування;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

t – період часу.

Для визначення поточної вартості економічної доданої вартості проводяться наступні розрахунки:

$$ПВ\ EVA = EVA \times K_d, \quad (8)$$

де ПВ EVA – поточна вартість економічної доданої вартості;

EVA – економічна додана вартість;

K_d – коефіцієнт дисконтування;

У свою чергу, бруто-вартість за методом економічної доданої вартості визначається наступним чином:

$$БВ = ПВ\ EVA + ПВЗВ + І_{кп}, \quad (9)$$

де БВ - бруто-вартість за методом EVA;

ПВ EVA – поточна вартість економічної доданої вартості;

ПВЗВ - поточна вартість залишкової вартості;

$I_{кп}$ - початкова сума інвестованого капіталу.

Вартість підприємства за методом економічної доданої вартості розраховується як:

$$ВП = БВ - ПК, \quad (10)$$

де ВП - вартість підприємства за методом EVA;

БВ - бруто-вартість за методом EVA;

ПК - позиковий капітал на дату оцінки.

Що ж до середньозваженої вартості капіталу, то в цьому випадку використовується формула, що враховує як співвідношення власного та позикового капіталу, так і їхню ринкову вартість на поточний момент часу.

$$WACC = (E/B) \times K_e + (D/B) \times K_d \times (1 - T), \quad (11)$$

де WACC – середньозважена вартість капіталу;

Е - ринкова вартість власного капіталу;

Д - ринкова вартість боргу;

В - загальна вартість капіталу;

K_e - вартість власного капіталу;

K_d - вартість боргового капіталу;

Т - ставка податку на прибуток.

Прогнозований період 2025-2029 років характеризується стабільним зростанням операційних показників компанії (табл. 3.6). Проявляється послідовне збільшення ЕВІТ з 684 млн дол. США у 2025 році до 945 млн дол. США у 2029 році, що відображає середньорічний темп приросту близько 8,5%.

Структура формування NOPAT демонструє відносно стабільне податкове навантаження на рівні 20,7-21,2% від ЕВІТ протягом усього прогностного періоду. Фіксована величина нарахованих відсотків у розмірі 46,9 млн дол. США щорічно означає незмінність боргового навантаження компанії в прогностному періоді.

Таблиця 3.6

Прогноз прибутку після оподаткування та до сплати відсотків ЕРАМ Systems в 2025-2029 pp., млн дол. США

№	Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029 +
1	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	584	637	694	756	824	898
2	Нараховані відсотки	46,9	46,9	46,9	46,9	46,9	46,9

Продовження таблиці 3.6

3	ЕВІТ (прибуток до оподаткування та сплати відсотків)	631	684	741	803	871	945
4	Податок на прибуток	130	142	154	168	183	200
5	НОРАТ (прибуток після оподаткування та до сплати відсотків)	501	542	587	635	688	746

Джерело: складено автором на основі [65]

Також спостерігається планомірне розширення операційної діяльності компанії. Зростання з 4141 млн дол. США у 2025 році до 5876 млн дол. США у 2029 році корелює з очікуваним збільшенням масштабів бізнесу (табл.3.7).

Таблиця 3.7

Прогноз суми інвестованого капіталу EPAM Systems в 2025-2029 рр., млн дол. США

№	Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029+
6	Сума активів	4 750	5 184	5 659	6 176	6 741	7 357
7	Майбутні витрати; кредиторська заборгованість	45	49	53	58	63	69
8	Інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки	911	995	1 086	1 185	1 293	1 412
9	Інвестований капітал (ІК)	3794	4141	4520	4933	5384	5876

Джерело: складено автором на основі [65]

Проявляється здатність EPAM Systems створювати додану вартість понад вартість капіталу. EVA залишається практично незмінною на рівні 57-58 млн дол. США щорічно протягом прогнозного періоду, незважаючи на зростання абсолютних показників прибутковості. Це пояснюється пропорційним збільшенням вартості інвестованого капіталу, яка зростає з 485 млн дол. США у 2025 році до 688 млн дол. США у 2029 році при застосуванні середньозваженої вартості капіталу (WACC) 11,71% [64] (табл. 3.8).

Оцінка вартості підприємства за методом економічної доданої вартості
EPAM Systems на поточний момент часу, млн дол. США

№	Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029+
10	Вартість інвестованого капіталу (ІК * WACCs)	444	485	529	578	630	688
11	Економічна додана вартість в окремі періоди (EVA)	57	57	57	58	58	57
12	Залишкова вартість, WACCs = 15,5%						490
13	Коефіцієнт дисконтування		0,895	0,801	0,717	0,642	0,575
14	Поточна вартість EVA		51	46	41	37	
15	Сума поточної вартості EVA	176					
16	Нинішня вартість залишкової вартості	282					
17	Початкова сума інвестованого капіталу	3 794					
18	Брутто-вартість за методом EVA	4251					
19	Позиковий капітал на дату оцінки	163					
20	Вартість підприємства за методом EVA	4088					

Джерело: складено автором на основі [65]

Використання методу дисконтованих грошових потоків для приведення майбутніх значень EVA до поточної вартості демонструє зниження їх теперішньої вартості з 51 млн дол. США у 2025 році до 37 млн дол. США у 2028 році внаслідок впливу фактору дисконтування. Сукупна поточна вартість EVA за прогнозний період становить 176 млн дол. США, що в поєднанні з приведеною залишковою вартістю 282 млн дол. США та початковим інвестованим капіталом 3794 млн дол. США формує брутто-вартість підприємства на рівні 4251 млн дол. США. Остаточна вартість підприємства за методом EVA після вирахування позикового капіталу становить 4088 млн дол. США.

Підприємство «Макпау» є меншим за обсягом, а тому у цьому випадку використовується тис. дол. США замість млн. як у попередньому випадку.

В якості рівня приросту використовується інформацію щодо зміни обсягу фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування протягом

останніх років. Більш ранній період не застосовувався, адже початок війни призвів до певного падіння основних показників діяльності, проте протягом наступних років відбувається відновлення зростання основних показників фінансових результатів. Таким чином, очікується, що до 2029 р. компанія отримає прибуток після оподаткування та до сплати процентів у розмірі 1 445 тис. дол. США (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Прогноз прибутку після оподаткування та до сплати відсотків ТОВ «Макпау» (MacPaw) в 2025-2029 рр., тис. дол. США

№	Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029 +
1	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	221	323	471	688	1 004	1 466
2	Нараховані відсотки	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	ЕВІТ (прибуток до оподаткування та сплати відсотків)	221	323	471	688	1 004	1 466
4	Податок на прибуток	3	5	7	10	15	21
5	НОРАТ (прибуток після оподаткування та до сплати відсотків)	218	318	464	678	990	1 445

Джерело: складено автором на основі [108]

Що ж до обсягу інвестованого капіталу, то в основному акцент при фінансуванні менеджмент компанії робить на власному капіталі, а зобов'язання не передбачають нарахування процентів. Як результат, позиковий капітал на дату оцінки буде дорівнювати 0 (табл. 3.10).

Що ж до середньозваженої вартості капіталу, то існують різні методи для його розрахунку. У випадку з компанією «Макпау» мова йде про визначення значення на основі рентабельності власного капіталу, позикових коштів та оцінки співвідношення цих елементів. Як результат, з урахуванням високого рівня рентабельності власного капіталу, компанія фактично фінансується із досить високою вартістю, а саме 36,9%.

Таблиця 3.10

Прогноз суми інвестованого капіталу ТОВ «Макпау» (MacPaw) в 2025-2029 рр., тис. дол. США

№	Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029 +
6	Сума активів	590	614	638	664	690	718
7	Майбутні витрати; кредиторська заборгованість	68	71	74	77	80	83
8	Інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки	223	232	241	251	261	271
9	Інвестований капітал (ІК)	299	311	323	336	350	364

Джерело: складено автором на основі [108]

Відповідно, отримане значення щодо загальної вартості підприємства, тобто тієї економічної доданої вартості, яку отримують акціонери протягом років існування компанії, становить 1 831 тис. дол. США (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Оцінка вартості підприємства за методом економічної доданої вартості ТОВ «Макпау» (MacPaw) на поточний момент, тис. дол. США

№	Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029+
10	Вартість інвестованого капіталу (ІК * WACCs)	110	115	119	124	129	134
11	Економічна додана вартість в окремі періоди (EVA)	107	203	345	554	861	1 311
12	Залишкова вартість, WACCs = 15,5%						3552
13	Коефіцієнт дисконтування		0,730	0,534	0,390	0,285	0,208
14	Поточна вартість EVA		148	184	216	245	
15	Сума поточної вартості EVA	793					
16	Нинішня вартість залишкової вартості	739					
17	Початкова сума інвестованого капіталу	299					
18	Брутто-вартість за методом EVA	1831					
19	Позиковий капітал на дату оцінки	0					
20	Вартість підприємства за методом EVA	1831					

Джерело: складено автором на основі [108]

Відсутність нарахованих відсотків протягом усього аналізованого періоду призводить до тотожності показників ЕВІТ та фінансового результату до оподаткування, які зростають з 5531 тис. дол. США у 2025 році до 6441 тис. дол. США у 2029 році. Результуючий показник NOPAT демонструє поступове зростання з 5253 тис. дол. США до 6118 тис. дол. США за період 2025-2029 років (табл. 3.12).ⁱ

Таблиця 3.12

Прогноз прибутку після оподаткування та до сплати відсотків ТОВ «Софтсерв технології» в 2025-2029 рр., тис. дол. США

Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029+
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	5 324	5 531	5 745	5 969	6 201	6 441
Нараховані відсотки	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ЕВІТ (прибуток до оподаткування та сплати відсотків)	5 324	5 531	5 745	5 969	6 201	6 441
Податок на прибуток	267	278	289	300	311	324
NOPAT (прибуток після оподаткування та до сплати відсотків)	5 056	5 253	5 457	5 669	5 889	6 118

Джерело: складено автором на основі [108]

Структура капіталу підприємства характеризується домінуванням власних коштів. Інвестований капітал зростає помірними темпами з 12171 тис. дол. США до 14238 тис. дол. США, при цьому кредиторська заборгованість становить приблизно 18-19% від загальних активів (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Прогноз суми інвестованого капіталу ТОВ «Софтсерв технології» в 2025-2029 рр., тис. дол. США

Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029+
Сума активів	14 383	14 959	15 557	16 179	16 826	17 499
Майбутні витрати; кредиторська заборгованість	2680	2 788	2 899	3 015	3 136	3 261
Інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки	0	0	0	0	0	0
Інвестований капітал (ІК)	11703	12171	12658	13164	13691	14238

Джерело: складено автором на основі [108]

Високе значення WACC на рівні 35,16% означає підвищені ризики ведення бізнесу в українському ІТ-секторі та відсутність ефекту податкового щита від

використання боргового капіталу. Незважаючи на це, компанія генерує позитивну економічну додану вартість, яка зростає з 973 тис. дол. США у 2025 році до 1112 тис. дол. США у 2029 році, що становить приблизно 8% від інвестованого капіталу (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Оцінка вартості підприємства за методом економічної доданої вартості
ТОВ «Софтсерв технології» на поточний момент, тис. дол. США

Показники	Факт	2025	2026	2027	2028	2029+
Вартість інвестованого капіталу (ИК * WACCs)	4115	4279	4451	4629	4814	5006
Економічна додана вартість в окремі періоди (EVA)	942	973	1 006	1 040	1 075	1 112
Залишкова вартість, WACCs = 15,5%						3162
Коефіцієнт дисконтування		0,740	0,547	0,405	0,300	0,222
Поточна вартість EVA		720	551	421	322	
Сума поточної вартості EVA	2015					
Нинішня вартість залишкової вартості	701					
Початкова сума інвестованого капіталу	11 703					
Брутто-вартість за методом EVA	14419					
Позиковий капітал на дату оцінки	0					
Вартість підприємства за методом EVA	14419					

Джерело: складено автором на основі [108]

Вартість ТОВ «Софтсерв технології» за методом EVA складає 14419 тис. дол. США, що перевищує початковий інвестований капітал на 23%. Створена додаткова вартість у розмірі 2716 тис. дол. США підтверджує ефективність операційної діяльності компанії, яка компенсує високу вартість капіталу та генерує додаткову вартість для власників навіть в умовах підвищених ризиків.

Так як мова йде про вартісні показники, які швидше відображають різні рівні розміру самих підприємств, а не ефективність їх функціонування, то доцільно співставити з обсягом того капіталу, який вклали власники для забезпечення подальшого розвитку компанії. Мова йде як про первинно вкладений капітал, так і про накопичений протягом наступних років

функціонування бізнесу. Відповідно, найбільш високим співвідношення економічної доданої вартості, яку отримують власники, до обсягу вкладеного ними капіталу, є у підприємства Макпау (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Оцінка співвідношення очікуваної економічної доданої вартості від функціонування компанії до капіталу, вкладеного власниками EPAM Systems, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Макпау» в 2024 році

Показники	EPAM Systems	ТОВ «Макпау» (MacPaw)	ТОВ «Софтсерв технології»
EVA	4088000	1831	14419
Власний капітал	3629211	299	11702,9
Співвідношення очікуваної економічної доданої вартості від функціонування компанії до капіталу, вкладеного власниками, %	112,6	612,4	123,2

Джерело: складено автором на основі [108]

При розрахунку сукупної ефективності підприємства запропоновано враховувати нефінансову компоненту як 30 відсотків, а фінансову як 70 відсотків. (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Розрахунок сукупного індексу ефективності діяльності EPAM Systems, ТОВ «Софтсерв технології», ТОВ «Макпау» з використанням фінансової та нефінансової інформації в 2024 році

Показники	EPAM Systems	ТОВ «Макпау» (MacPaw)	ТОВ «Софтсерв технології»
Оцінка нефінансової компоненти	0,98	0,38	0,45
Оцінка фінансової компоненти	0,18	1,00	0,20
Вплив нефінансової компоненти на сукупну оцінку ефективності	0,3	0,3	0,3
Вплив фінансової компоненти на сукупну оцінку ефективності	0,7	0,7	0,7
Сукупна оцінка ефективності	0,42	0,81	0,28

Джерело: складено автором на основі [108]

Остання все ж є більш важливою, необхідною для формування стабільних грошових потоків, які дозволять досягати поставлених цілей подальшого стимулювання розвитку бізнесу. Відповідно, на основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що серед розглянутих підприємств найбільш високою ефективністю характеризується компанія «Макпау».

Таким чином, наукове досягнення полягає у тому, що автором запропонована методика компаративного аналізу компаній, що відносяться до категорії підприємств сфери інформаційних технологій, та які характеризуються різними бізнес-моделями.

Це дозволяє співставляти між собою підприємства, що діють за різними напрямками, як результат, у зацікавлених сторін з'являється можливість сформулювати більш виважені висновки щодо поточного стану справ та потенціалу подальшого розвитку таких компаній. Враховано можливий вплив не тільки значень фінансових індикаторів, але і нефінансових, а саме тих, що відображають найбільш важливі сторони бізнес-моделі сучасної компанії у сфері інформаційних технологій, а саме видимість в онлайн-просторі, наявність технічної експертизи, рівень визнання в галузі, стійкість бізнес-моделі та якість управління персоналом, у тому числі і талантами.

Для кращого розуміння ефективності функціонування компаній доцільно також застосувати метод визначення відстані від еталону, який дозволяє дослідити віддаленість конкретного значення показника від найбільш бажаного серед тих компаній, які аналізуються.

Систематизувавши відповідну інформацію, можна зрозуміти, наскільки раціональною є бізнес-модель кожної із компаній. В якості значень використовуються нефінансові та фінансові показники, які розглядалися раніше, проте систематизовані в межах однієї таблиці. Що ж до коефіцієнтів значущості, то серед наявних показників п'ятірку отримують найбільш важливі елементи, в той час як 3 — дещо менш важливі. Тобто зрозуміло, що популярність бренду роботодавця, обсяг економічної доданої вартості відносно капіталу, рентабельність власного капіталу та чиста маржа є найбільш суттєвими, хоча і

інші індикатори також характеризують важливі аспекти функціонування підприємства.

У таблиці 3.17 систематизовані вхідні дані для розрахунку відповідно до методу відстані від еталону.

Таблиця 3.17

Вхідні дані для розрахунку відповідно до методу відстані від еталону для EPAM Systems, ТОВ «Макпау» (MacPaw), ТОВ «Софтсерв технології» для 2024 року

Показники	EPAM Systems	ТОВ «Макпау» (MacPaw)	ТОВ «Софтсерв технології»	Коефіцієнт значущості
Нефінансові показники				
Популярність бренду роботодавця (балів з 5 можливих)	4,2	4,7	4,2	5
Кількість послідовників у ділових соціальних мережах	2438632	34251	387280	3
Кількість репозитаріїв у GitHub	377	113	21	3
Років існування	32	16	31	4
Кількість пошукових запитів у мережі Google	23,59	2,15	4,12	4
Фінансові показники				
Співвідношення очікуваної економічної доданої вартості від функціонування компанії до капіталу, вкладеного власниками, %	112,6	612,4	123,2	5
Рентабельність власного капіталу, %	11,57	72,86	43,21	5
Чиста рентабельність, %	8,47	4,54	5,48	5
Оборотність активів, оборотів в рік	1,07	8,14	6,42	3
Рентабельність активів, %	9,57	36,92	35,15	4
Фінансова автономія, %	76,44	50,68	81,37	3

Джерело: складено автором на основі попередньо побудованих таблиць за даними

Відповідно, значення кожного із показників співставляється із тим, який є найбільшим серед відповідної групи компаній. Наприклад, у випадку з популярністю бренду для компанії EPAM Systems 4,2 співставляється до 4,7. Ідентичним чином відбувається розрахунок проміжних значень і інших показників.

Оцінка відносних значень показників в межах розрахунку відповідно до методу відстані від еталону для EPAM Systems, ТОВ «Макпау» (MacPaw), ТОВ «Софтсерв технології» для 2024 року

Показники	EPAM Systems	ТОВ «Макпау» (MacPaw)	ТОВ «Софтсерв технології»	Коефіцієнт значущості
Нефінансові показники				
Популярність бренду роботодавця (балів з 5 можливих)	0,89	1	0,89	0,2
Кількість послідовників у ділових соціальних мережах	1,00	0,01	0,16	0,33
Кількість репозитаріїв у GitHub	1,00	0,30	0,06	0,33
Років існування	1,00	0,50	0,97	0,25
Кількість пошукових запитів у мережі Google	1,00	0,09	0,17	0,25
Фінансові показники				
Співвідношення очікуваної економічної доданої вартості від функціонування компанії до капіталу, вкладеного власниками, %	0,18	1,00	0,20	0,2
Рентабельність власного капіталу, %	0,16	1,00	0,59	0,2
Чиста рентабельність, %	1,00	0,54	0,65	0,2
Оборотність активів, оборотів в рік	0,13	1,00	0,79	0,33
Рентабельність активів, %	0,26	1,00	0,95	0,25
Фінансова автономія, %	0,94	0,62	1,00	0,33

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.17

Відповідно, застосувавши формулу модифікованого методу відстані, можна зрозуміти, яким є сукупний показник кожної із компаній. Найнижча відстань до еталону буде у тих компаній, які характеризуються найнижчим значенням.

Відповідно, найбільш ефективно функціонує підприємство EPAM Systems, а найменш ефективно серед компаній цієї групи — ТОВ «Софтсерв технології».

Таким чином, запропонована методика дозволить отримати оцінку в межах ще одного виміру, з точки зору наближеності до еталонного, найбільш бажаного значення.

Результат розрахунку методу відстані від еталону для EPAM Systems, ТОВ «Макпау» (MacPaw), ТОВ «Софтсерв технології» для 2024 року

Показники	EPAM Systems	ТОВ «Макпау» (MacPaw)	ТОВ «Софтсерв технології»
Нефінансові показники			
Популярність бренду роботодавця (балів з 5 можливих)	0,002	0,000	0,002
Кількість послідовників у ділових соціальних мережах	0,000	0,324	0,236
Кількість репозитаріїв у GitHub	0,000	0,163	0,297
Років існування	0,000	0,063	0,000
Кількість пошукових запитів у мережі Google	0,000	0,206	0,170
Фінансові показники			
Співвідношення очікуваної економічної доданої вартості від функціонування компанії до капіталу, вкладеного власниками, %	0,133	0,000	0,128
Рентабельність власного капіталу, %	0,142	0,000	0,033
Чиста рентабельність, %	0,000	0,043	0,025
Оборотність активів, оборотів в рік	0,251	0,000	0,015
Рентабельність активів, %	0,137	0,000	0,001
Фінансова автономія, %	0,001	0,047	0,000
I	0,817	0,920	0,952

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.18

Наявність як нефінансових, так і фінансових показників дозволяє забезпечити врахування різноманітних сторін функціонування підприємства, що позитивно вплине на якість аналітичного процесу визначення ефективності діяльності підприємства.

Висновки до розділу 3

В процесі обґрунтування напрямків удосконалення методичної сторони аналітичного процесу при здійсненні оцінки ефективності діяльності ІТ-компаній сформульовані наступні висновки та пропозиції:

- обґрунтовано напрями удосконалення організаційних засад аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній. В межах реалізації цих напрямів розроблено багаторівневу модель інформаційно-аналітичного фундаменту.

Ідентифіковано чотири ступені інформаційно-аналітичного фундаменту з метою оцінювання результативності функціонування компаній інформаційних технологій, зокрема рівень початкових даних, аналітичного опрацювання інформації, ключових та другорядних бізнес-операцій, ступінь стратегічних завдань організації. Початкові дані в рамках інформаційно-аналітичного рівня з метою оцінювання результативності функціонування компаній інформаційних технологій походять із таких джерел: управління взаємодією з клієнтами (CRM), системи веб-аналітики для інтернет-ресурсів та програм, моніторингу ІТ-інфраструктури, підтримки користувачів, управління навчальними процесами, систем обліку робочого часу, білінгових систем, управління проєктами та контролю виконання задач, управління кадрами, облікових програм, маркетингових і рекламних платформ та інших систем. В організації оцінювання результативності функціонування компанії інформаційних технологій беруть участь наступні фахівці, організаційні одиниці та зацікавлені особи: відділ системних адміністраторів, маркетинговий департамент, власники бізнесу, департамент розробки програмного забезпечення, топ-менеджмент, фінансовий департамент, підрозділ бізнес-аналітики та інші. Розроблено схему організації оцінювання результативності функціонування компанії інформаційних технологій, а саме виділено такі етапи, як встановлення стратегічних завдань функціонування на майбутній плановий цикл, визначення основних метрик результативності, декомпозиція показників за періодами, організаційними одиницями та фахівцями, створення механізму накопичення початкової інформації, побудова або модернізація структури корпоративної інформаційної

системи, збір, валідація та об'єднання початкових даних для оцінювання, відстеження показників індикаторів результативності функціонування, створення щоквартальних, щомісячних, щотижневих та щоденних звітів для окремих департаментів і керівництва, узагальнення річних підсумків оцінювання результативності функціонування, демонстрація підсумків оцінювання власникам бізнесу, можливим інвесторам та іншим стейкхолдерам, а також виявлення можливостей оптимізації механізму оцінювання результативності функціонування;

- запропоновані праксеологічні засади аналізу діяльності ІТ-компаній.

Авторська методика диференційована в залежності від типу бізнес-моделі компанії. Якщо мова йде про ті з них, що відносяться до сфери інформаційних технологій та є публічними, то слід, перш за все, звертати увагу на рівень поточної капіталізації. Незалежно від типу бізнес-моделі слід враховувати також такі значення фінансових показників, як рентабельність власного капіталу, чиста маржа, оборотність активів. У випадку з підприємствами, що відносяться до групи продуктових, при цьому в ядрі їх бізнес-моделі знаходиться власний веб-сайт, доцільно застосовувати в якості нефінансових індикаторів кількість відвідувачів ресурсу на місяць, а також популярність бренду роботодавця. Що ж до сервісних підприємств, то доцільно використовувати сукупну оцінку від потенційних та фактичних клієнтів, яку можна отримати на спеціалізованих ресурсах, присвячених послугам в сфері інформаційних технологій. Як і в попередньому випадку, слід враховувати також популярність бренду роботодавця. Крім цього, прийняті до уваги особливості продуктових підприємств, які зосереджені на розповсюдженні власного програмного забезпечення на безплатній та платній основі. При проведенні аналізу таких підприємств доцільно враховувати кількість користувачів такого програмного забезпечення. Окрім груп основних індикаторів також автором запропоновані бази даних, які доцільно застосовувати у вказаних випадках при співставленні результативності функціонування різних типів підприємств сфери інформаційних технологій;

- сформульовані напрямки удосконалення компаративного аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній з використанням фінансової та нефінансової інформації та продемонстроване його практичне застосування. В межах методики відбувається порівняння компаній з різними бізнес-моделями. Враховуючи специфіку галузі інформаційних технологій, де нематеріальні активи та людський капітал відіграють важливу роль, інтеграція нефінансових показників у систему оцінки ефективності стає важливою для відображення реального потенціалу підприємств. Практична апробація запропонованого підходу на прикладі трьох підприємств продемонструвала його ефективність у виявленні реальних конкурентних переваг та потенціалу створення вартості для власників. Результати проведеного аналізу засвідчили, що найвищу сукупну ефективність демонструє ТОВ «Макпау» з показником 0,81, незважаючи на значно менші масштаби діяльності порівняно з міжнародними компаніями EPAM Systems та ТОВ «Софтсерв технології». Такий результат пояснюється високим співвідношенням економічної доданої вартості до вкладеного власниками капіталу на рівні 612,4%, що в 5,4 рази перевищує аналогічний значення того ж показника EPAM Systems та в 5 разів – значення показника ТОВ «Софтсерв технології».

ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні здійснено комплексний теоретико-методологічний та прикладний аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній як ключового чинника їх конкурентоспроможності в умовах цифрової трансформації економіки. На основі системного дослідження концептуальних засад, сучасних тенденцій розвитку ІТ-сектору, особливостей функціонування різних бізнес-моделей та прикладної апробації авторських розробок сформовано цілісний аналітичний інструментарій, що інтегрує фінансові показники з нефінансовими метриками інтелектуального капіталу. Розроблені теоретичні положення, методичні підходи та практичні рекомендації створюють підґрунтя для підвищення обґрунтованості управлінських рішень, зростання ринкової вартості ІТ-підприємств та їх адаптації до викликів інформаційного суспільства.

У процесі дослідження теоретичних та практичних аспектів аналізу ефективності діяльності ІТ-компанії сформульовано наступні висновки та рекомендації:

1. Дослідження особливостей формування місії ІТ-компаній показало, що кожне підприємство визначає її відповідно до обраної бізнес-моделі, ринкової спеціалізації та стратегічних орієнтирів розвитку. Водночас узагальнення практики діяльності українських ІТ-компаній та стратегічних орієнтирів державної політики у сфері цифрової трансформації свідчить про наявність спільних напрямів позиціонування галузі, пов'язаних із формуванням конкурентоспроможного сектору інформаційних технологій, створенням високооплачуваних робочих місць та інтеграцією до європейського цифрового ринку. Важливою складовою розвитку ІТ-сектору є також участь у створенні доданої вартості в межах ринку Європейського Союзу під час розробки та обслуговування програмного забезпечення, а також сприяння модернізації різних галузей національної економіки через автоматизацію бізнес-процесів та впровадження сучасних технологій.

Аналіз галузевої динаміки засвідчив суттєве зростання експорту ІТ-послуг протягом 2013–2024 років — з 1,29 млрд дол. США на початку досліджуваного періоду до 8,9 млрд дол. США у 2024 році. Найвищі темпи приросту спостерігалися у 2013–2021 роках. У подальшому під впливом воєнних умов та глобального уповільнення розвитку ІТ-ринку темпи зростання експорту знизилися з 38 % у 2021 році до 7–8 % у 2022–2023 роках, однак у 2024 році простежується поступове відновлення до 11 %. Одночасно зростає кількість ІТ-компаній та фахівців галузі: наприкінці досліджуваного періоду їх чисельність досягла відповідно 2234 підприємств та 275,2 тис. осіб.

2. Вітчизняні ІТ-компанії мають унікальну операційну стійкість та гнучкість бізнес-процесів, що дозволяє їм підтримувати високу рентабельність капіталу (ROE) навіть в умовах макроекономічної нестабільності. Однак їх розвиток обмежений високими системними ризиками та складністю капіталізації нематеріальних активів у межах національної правової бази; європейські компанії мають конкурентну перевагу у сфері дотримання нормативних вимог (зокрема, GDPR) та доступ до дешевих інвестиційних ресурсів, що забезпечує стабільну, але помірну динаміку зростання. Їхніми основними недоліками є високе податкове навантаження на фонд оплати праці та жорсткість регулювання, що уповільнює впровадження проривних інновацій; міжнародні корпорації (наприклад, EPAM Systems) демонструють домінування завдяки ефекту масштабу та потужному ресурсному потенціалу, але характеризуються певною інертністю організаційних структур та вищою часткою адміністративних витрат.

Інтегральний показник ефективності вітчизняних ІТ-компаній (зокрема ТОВ «Макпау») перевищує результати глобальних гравців завдяки винятковому співвідношенню економічної доданої вартості (EVA) до інвестованого капіталу. Стратегічним вектором розвитку українського ІТ-бізнесу є конвергенція європейських стандартів прозорості та безпеки даних із вітчизняною моделлю гнучкого управління людським капіталом.

3. Ефективність діяльності ІТ-компанії є інтегральною здатністю підприємства генерувати максимальну додану вартість через синергію досягнення стратегічних цілей, забезпечення клієнтських потреб та формування фінансової стабільності при оптимальному використанні ресурсів в умовах цифрової економіки. На відміну від традиційних трактувань, орієнтованих на лінійне співвідношення «витрати — результат», у технологічному бізнесі результат має багатовимірний характер, що обумовлює необхідність комплексного оцінювання. Домінантними імперативами ефективності виступають розвиток технологічних ресурсів, нарощення трудового потенціалу, технологічна оперативність (agility), узгодженість управлінських дій та організаційна досконалість бізнес-процесів.

Система оцінювання результативності базується на чотирьох детермінованих групах параметрів:

фінансові (рентабельність, платоспроможність, фінансова стійкість), що характеризують здатність підприємства забезпечувати стабільний фінансовий стан;

операційні (якість продуктів, швидкість реалізації проєктів (time-to-market), дотримання стандартів розробки), що відображають технологічну зрілість процесів;

клієнтські (коефіцієнт повторних звернень, рівень задоволеності, лояльність), що визначають ринкову стійкість бази користувачів;

інноваційні (інтенсивність впровадження технологій, технологічний потенціал), що вказують на здатність до генерації нових рішень.

Структурована таким чином класифікація забезпечує одночасне відображення поточного фінансового стану та майбутнього потенціалу створення вартості ІТ-компанії, враховуючи специфіку її функціонування в умовах інформаційного суспільства.

4. Концептуальні основи аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній в умовах інформаційного суспільства базуються на синтезі семи ключових підходів — ресурсного, фінансового, стратегічного, процесного, екологічного,

нефінансового та інформаційного. Кожен із них виконує специфічну функцію в системі аналітичного забезпечення управління. Фінансовий підхід орієнтований на оцінювання показників рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості як базових індикаторів ефективності. Ресурсний підхід зосереджується на ефективності використання матеріальних і нематеріальних активів, включаючи людський капітал та інтелектуальну власність, для максимізації кінцевого результату. Процесний підхід передбачає аналіз основних і допоміжних бізнес-процесів з метою підвищення їх раціональності та продуктивності. Стратегічний підхід спрямований на оцінку досягнення довгострокових цілей компанії та її ринкового позиціонування. Екологічний підхід акцентує увагу на відповідності діяльності підприємства вимогам екологічної безпеки та сталому розвитку. Нефінансовий підхід розширює аналітичний інструментарій показниками швидкості реакції на ринкові зміни, рівня залучення співробітників, репутації бренду та лояльності клієнтів. Інформаційний підхід забезпечує врахування факторів адаптації до інформаційного суспільства — швидкості технологічних змін, рівня глобалізації ринків та потреб у кібербезпеці.

Інтеграція зазначених підходів у єдину концептуальну систему дозволяє подолати обмеженість суто фінансової парадигми та сформувати цілісне уявлення про ефективність функціонування ІТ-підприємства, враховуючи як внутрішні резерви підвищення результативності, так і зовнішні виклики інформаційної епохи.

5. Організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній функціонує як багатокомпонентна система, що інтегрує цільовий, аналітичний, результативний та контрольний блоки в єдиний контур управління. Цільовий блок моделі забезпечує детермінацію стратегічних орієнтирів на основі синтезу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього ресурсного потенціалу. Аналітичний блок реалізує консолідацію даних з диверсифікованих джерел (ERP, CRM, BI-платформи), формуючи єдиний інформаційний простір для обґрунтування управлінських рішень. Результативний блок базується на ієрархічній системі показників, яка охоплює: фінансові індикатори

(прибутковість, рентабельність інвестицій); операційні метрики (продуктивність бізнес-процесів, ефективність використання ресурсів); стратегічні орієнтири (ступінь досягнення цілей, ринкове позиціонування).

Контрольний блок забезпечує безперервний моніторинг КРІ через механізми бенчмаркінгу та аналізу відхилень, що трансформує аналітичні висновки у конкретні управлінські імпульси. Застосування моделі перетворює аналіз із пасивного інструменту констатації фактів на активний механізм предиктивного управління конкурентоспроможністю підприємства. Система моніторингу та контролю забезпечує постійне відстеження показників ефективності та прийняття коригувальних дій для підвищення конкурентоспроможності компанії.

6. Трансформація облікової інформації для аналізу ефективності ІТ-компаній ґрунтується на впровадженні диференційованого підходу до оцінки вартості програмних продуктів та інтеграції системи нефінансових метрик до управлінського обліку. Поточна вартість програмного забезпечення визначається із застосуванням витратного методу (для продуктів на замовлення та внутрішніх інструментів автоматизації) або дохідного методу (для активів, що генерують прогнозований грошовий потік через підписку чи монетизацію). Така диференціація забезпечує достовірність показників рентабельності шляхом нівелювання розбіжностей між балансовою собівартістю та реальною ринковою ціною програмних рішень.

Система управлінського обліку доповнюється нефінансовими індикаторами розвитку людського капіталу, оскільки персонал є основним генератором доданої вартості, що не знаходить повного відображення у фінансовій звітності. До ключових індикаторів віднесено: інтегральний показник людського капіталу, плинність кадрів, інвестиції в навчання та продуктивність праці. Управлінська звітність щодо портфеля інтелектуальної власності (ліцензії, торгові марки, гудвіл) та специфічні клієнтські метрики (CAC, CLTV, Churn Rate) формують інформаційно-аналітичне підґрунтя для оцінки маркетингової функції та відповідності бізнес-процесів стратегічним цілям. Спеціалізовані

форми такої звітності, диференційовані для публічних, продуктових та сервісних компаній, дозволяють посилювати ринкові позиції підприємства в умовах макроекономічної нестабільності.

7. Методика аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній базується на застосуванні диференційованих інтегральних індексів, розроблених для трьох типів бізнес-моделей — публічних, непублічних продуктових та непублічних сервісних підприємств. В основу методики покладено методи порівняльної комплексної оцінки з використанням фінансових і нефінансових показників, що дозволяє врахувати специфіку функціонування кожного типу компаній.

Інтеграція ризикових аспектів до складу комплексного індикатора забезпечується включенням показників поточної ліквідності та фінансової автономії, що відображають платоспроможність і фінансову стійкість підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі. Застосування методології попарних порівнянь та ієрархічного аналізу дало змогу визначити рентабельність власного капіталу як універсальний найбільш релевантний компонент результативності для всіх трьох категорій ІТ-підприємств.

Структура інтегральних індексів диференційована відповідно до типу бізнес-моделі: для публічних компаній до розрахунку включено чисту маржу та відносний темп зростання капіталізації, що характеризують операційну ефективність та ринкову оцінку діяльності; для непублічних продуктових компаній ключовими індикаторами визначено коефіцієнт утримання клієнтів та динаміку збільшення користувацької бази, які відображають здатність залучати та утримувати споживачів; для непублічних сервісних організацій пріоритетними виступають коефіцієнт успішності реалізації проєктів та динаміка зростання проєктної діяльності.

Зіставлення нормативних та фактично досягнутих значень показників уможливорює оцінку внеску кожної складової у формування підсумкового інтегрального індексу, що забезпечує не лише констатацію досягнутого рівня ефективності, а й ідентифікацію детермінант, які формують результативність функціонування підприємства ІТ-сфери.

8. Удосконалення організаційних засад аналізу ефективності діяльності ІТ-компаній базується на ієрархічній структурі інформаційно-аналітичної бази, що охоплює чотири взаємопов'язані рівні: стратегічних цілей, бізнес-процесів, аналітичної обробки даних та первинної інформації. Фундамент для формування релевантної аналітики утворює консолідація даних із різнорідних спеціалізованих систем, інтегрованих у єдиний інформаційний контур підприємства: онлайн-аналітики веб-ресурсів, CRM, платформ управління проєктами (Jira, Trello), сервісів відстеження часу (Toggl, Harvest), систем білінгу (Zoho Invoice, Freshbooks), підтримки клієнтів (Zendesk), управління персоналом (BambooHR, Hurma), моніторингу ІТ-інфраструктури (Zabbix, Datadog), маркетингових платформ та бухгалтерських програм.

Функціональний контур оцінювання передбачає залучення крос-функціональної групи стейкхолдерів (фінансового департаменту, відділу бізнес-аналітики, розробників ПЗ та маркетингологів), що забезпечує багатоаспектність інтерпретації показників. Регламент аналітичного процесу структурується як безперервний цикл: від детермінації стратегічних орієнтирів та декомпозиції КРІ за підрозділами до модернізації інформаційних систем, валідації даних та презентації результатів інвесторам. Такий підхід трансформує систему оцінювання у динамічний механізм адаптації бізнес-моделі до змін ринкового середовища.

9. Праксеологічні засади аналізу діяльності ІТ-компаній базуються на інтеграції універсальних фінансових показників та диференційованих нефінансових критеріїв, адаптованих до специфіки бізнес-моделей. Універсальний блок індикаторів, обов'язковий для всіх типів ІТ-підприємств, охоплює: оборотність активів; рентабельність власного капіталу (ROE); чисту рентабельність; співвідношення очікуваної економічної доданої вартості від функціонування компанії до капіталу, вкладеного власниками; фінансову автономію, рентабельність активів, що для публічних компаній доповнюється показником ринкової капіталізації.

Диференціація нефінансових показників реалізується відповідно до спеціалізації: для продуктових вебплатформ — через щомісячний трафік сайту та привабливість HR-бренду (здатність залучати таланти); для сервісних компаній — через позиції в галузевих рейтингах (Clutch, G2) та репутацію роботодавця (довіра замовників); для SaaS-розробників — через розмір активної бази користувачів як фундаменту прогнозованого грошового потоку.

Використання зовнішніх верифікованих джерел (Glassdoor, DOU, SimilarWeb, LinkedIn, GitHub) забезпечує об'єктивність порівняльного аналізу та уможливорює ідентифікацію прихованих ресурсів створення доданої вартості. Такий підхід трансформує систему оцінювання результативності у дієвий інструмент стратегічного менеджменту, адаптований до індивідуального позиціонування компанії на ринку.

10. Результативність розробленої методики компаративного аналізу підтверджується її здатністю об'єктивно ідентифікувати конкурентні позиції ІТ-підприємств з різними бізнес-моделями через синергію фінансових та нефінансових індикаторів. Включення нефінансових параметрів є критично необхідним для адекватного відображення потенціалу компаній, де інтелектуальний капітал виступає головним драйвером вартості.

Емпіричне дослідження діяльності провідних гравців ринку свідчить, що найвищий інтегральний показник ефективності (0,81) забезпечує продуктова модель (на прикладі ТОВ «Макпау»), попри значно менші масштаби операційної діяльності. Домінуюча позиція продуктової моделі обумовлена винятковим рівнем генерації економічної доданої вартості (EVA) відносно інвестованого капіталу, що для ТОВ «Макпау» становить 612,4%, тоді як для ТОВ «Софтсерв технології» цей показник складає 123,2%, а для EPAM Systems — 112,6%. Таким чином, доведено, що в сучасному ІТ-секторі якісна структура активів та здатність до створення високої питомої доданої вартості є вагомішими чинниками результативності, ніж ефект масштабу.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с.
2. Бондар Д. В., Гордополов В. Ю. Перспективи та розвиток ІТ-компаній в умовах воєнного часу. *Modern Research in Science and Education*. 2023. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2023/11/MODERN-RESEARCH-IN-SCIENCE-AND-EDUCATION-9-11.11.2023.pdf> (дата звернення: 27.10.2025).
3. Вимоги до захисту інформації в інформаційних системах у воєнний час: роз'яснення Держспецзв'язку. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/vymohy-do-zakhystu-informatsii-v-informatsiinykh-systemakh-u-voiennyi-chas-roziasnennia-derzhspetsv'iazku> (дата звернення: 27.10.2025).
4. Витрати на хмарну інфраструктуру продовжують зростати, оскільки ціни на неї стрімко зросли в першому кварталі 2023 року. | КО для Бізнесу. URL: https://ko.com.ua/vitrati_na_hmarnu_infrastrukturu_prodovzhuyut_zrostati_oskilki_cini_na_neyi_strimko_zrosli_v_pershomu_kvartali_2023_roku_144561 (дата звернення: 10.01.2025).
5. Данилюк Н. М., Шулик Ю. В., Качан О. І. Сучасні підходи до управління проєктною діяльністю ІТ-компаній. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2021. № 22(50). С. 88–94.
6. Довгань Л. Є., Козинець А. В. Розвиток ІТ-сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Актуальні проблеми економіки та управління. 2018. №12. URL: <https://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130936/126662> (дата звернення: 27.10.2025).
7. Дорошенко Г. О. R&D-проекти як спосіб провадження інноваційної діяльності на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. №6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6382> (дата звернення: 27.10.2025).
8. Експорт українських ІТ-послуг у 2023 році скоротився до \$6,7 млрд після рекорду у \$7,3 млрд у 2022-му. Forbes.ua. URL:

<https://forbes.ua/news/eksport-ukrainskikh-it-poslug-u-2023-rotsi-skorotivsysya-do-67-mlrd-pislya-rekordu-u-73-mlrd-u-2022-mu-01022024-18917> (дата звернення: 10.01.2025).

9. Європейський зведений індекс інновацій у європейських країнах 2024. [Електронний ресурс] // Statista. - Режим доступу: URL: <https://www.statista.com/statistics/1246167/digitalization-performance-score-europe/> (дата звернення: 27.10.2025).

10. Європейський підсумковий індекс інновацій у європейських країнах 2024. [Електронний ресурс] // Statista. - Режим доступу: URL: <https://www.statista.com/statistics/1252589/summary-innovation-score-europe/> (дата звернення: 10.02.2026).

11. Європейський рейтинг інновацій в Україні з 2014 по 2021 рр. [Електронний ресурс] // Statista. - Режим доступу: URL: <https://www.statista.com/statistics/1245750/innovation-score-ukraine/> (дата звернення: 27.10.2025).

12. З початку великої війни попит на хмарні рішення збільшився у 7 разів, – статистика Київстару. УНІАН. - 2023. - Режим доступу: URL: <https://www.unian.ua/economics/telecom/z-pochatku-velikoji-viyni-popit-na-hmarni-rishennya-zbilshivsya-u-7-raziv-statistika-kijivstaru-12429441.html> (дата звернення: 27.10.2025).

13. Замула І. В., Чижевська Л. В., Грабчук І. Л. ІТ-послуга: поняття та види для облікових цілей. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2021. Вип. 2 (49). С. 29-33.

14. Зростання доходів ринку інформаційних технологій (ІТ) в Україні з 2024р. [Електронний ресурс] // Statista. - Режим доступу: URL: <https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/ukraine> (дата звернення: 27.10.2025).

15. Ільченко І. Ю. Обґрунтування стратегічних імперативів підприємств. Ефективна економіка. 2010. №5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=220> (дата звернення: 27.10.2025).

16. ІТ-індустрія в цифрах: найцікавіші дані з дослідження Digital Tiger [Електронний ресурс] // Дніпропетровська інвестиційна агенція. — Режим доступу: URL: <https://dia.dp.gov.ua/it-industriya-v-cifrax-najcikavishi-dani-z-doslidzhennya-digital-tiger/> (дата звернення: 10.01.2025) .

17. Карий О., Галків Л., Цапулич А. Розвиток ІТ-сфери України: чинники та напрями активізації. *Journal of Lviv Polytechnic National University Series of Economics and Management Issues*. 2021. С. 42-55. URL: <https://ena.lpnu.ua/items/e6ff6a0c-fc45-4bc8-b854-85f07c41fea9> (дата звернення: 27.10.2025).

18. Коломієць І. Ф., Гошовська Г. В. Еволюція теорій інноваційно-технологічного розвитку в ретроспективній оцінці. *Регіональна економіка*. 2014. №2. С. 178–186.

19. Куцик П., Процикевич А. Концептуальні характеристики та особливості державного регулювання розвитку ринку ІТ-послуг. *Економічний дискурс*. 2017. №3. С. 47-54.

20. Левченко О. М., Плинокос Д. Д., Ткачук О. В. Людський капітал як чинник інноваційного розвитку національної економіки України. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. №5. С. 3-9.

21. Мінцифри нарахувало в Україні понад 2200 ІТ-компаній: скільки з них сервісних і продуктових [Електронний ресурс] // *Scroll.media*. - 2024. - Режим доступу: URL: <https://scroll.media/en/2024/10/02/minczifri-narahuvalo-v-ukra%D1%97ni-ponad-2200-it-kompanij-skilki-z-nih-servisnih-i-produktovih/> (дата звернення: 10.01.2025).

22. Мохненко А. С., Мельникова К. В. Особливості корпоративної культури на ІТ-підприємствах в сучасних умовах ведення бізнесу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2021. Вип. 42. С. 45-49.

23. Нога І. М. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами. *Бізнес Інформ*. 2016. №9. С. 241-245.

24. Оцінювання та підвищення ефективності інноваційних процесів: монографія.. Львів: Растр-7. / Л. І. Галків та ін. 2019. 250 с.

25. Павлов В. В. Інноваційний розвиток високотехнологічного сектору економіки: взаємозв'язок категорій та специфіка. Ефективна економіка. 2018. №6. URL: <http://economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 27.10.2025).

26. Папінко А. І. Управлінський облік бізнес-процесів в ІТ-компаніях: дис. ... д-ра філос. : 071. Тернопіль, 2024. 238 с.

27. Парментер Д. Ключові показники ефективності. Розробка, впровадження та застосування вирішальних показників / пер. з англ. А. Платова. // Олімп-Бізнес, 2008. 288 с.

28. Пасека Д. В., Гринько Т. В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития. Том 4. URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm (дата звернення: 27.10.2025).

29. Педченко Н. С., Кононенко Ж. А., Зінченко О. М. Конкурентоспроможність економіки в умовах розвитку ІТ-індустрії та цифрових трансформацій. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2024. № 16. С. 1–7.

30. Платіжна система Portmone.com — оплати онлайн в Україні | Офіційний веб-сайт компанії/ URL: <https://www.portmone.com.ua/company?#about-our-company> (дата звернення: 10.01.2025).

31. ПО для управління проектами | Microsoft Project. URL: <https://www.microsoft.com/ru-ru/microsoft-365/project/project-management-software?msockid=1ddd1d3bf59b660b28f00813f48f6703> (дата звернення: 10.01.2025).

32. Прогноз витрат на інформаційні технології (ІТ) у всьому світі з 2012 по 2024 роки за сегментами. [Електронний ресурс] // Statista. - Режим доступу:

URL: <https://www.statista.com/statistics/268938/global-it-spending-by-segment/>
(дата звернення: 27.10.2025).

33. Річний обсяг ІТ-експорту України вперше знизився. Це плато чи погіршення ситуації? Аналітика й думки експертів. DOU.UA. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-export-2023/> (дата звернення: 10.01.2025).

34. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення. Інноваційна економіка. 2009. № 2. С. 153–162.

35. Савчук В. К. Економічний аналіз діяльності підприємств і організацій АПК. К., 1991. 222 с.

36. Скільки айтівців в Україні згідно з Мін'юстом. Аналітика й думки експертів. DOU.UA. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine-2023/> (дата звернення: 27.10.2025)

37. Соціальна відповідальність ІТ-компаній. Web-ресурс науково-практичних конференцій // Наукові, науково-практичні конференції та публікації, новини науки. URL: https://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/8_fesenko.htm (дата звернення: 27.10.2025).

38. Ткачук Л. М. Якість продукції: методологічні та прикладні аспекти. Ефективна економіка. 2013. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2018> (дата звернення: 27.10.2025).

39. Трусова Н., Гривківська О. Розвиток інтегрованих бізнес-структур. 2021. №1. С. 87-97. URL: <https://doi.org/10.38188/2534-9228.21.6.09> (дата звернення: 27.10.2025).

40. У Мінцифрі розповіли, скільки ІТ-компаній працюють в Україні. LIGA.net. URL: <https://tech.liga.net/ua/ukraine/novosti/v-mintsifre-rasskazali-skolko-it-kompaniy-rabotayut-v-ukraine> (дата звернення: 27.10.2025).

41. Українські ІТ-компанії залучили до \$1 млрд венчурних інвестицій у 2022 р. - заступник глави Мінцифри. Інтерфакс-Україна. URL: <https://interfax.com.ua/news/investments/893773.html> (дата звернення: 10.01.2025).

42. Хандій О. Державна підтримка трансформації трудових відносин в ІТ-сфері в цифрову економіку. Економіка промисловості. №2 (86). С. 126-145.
43. Чжан В., Чжао С., Ван Х., Яо Ю. Дослідження впливу цифрової економіки на високоякісний економічний розвиток Китаю. PLoS ONE. 2021. Vol. 16, No. 9. e0257365. URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0257365> (дата звернення: 27.10.2025).
44. Шебанін В. С., Червен І. І., Шебаніна О. В. Інновацій- на діяльність: сутність, значення, проблеми розвит- ку та найважливіші напрямки їх вирішення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. Вип. 2. С. 3–9.
45. Які країни приносять найбільше виторгу українському ІТ. Аналітика ІТ-експорту за рік. DOU.UA. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-export-in-2024/> (дата звернення (01.02.2026)).
46. Янчев А. Питання управління та оцінки інформацій- них технологій. *Економіст*. 2011. № 9. С. 50–52.
47. Accounting Software for Small Businesses | Xero. URL: <https://www.xero.com/?msockid=1ddd1d3bf59b660b28f00813f48f6703> (дата звернення: 10.01.2025).
48. Aguilar F. J. Scanning the business environment. Macmillan; Collier-Macmillan, 1967. 239 p.
49. Anvari R., Janjaria M., Contributing management factors to performance management effectiveness. Journal of Business & Management. 2023. №1. С.57-68.
50. BambooHR. URL: <https://www.bamboohr.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
51. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management. 1991. Vol. 17, no. 1. P. 99–120. URL: <https://doi.org/10.1177/014920639101700108> (date of access: 27.10.2025).
52. Bezverkhyi K. et al. Analytical procedures of the audit of integrated reporting of corporate enterprises. Financial and credit activity problems of theory and practice. 2023. Vol. 3, No. 50. P. 87-101. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.50.2023.4045> (date of access: 27.10.2025).

53. Bhargava P. Financial Analysis of Information and Technology Industry of India (A Case Study of Wipro Ltd and Infosys Ltd). Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies. 2017. P. 1-13.
54. Bondar D. et al. Management efficiency analysis of innovation process in the financial and economic activities of IT sphere enterprises. Financial and credit activity problems of theory and practice. 2023. Vol. 6, No. 53. P. 96-111.
55. Business in times of war: a Ukrainian perspective | Payoneer. Payoneer. URL: <https://www.payoneer.com/resources/research-reports/business-times-of-ukrainian-war/> (date of access: 27.10.2025).
56. Higgins R. C. Analysis for Financial Management. McGraw-Hill Education, 2018. 480 p.
57. Cebrián E., Domenech J., Is Google Trends a quality data source?. Applied Economics Letters. 2023. №6. C.811-815.
58. Cumming D., Deloof M., Manigart S., Wright M. New directions in entrepreneurial finance. Journal of Banking & Finance. 2019. Vol. 100. P. 252-260.
59. Datadog. URL: <https://www.datadoghq.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
60. Davenport T. H. Process Innovation: Reengineering Work Through Information Technology. Harvard Business School Press, 1992. 352 p.
61. Drucker P. F. Management Challenges for the 21st Century. Collins, 2001. 224 p.
62. DXC Technology Co (DXC). Investing.com. URL: <https://www.investing.com/equities/comp-science> (дата звернення: 10.01.2025).
63. Efficiency Analysis: Improving Productivity and Resource Utilization - FasterCapital. FasterCapital. URL: <https://fastercapital.com/content/Efficiency-Analysis--Improving-Productivity-and-Resource-Utilization.html#Methods-for-Conducting-Efficiency-Analysis> (date of access: 27.10.2025).
64. EPAM (EPAM Systems) WACC %. GURUFOCUS. URL: <https://www.gurufocus.com/term/wacc/EPAM> (дата звернення: 24.07.2025).

65. EPAM Reports Results for Fourth Quarter and Full Year 2024. EPAM Systems. URL: <https://investors.epam.com/news/news-details/2025/EPAM-Reports-Results-for-Fourth-Quarter-and-Full-Year-2024/default.aspx> (дата звернення: 24.07.2025).

66. EPAM Systems Inc (EPAM) Financial Ratios. Investing.com. URL: <https://www.investing.com/equities/epam-systems-inc-ratios> (дата звернення: 10.01.2025).

67. EPAM Systems Customer Reviews & References. Featured Customers. URL: <https://www.featuredcustomers.com/vendor/epam-systems> (дата звернення: 10.01.2025).

68. EPAM Systems. Glassdoor. URL: https://www.glassdoor.com/Overview/Working-at-EPAM-Systems-EI_IE15544.11,23.htm (дата звернення: 10.01.2025).

69. Facebook Advertisement | Performance marketing. Facebook. URL: <https://www.facebook.com/business/ads/performance-marketing> (дата звернення: 10.01.2025).

70. Free Invoicing Software for Small Businesses | Zoho Invoice. Zoho. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.zoho.com/invoice/> (дата звернення: 10.01.2025).

71. Freshdesk Support. Офіційний веб-сайт. URL: <https://support.freshdesk.com/support/home> (дата перегляду: 10.01.2025).

72. Gavurova B., et al., Artificial intelligence in predicting the bankruptcy of non-financial corporations. *Oeconomia Copernicana*. 2022. №4. С.1215-1251.

73. Gibson C. H., Financial Reporting & Analysis, 13th Edition. *South-Western, Cengage Learning*. 2013. 643. p.

74. GitHub. Офіційний веб-сайт. URL: <https://github.com/SoftServeInc> (дата звернення: 24.07.2025).

75. Goffee R., Scase R. Entrepreneurship in Europe (Routledge Revivals). 2015. URL: <https://doi.org/10.4324/9781315712925> (date of access: 27.10.2025).

76. Google Ads. Офіційний веб-сайт. URL: https://ads.google.com/intl/uk_ua/home/ (дата звернення: 10.01.2025).
77. Google Analytics. Офіційний веб-сайт. URL: <https://marketingplatform.google.com/home> (дата звернення: 10.01.2025).
78. Google Trends. Офіційний веб-сайт. URL: <https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=SoftServe,EPAM,MacPaw&hl=uk> (дата перегляду: 24.07.2025).
79. Greenhouse. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.greenhouse.com/uk> (дата звернення: 10.01.2025).
80. Halt G. B., Donch J. C., Stiles A. R., Fesnak R. Intellectual Property and Financing Strategies for Technology Startups. *Springer International Publishing AG*, 2017. 255 p.
81. Handoyo S. et al. A business strategy, operational efficiency, ownership structure, and manufacturing performance: The moderating role of market uncertainty and competition intensity and its implication on open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. 2023. Vol. 9, No. 2. 14 p. URL: <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100039> (date of access: 27.10.2025).
82. Help Scout. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.helpscout.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
83. How Google's Clean Energy Deals are Powering AI Sustainably. *Technology Magazine*. URL: <https://technologymagazine.com/news/how-google-is-lowering-data-centre-emissions-amid-ai-growth> (дата звернення: 10.01.2025).
84. HubSpot | Software & Tools for your Business - Homepage. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.hubspot.com/> (дата перегляду: 10.01.2025).
85. Hurma System. Офіційний веб-сайт. URL: <https://hurma.work/> (дата звернення: 10.01.2025).
86. IDC FutureScape: Worldwide Digital Transformation 2022 Predictions. IDC. URL: <https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US47115521> (дата звернення: 10.01.2025).

87. International Digital Economy and Society Index (I-DESI) 2022. Shaping Europe's digital future. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/funding/international-digital-economy-and-society-index-i-desi-2022> (дата звернення: 27.10.2025).
88. Invoice and Accounting Software for Small Businesses - FreshBooks. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.freshbooks.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
89. ISO 9001:2015 Quality management systems — Requirements. ISO. URL: <https://www.iso.org/standard/62085.html> (дата звернення: 10.01.2025).
90. Israel B., Mahuwi L., Mwenda B., A review on financial and non-financial measures of supply chain performance. International Journal of Production Management and Engineering. 2023. №1. С.17-29.
91. Jiang Y., Li X., Luo H., Yin S., Kaynak O. Quo vadis artificial intelligence? Discover Artificial Intelligence. 2022. Vol. 2, № 4. С. 1–19.
92. Jira | Issue & Project Tracking Software. Atlassian. URL: <https://www.atlassian.com/software/jira> (дата звернення: 10.01.2025).
93. Kaplan R. S. The balanced scorecard: Measures that drive performance. 2010. URL: <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2> (date of access: 27.10.2025).
94. Karani K. P. Information Technology Company's Financial Analysis in India. International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR). 2023. Vol. 10, No. 3. P. 139-148.
95. Kurhan N. V. The Technique of Conducting and Accounting for Export Currency Receipts of Ukrainian IT Companies in Electronic Money. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти : матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 2023. Ч. 1. С. 287–289.
96. Liao Z., et al., The measurement of the software ecosystem's productivity with github. Computer Systems Science and Engineering. 2021. №1. С.239-258.

97. LinkedIn | Softserve. LinkedIn. URL:
<https://www.linkedin.com/company/softserve/> (дата звернення: 24.07.2025).
98. Login | Salesforce. Офіційний веб-сайт. URL:
<https://login.salesforce.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
99. MacPaw. Офіційний веб-сайт. URL:
<https://www.devchallenge.it/partner/macpaw> (дата звернення: 10.01.2025).
100. Mailchimp. Офіційний веб-сайт. URL: <https://mailchimp.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
101. Manage Your Team's Projects From Anywhere | Trello. Офіційний веб-сайт. URL: <https://trello.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
102. Manage your team's work, projects, & tasks online. Asana. Офіційний веб-сайт. URL: <https://asana.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
103. Mixpanel: Product Analytics for Mobile, Web & More. Офіційний веб-сайт. URL: <https://mixpanel.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
104. Monteiro A. P., et al., The impact of information systems and non-financial information on company success. *International Journal of Accounting Information Systems*. 2022. №45. 14 с.
105. Moodle. Офіційний веб-сайт. URL: <https://moodle.org/?lang=uk> (дата звернення: 10.01.2025).
106. Nagios: Free Open Source IT Monitoring Tools. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.nagios.org/> (дата звернення: 10.01.2025).
107. Nazarova K. Business Analysis and Audit of Foreign Economic Activity of the Enterprise. *Studies of Applied Economics*. 2021. Vol. 39, no. 5. URL: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i5.5332> (date of access: 27.10.2025).
108. Opendatabot : 36507036 – ТОВ УАПРОМ. Офіційний веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/c/36507036> (дата звернення: 10.01.2025).
109. Oracle Netsuite. Офіційний веб-сайт. URL:
<https://system.netsuite.com/app/login/secure/enterpriselogin.nl?whence=> (дата звернення: 10.01.2025).

110. Pastrana B., Tobón S. Emerging needs of human talent training in leading information technology companies, a socioformative analysis. *World Review of Science, Technology and Sustainable Development*. 2020. Vol. 16, No. 4. P. 303-319.
111. Porter M. E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Simon & Schuster, Limited, 2008. - 592 с.
112. Privacy-first Google Analytics Alternative – App & Web Analytics : Matomo. Офіційний веб-сайт. URL: <https://matomo.org/> (дата звернення: 10.01.2025).
113. Quickbooks. Офіційний веб-сайт. URL: <https://quickbooks.intuit.com/login/?msockid=1ddd1d3bf59b660b28f00813f48f6703> (дата звернення: 10.01.2025).
114. Rath K. C., Khang A., Roy D. The role of Internet of Things (IoT) technology in Industry 4.0 economy. *Advanced IoT technologies and applications in the industry 4.0 digital economy*. 2024. С. 1–28.
115. Ren X. Y., Yang S. L. Технологічні інновації, модернізація промислової структури та високоякісний економічний розвиток: аналіз, заснований на вимірюванні незалежних ефектів та синергічних ефектів. *East China economic management*. 2020. С. 72-80.
116. Sales CRM & Pipeline Management Software | Pipedrive. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.pipedrive.com/uk> (дата звернення: 10.01.2025).
117. SAP Litmos. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.litmos.com/> (дата звернення: 10.01.2025).
118. SAP. Офіційний веб-сайт. URL: https://www.sap.com/ukraine/index.html?url_id=auto_hp_redirect_ukraine (дата звернення: 10.01.2025).
119. Serpstat — Growth Hacking Tool for SEO, PPC. Офіційний веб-сайт. URL: <https://serpstat.com/uk/> (дата звернення: 10.01.2025).
120. Silvia R., Wangka N., *Economic Value Added and Market Value Added as A Measuring Tool for Financial Performance*. *International Journal of Social Science and Business*. 2022. №1. С.135-141.

121. SoftServe : сторінка компанії на DOU.ua. DOU.UA. URL: <https://jobs.dou.ua/companies/softserve/> (дата звернення: 24.07.2025).
122. Sołoducho-Pelc L., Sulich A. Між стійкими та тимчасовими конкурентними перевагами в нестабільному бізнес-середовищі. *Стійкість*. 2020. №12. URL: <https://doi.org/10.3390/su12218832> (дата звернення: 27.10.2025).
123. Spending on Compute and Storage Cloud Infrastructure Continues Strong Growth as Supply Chain Delivery Improves in the Third Quarter of 2022, According to IDC. IDC. URL: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS50037523> (дата звернення: 10.01.2025).
124. Stark D., Castells M. The Rise of the Network Society. *Contemporary Sociology*. 1997. Vol. 26, no. 6. P. 725. URL: <https://doi.org/10.2307/2654643> (date of access: 27.10.2025).
125. Sun Q., Xiaolan Z., M. Financing intangible capital. *Journal of Financial Economics*. 2019. Vol. 133, Iss. 3. P. 564-588.
126. Tech R. P. G. Financing High-Tech Startups. Springer International Publishing AG, 2018. 206 p.
127. Time Tracking Apps for Desktop and Mobile | Harvest. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.getharvest.com/apps> (дата звернення: 10.01.2025).
128. TimeCamp. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.timecamp.com/homepage/> (дата звернення: 10.01.2025).
129. To improve lives by improving communication. URL: <https://www.grammarly.com/about> (дата перегляду: 10.01.2025).
130. Toggl Track: Time Tracking Software for Any Workflow. Офіційний веб-сайт. URL: <https://toggl.com/> (дата перегляду: 10.01.2025).
131. Toolkit for measuring the digital economy: звіт / OECD. URL URL: <https://www.oecd.org/g20/summits/buenos-aires/G20-Toolkit-for-measuring-digital-economy.pdf> (дата перегляду: 27.10.2025).
132. Udiyana I. B. G., et al., Economic value added (EVA) and market value added (MVA) implications on stock returns. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Jagaditha*. 2022. №1. С.15-22.

133. Venkatraman N., Ramanujam V. Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches. *The Academy of Management Review*. 1986. Vol. 11, no. 4. P. 801. URL: <https://doi.org/10.2307/258398> (date of access: 27.10.2025).
134. Website Traffic Checker. Офіційний веб-сайт. URL: <https://ahrefs.com/traffic-checker/> (дата перегляду: 10.01.2025).
135. Weihrich H. The TOWS matrix: A tool for situational analysis. *Long Range Planning*. 1986. Volume 15, Issue 2. P. 54-66
136. Workable. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.workable.com/> (дата перегляду: 10.01.2025).
137. Yu L., Liu X., Fung H., Leung K., W. Size and value effects in high-tech industries: The role of R&D investment. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2020. Vol. 51. P. 1-12.
138. Zabbix. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.zabbix.com/> (дата перегляду: 10.01.2025).
139. Zamzami B., Tanadinata A. A., Analysis of financial performance using economic value added (EVA), market value added (MVA), and financial value added (FVA) methods in pt. Mayora Indah, Tbk period 2019–2021. *International Journal Management and Economic*. 2023. №1. С.46-53.
140. Zarzycka E., Krasodomska J., Non-financial key performance indicators: what determines the differences in the quality and quantity of the disclosures? *Journal of Applied Accounting Research*. 2022. №1. С.139-162.
141. Zendesk: The Complete Customer Service Solution. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.zendesk.com/#> (дата перегляду: 10.01.2025).
142. Ажаман І. А., Жидков О. І., Гронська М. В. Трудовий потенціал як фактор інноваційного розвитку підприємства. *Journal of strategic economic research*. — 2021. — № 2. — С. 48–56. — URL: <https://doi.org/10.30857/2786-5398.2021.2.5> (дата звернення: 10.01.2025).
143. Злобенко О. Оцінка ефективності персоналу: навіщо використовувати, методи та показники. *Hurma Blog*. — URL:

<https://hurma.work/blog/oczinka-efektivnosti-personalu-navishho-vikoristovuvati-metodi-ta-pokazniki/> (дата звернення: 10.01.2025).

144. Бачинський Т. Аналіз юридичних ризиків господарської діяльності ІТ-компаній у Львові. *Право України*. — 2018. — № 1. — С. 146. — URL: <https://doi.org/10.33498/louu-2018-01-146> (дата звернення: 10.01.2025).

145. Бердичевська М. В., Петренко К. В. Шляхи підвищення ефективності проведення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями. *Підприємництво та інновації*. — 2020. — № 11-1. — С. 18–23. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.3> (дата звернення: 10.01.2025).

146. Богма О. С., Савченко В. І. ІТ-сектор України: сучасні реалії та перспективи розвитку. *Підприємництво та інновації*. — 2020. — № 12. — С. 37–42. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.6> (дата звернення: 10.01.2025).

147. Бринза Н. О., Гаврилова А. А. Формування моделі оцінювання показників розвитку ІТ-галузі в регіонах України. *Системи обробки інформації*. — 2019. — № 2(157). — С. 13–21. — URL: <https://doi.org/10.30748/soi.2019.157.02> (дата звернення: 10.01.2025).

148. Брославська Г., Філь Л. Професійна компетентність та ІТ-технології. *Actual Problems in the System of Education*. — 2022. — № 2. — С. 294–301. — URL: <https://doi.org/10.18372/2786-5487.1.16609> (дата звернення: 10.01.2025).

149. Шевченко В. Формування системи мотивації і стимулювання трудової діяльності персоналу підприємства. *Економічний форум*. — 2021. — Т. 1, № 3. — С. 99–103. — URL: <https://e-forum.com.ua/uk/journals/tom-11-3-2021/formuvannya-sistemi-motivatsiyi-i-stimulyuvannya-trudovoyi-diyalnosti-personalu-pidpriyemstva> (дата звернення: 10.01.2025).

150. Габріель Б. Індикатори оцінювання ефективності збутової діяльності підприємств. *Tendenze attuali della moderna ricerca scientifica*. — 2020. — URL: <https://doi.org/10.36074/05.06.2020.v1.19> (дата звернення: 10.01.2025).

151. Гордополов В. Ю., Роскладка А. А., Овчарик Р. Ю. Компаративний аналіз ефективності діяльності компаній ІТ-сфери на основі методу відстані від еталону. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. Серія: "Економічні

науки". — 2026. — № 2. — URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2026/2/11973> (дата звернення: 01.03.2026).

152. Губарь О. В. Аналіз розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні в умовах глобалізації бізнесу. Підприємництво та інновації. — 2020. — № 11-1. — С. 69–73. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.10> (дата звернення: 10.01.2025).

153. Гудзовата О. О., Костенко А. В., Плеша М. І. Оцінка ефективності впровадження ІТ-проектів. Herald of Lviv University of Trade and Economics. Economic sciences. — 2020. — № 60. — С. 54–60. — URL: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2020-60-09> (дата звернення: 10.01.2025).

154. Данілова Е. І. Порівняльний аналіз методик оцінювання економічної безпеки підприємств. Підприємництво та інновації. — 2019. — № 7. — С. 13–19. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/7.2> (дата звернення: 10.01.2025).

155. Дорошук М. О., Трішин Ф. А., Жигайло О. М. Інформаційні технології автоматизації малого бізнесу. Автоматизація технологічних і бізнес-процесів. — 2010. — Т. 1, № 1. — URL: <https://doi.org/10.15673/2312-3125.1/2010.33362> (дата звернення: 10.01.2025).

156. Ємельянов О., Крет І., Петрушка Т. Інноваційний розвиток підприємства: критерії та вплив. Wielokierunkowosc jako gwarancja postępu naukowego. — 2020. — URL: <https://doi.org/10.36074/21.02.2020.v1.05> (дата звернення: 10.01.2025).

157. Ємельянов О. Методичні засади узагальнюючого оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств. Concept and trends of scientific research. — 2022. — URL: <https://doi.org/10.36074/logos-14.10.2022.02> (дата звернення: 10.01.2025).

158. Заволока Ю., Сідненко М., Івко А. Технологічні інновації як резерв підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Маркетингові та логістичні стратегії. — 2021. — URL: <https://doi.org/10.36074/mcnd-19.03.2021.economics.01> (дата звернення: 10.01.2025).

159. Зубик Л. В. Удосконалення формування професійної компетентності ІТ-фахівців. Сучасний захист інформації. — 2018. — № 2 (34). — С. 20–24.
160. Камінська І. М., Мишко О. А., Шишка Д. С. Методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємства. Економічний форум. — 2020. — Т. 1, № 4. — С. 107–113. — URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-4-14> (дата звернення: 10.01.2025).
161. Ковальська Л. Л. Підприємницький потенціал підприємства: економічна сутність та методика оцінки. Економічний форум. — 2019. — Т. 1, № 4. — С. 129–137. — URL: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-20> (дата звернення: 10.01.2025).
162. Колеснік В., Ролик О. Онтологічна стратифікація ІТ-інфраструктури при управлінні якістю ІТ-послуг. Адаптивні системи автоматичного управління. — 2021. — Т. 1, № 38. — С. 28–35. — URL: <https://doi.org/10.20535/1560-8956.38.2021.232954> (дата звернення: 10.01.2025).
163. Костюк Ю. В., Криворучко О. В., Костюк І. В. Інформаційні інтелектуальні системи контролю якості продукції. Global trends, problems and solutions. — 2020. — URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-588-79-2-1.9> (дата звернення: 10.01.2025).
164. Кубів С. І., Федюк В. В. Методичні підходи до оцінювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору. Підприємництво і торгівля. — 2020. — № 27. — С. 43–47. — URL: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2020-27-07> (дата звернення: 10.01.2025).
165. Купира М. І. Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення. Економічний форум. — 2021. — Т. 1, № 1. — С. 127–134. — URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-1-15> (дата звернення: 10.01.2025).
166. Купріянова В. С., Шведова Г. М. Аналіз і перспективи розвитку підприємницького аутсорсингу в ІТ-галузі України. Підприємництво та інновації. — 2020. — № 12. — С. 59–63. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.10> (дата звернення: 10.01.2025).

167. Кушлик О. Ю., Петрина М. Ю., Кочкодан В. Б. Цінність бізнес-аналітики для підприємства в умовах цифрової економіки. Наукові праці МАУП. Економічні науки. — 2021. — № 2 (61). — С. 41–49. — URL: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/61-6> (дата звернення: 10.01.2025).

168. Лемішовська О., Ходоровський В. ІТ-технології в розвитку облікової методології. Економіка та суспільство. — 2022. — № 36. — URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-16> (дата звернення: 10.01.2025).

169. Майстренко І. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності оператора сфери телекомунікацій. *Ricerche scientifiche e metodi della loro realizzazione*. — 2021. — URL: <https://doi.org/10.36074/logos-12.11.2021.v1.04> (дата звернення: 10.01.2025).

170. Мацук З. А. ІТ-послуга як економічна категорія. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. — 2020. — № 4. — С. 127–135. — URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.4.2020.127-135> (дата звернення: 10.01.2025).

171. Медведь А. Розвиток цифрових навичок як складова підвищення конкурентоспроможності. *Public communication in science*. — 2020. — URL: <https://doi.org/10.36074/15.05.2020.v2.12> (дата звернення: 10.01.2025).

172. Меленчук І., Яремко І. Підвищення мотивації персоналу як чинника ефективності діяльності організації. *Grail of Science*. — 2022. — № 17. — С. 94–98. — URL: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.22.07.2022.013> (дата звернення: 10.01.2025).

173. Мельник О. В. Розвиток теорії стратегії капіталізації підприємства. Вісник Університету банківської справи. — 2019. — № 2-3(35-36). — С. 41–46. — URL: [https://doi.org/10.18371/2221-755x2-3\(35-36\)2019193929](https://doi.org/10.18371/2221-755x2-3(35-36)2019193929) (дата звернення: 10.01.2025).

174. Назарова К., Парасій-Вергуненко І., Остапець А. Класифікація ризиків компаній ІТ-індустрії. *Scientia fructuosa*. — 2023. — № 150 (4). — С. 120–137. — URL: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(150\)08](https://doi.org/10.31617/1.2023(150)08) (дата звернення: 01.03.2026).

175. Нестеренко В., Сідельнікова В. Аналіз маркетингової діяльності підприємства: актуальні аспекти оцінювання ефективності. Проблеми і

перспективи розвитку підприємництва. — 2021. — № 26. — С. 89. — URL: <https://doi.org/10.30977/ppb.2226-8820.2021.26.89> (дата звернення: 10.01.2025).

176. Онищенко І. І., Шор О. М. The risk management system in an IT company. Bulletin of NTU "KhPI". — 2015. — Vol. 4, no. 2. — P. 199–204. — URL: <https://doi.org/10.20998/2413-3000.2015.1111.36> (дата звернення: 10.01.2025).

177. Павлов В. В. Передумови ефективної організації внутрішнього аудиту ІТ-компаній. Підприємництво і торгівля. — 2022. — № 33. — С. 59–65. — URL: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2022-33-09> (дата звернення: 10.01.2025).

178. Парасій-Вергуненко І. М., Жуков Д. В. Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній: методологічні аспекти. Збірник наукових праць "Вчені записки". — 2025. — № 41 (4). — С. 255–261. — URL: http://doi.org/10.33111/vz_kneu.41.25.04.17.117.123 (дата звернення: 01.03.2026).

179. Поясник Г. Аналіз методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. — 2021. — № 26. — С. 132. — URL: <https://doi.org/10.30977/ppb.2226-8820.2021.26.132> (дата звернення: 10.01.2025).

180. Прихожанов В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Expert: Paradigm of Law and Public Administration. — 2021. — № 3. — С. 190–197. — URL: [https://doi.org/10.32689/2617-9660-2021-3\(15\)-190-197](https://doi.org/10.32689/2617-9660-2021-3(15)-190-197) (дата звернення: 10.01.2025).

181. Псарьов О. Механізми підвищення ефективності виконання ІТ-проектів. InterConf. — 2021. — С. 478–485. — URL: <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.07.2021.048> (дата звернення: 10.01.2025).

182. П'ятничук І. Інформаційні системи в управлінні проектами: онлайн-платформи і сервіси. Економіка та суспільство. — 2022. — № 42. — URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-21> (дата звернення: 10.01.2025).

183. Разумова О. Еволюція практики ІТ-аутсорсингу. Ricerche scientifiche e metodi della loro realizzazione. — 2021. — URL: <https://doi.org/10.36074/logos-14.05.2021.v2.52> (дата звернення: 10.01.2025).

184. Роскладка А. А., Роскладка Н. О. Інтелектуальний аналіз даних у системі оцінювання ефективності діяльності ІТ-компаній: теоретико-методологічний аспект. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". — 2026. — № 1. — URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2026-1-12010> (дата звернення: 01.03.2026).
185. Сокол П. М., Хітько О. О. Особливості проведення портфельного аналізу підприємства. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. — 2021. — № 7. — С. 122–130. — URL: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.7.15> (дата звернення: 10.01.2025).
186. Сотніков А. В. Indicator of company value management efficiency. Technology audit and production reserves. — 2013. — Vol. 5, no. 3. — P. 6–9. — URL: <https://doi.org/10.15587/2312-8372.2013.18473> (дата звернення: 10.01.2025).
187. Талах В. І., Талах Т. А. Сутність і значення порівняльного аналізу підприємницької діяльності підприємств. Економічний форум. — 2020. — Т. 1, № 2. — С. 98–105. — URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-2-13> (дата звернення: 10.01.2025).
188. Татарченко Є. С., Лифар В. О. Моделі та методи оцінки стану ІТ компаній. Вісник СХУ ім. В. Даля. — 2019. — № 8(256). — С. 86–93. — URL: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2019-256-8-86-93> (дата звернення: 10.01.2025).
189. Теоретико-методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємства / Камінська І. М. та ін. Економічний форум. — 2021. — Т. 2, № 2. — С. 79–87. — URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-2-10> (дата звернення: 10.01.2025).
190. Токарева В., Солоха Д. Оцінка ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств. Specialized and multidisciplinary scientific researches. — 2020. — URL: <https://doi.org/10.36074/11.12.2020.v1.30> (дата звернення: 10.01.2025).
191. Тульчинська С. О., Солосіч О. С. Причини та потенційні наслідки виникнення ризиків діяльності комунальних підприємств. Підприємництво та

інновації. — 2019. — № 8. — С. 76–80. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/8.12> (дата звернення: 10.01.2025).

192. Федотова Ю. В. Оцінка економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. Development of socio-economic systems in a global network environment. — 2021. — URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-080-3-22> (дата звернення: 10.01.2025).

193. Шульга М. О. Розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Підприємництво та інновації. — 2020. — № 12. — С. 135–141. — URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.23> (дата звернення: 10.01.2025).

194. Ясінецька І., Мушеник І. Інформаційні системи і технології в управлінні діяльністю підприємства. Public communication in science. — 2020. — URL: <https://doi.org/10.36074/15.05.2020.v1.25> (дата звернення: 10.01.2025).

195. Abdul-Hadi H. Analysis of the Company's Financial Strategy. SSRN Electronic Journal. — 2018. — URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3194478> (дата звернення: 10.01.2025).

196. Ahuja M., Kuhn R., Mueller J. M. IT Control Weakness and Company Financial Health. SSRN Electronic Journal. — 2008. — URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1304125> (дата звернення: 10.01.2025).

197. Aliyeva N. et al. Comprehensive Business Diagnostics of a Company's Activities. Applications of Management Science. — 2022. — P. 87–99. — URL: <https://doi.org/10.1108/s0276-897620220000021008> (дата звернення: 10.01.2025).

198. Derun I., Mysaka H. Transdisciplinary Approach to Increase of Company's Intellectual Capital Management Efficiency. Accounting and Finance. — 2019. — No. 1(83). — P. 49–54. — URL: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-49-54](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-49-54) (дата звернення: 10.01.2025).

199. Handoyo S. et al. A business strategy, operational efficiency, ownership structure, and manufacturing performance. Journal of Open Innovation. — 2023. — Vol. 9, No. 2. — URL: <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100039> (дата звернення: 10.01.2025).

200. Kosterin M. I., Ryndina S. V. Key process management IT-company. University proceedings. Volga region. Economic sciences. — 2019. — No. 2. — URL: <https://doi.org/10.21685/2309-2874-2019-2-1> (дата звернення: 10.01.2025).
201. Lungu M. F. Factors determining company performance in the IT industry. Management & Marketing. — 2020. — Vol. 15, no. 1. — P. 59–77. — URL: <https://doi.org/10.2478/mmcks-2020-0004> (дата звернення: 10.01.2025).
202. Nazarova K., Shyrchenko B. Штучний інтелект у забезпеченні ефективності аудиту фінансової звітності. Current Problems of Sustainable Development. — 2025. — Vol. 2, № 8. — С. 153–158. — URL: [https://doi.org/10.60022/2\(8\)-17S](https://doi.org/10.60022/2(8)-17S) (дата звернення: 01.03.2026).
203. Parasii-Verhunencko I. et al. Segmentary analysis of the efficiency of state enterprises. Independent Journal of Management & Production. — 2022. — Vol. 13, no. 3. — P. s058–s075. — URL: <https://doi.org/10.14807/ijmp.v13i3.1899> (дата звернення: 10.01.2025).
204. Parasii-Verhunencko I., Soloviov O. Digital technologies for analyzing and auditing enterprise costs. Current Problems of Sustainable Development. — 2025. — Vol. 2, № 7. — С. 32–39. — URL: [https://doi.org/10.60022/2\(7\)-4S](https://doi.org/10.60022/2(7)-4S) (дата звернення: 01.03.2026).
205. Parasii-Verhunencko I., Hordopolov V., Busenko A. Use of financial and non-financial information in the analysis of business partnerships of enterprises. Current Problems of Sustainable Development. — 2025. — Vol. 2, № 4. — С. 182–188. — URL: [https://doi.org/10.60022/2\(4\)-22S](https://doi.org/10.60022/2(4)-22S) (дата звернення: 01.03.2026).
206. Vasin S. M. et al. The use of benchmarking tool to improve efficiency of company's innovation activities. International Journal of Process Management and Benchmarking. — 2021. — Vol. 11, no. 2. — P. 151. — URL: <https://doi.org/10.1504/ijpmb.2021.113736> (дата звернення: 10.01.2025).
207. Zakharova O., Kalashnik O. Особливості підбору ІТ-фахівців: новітні підходи. Економіка і організація управління. — 2019. — № 1. — С. 64–73. — URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2019.1.7> (дата звернення: 10.01.2025).

208. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum — 2019. — URL: <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth> (дата звернення: 10.01.2025).

209. Ostapets A., Parasii-Verhunenko I., Bezverkhyi K., Matiukha M., Yurchenko O. The development of analysis methodology of financial risks of projects in IT sphere. Technology Audit and Production Reserves. — 2026. — Vol. 1, № 4 (87). — С. 6–20. — URL: <https://doi.org/10.15587/2706-5448.2026.352430> (дата звернення: 01.03.2026).

210. OECD. Digital Economy Outlook 2023. OECD Publishing — 2023. — URL: <https://www.oecd.org/digital/digital-economy-outlook-26190677.htm> (дата звернення: 10.01.2025).

Додатки

Додаток А

Застосування методу ієрархій для вибору оптимальних показників для оцінки ефективності діяльності публічних ІТ-компаній

Таблиця А.1

Розрахунок параметру «важливість»

Скор.	П.1	П.2	П.3	П.4	П.5	П.6	П.7	П.8	П.9	П.10	П.11	П.12	П.13	Добуток	Нормалізовані оцінки вектору пріоритету
П.1	1,00	3,00	1,00	3,00	1,00	5,00	5,00	4,00	3,00	3,00	5,00	4,00	4,00	49846,15	3,33333122E-01
П.2	0,33	1,00	0,33	1,00	0,33	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,02	1,52415694E-07
П.3	1,00	3,00	1,00	3,00	1,00	5,00	5,00	4,00	3,00	3,00	5,00	4,00	4,00	49846,15	3,33333122E-01
П.4	0,33	1,00	0,33	1,00	0,33	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,02	1,52415694E-07
П.5	1,00	3,00	1,00	3,00	1,00	5,00	5,00	4,00	3,00	3,00	5,00	4,00	4,00	49846,15	3,33333122E-01
П.6	0,20	0,50	0,20	0,50	0,20	1,00	1,00	1,00	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	0,00	2,57201483E-10
П.7	0,20	0,50	0,20	0,50	0,20	1,00	1,00	1,00	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	0,00	2,57201483E-10
П.8	0,25	1,00	0,25	1,00	0,25	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	8,03754634E-09
П.9	0,33	1,00	0,33	1,00	0,33	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,02	1,52415694E-07
П.10	0,33	1,00	0,33	1,00	0,33	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,02	1,52415694E-07

Додаток Б

Застосування методу ієрархій для вибору оптимальних показників для оцінки ефективності діяльності неpubлічних
продуктових ІТ-компаній

Таблиця Б.1

Розрахунок параметру «важливість»

Скор.	П.1	П.2	П.3	П.4	П.5	П.6	П.7	П.8	П.9	П.1 0	П.1 1	П.1 2	П.1 3	Добуток	Нормалізовані оцінки вектору пріоритету
П.1	1,0 0	3,0 0	1,0 0	4,0 0	4,0 0	5,0 0	5,0 0	6,0 0	1,0 0	1,0 0	3,0 0	5,0 0	5,0 0	41538,46	2,77777602E-01
П.2	0,3 3	1,0 0	0,3 3	1,0 0	1,0 0	2,0 0	2,0 0	2,0 0	0,3 3	0,3 3	1,0 0	2,0 0	2,0 0	0,03	2,03220925E-07
П.3	1,0 0	3,0 0	1,0 0	4,0 0	4,0 0	5,0 0	5,0 0	6,0 0	1,0 0	1,0 0	3,0 0	5,0 0	5,0 0	41538,46	2,77777602E-01
П.4	0,2 5	1,0 0	0,2 5	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	0,2 5	0,2 5	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,00	4,01877317E-09
П.5	0,2 5	1,0 0	0,2 5	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	0,2 5	0,2 5	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,00	4,01877317E-09
П.6	0,2 0	0,5 0	0,2 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 0	0,2 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	0,00	2,05761186E-10
П.7	0,2 0	0,5 0	0,2 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 0	0,2 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	0,00	2,05761186E-10
П.8	0,1 7	0,5 0	0,1 7	0,5 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,1 7	0,1 7	0,5 0	1,0 0	1,0 0	0,00	2,48072418E-11
П.9	1,0 0	3,0 0	1,0 0	4,0 0	4,0 0	5,0 0	5,0 0	6,0 0	1,0 0	1,0 0	3,0 0	5,0 0	5,0 0	41538,46	2,77777602E-01
П.10	1,0 0	3,0 0	1,0 0	4,0 0	4,0 0	5,0 0	5,0 0	6,0 0	1,0 0	1,0 0	3,0 0	5,0 0	5,0 0	41538,46	2,77777602E-01
П.11	0,3 3	1,0 0	0,3 3	1,0 0	1,0 0	2,0 0	2,0 0	2,0 0	0,3 3	0,3 3	1,0 0	2,0 0	2,0 0	0,03	2,03220925E-07

[illegible]

Додаток В

Застосування методу ієрархій для вибору оптимальних показників для оцінки ефективності діяльності неpubлічних
сервісних ІТ-компаній

Таблиця В.1

Розрахунок параметру «важливість»

Скор.	П.1	П.2	П.3	П.4	П.5	П.6	П.7	П.8	П.9	П.1 0	П.1 1	П.1 2	П.1 3	Добуток	Нормалізовані оцінки вектору пріоритету
П.1	1,0 0	3,0 0	2,0 0	4,0 0	4,0 0	5,0 0	5,0 0	6,0 0	4,0 0	4,0 0	5,0 0	1,0 0	1,0 0	88615,38	5,92592217E-01
П.2	0,3 3	1,0 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	2,0 0	2,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	0,3 3	0,3 3	0,02	1,52415694E-07
П.3	0,5 0	2,0 0	1,0 0	2,0 0	2,0 0	2,0 0	2,0 0	3,0 0	2,0 0	2,0 0	2,0 0	0,5 0	0,5 0	7,38	4,93826847E-05
П.4	0,2 5	1,0 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 5	0,2 5	0,00	8,03754634E-09
П.5	0,2 5	1,0 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 5	0,2 5	0,00	8,03754634E-09
П.6	0,2 0	0,5 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 0	0,2 0	0,00	1,02880593E-09
П.7	0,2 0	0,5 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 0	0,2 0	0,00	1,02880593E-09
П.8	0,1 7	0,5 0	0,3 3	0,5 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,5 0	0,5 0	1,0 0	0,1 7	0,1 7	0,00	2,48072418E-11
П.9	0,2 5	1,0 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 5	0,2 5	0,00	8,03754634E-09
П.10	0,2 5	1,0 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	2,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 5	0,2 5	0,00	8,03754634E-09
П.11	0,2 0	0,5 0	0,5 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	1,0 0	0,2 0	0,2 0	0,00	1,02880593E-09

Додаток Г

Фінансова звітність компанії ТОВ «Епам Системз» відповідно до МСБЗ за 2024 рік

ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Підприємство: ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ» Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю Вид економічної діяльності: Комп'ютерна програмування Середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості: 242				
Адреса: телефон: вулиця Покровська Сит, буд.54, м. Київ, 01033, Україна Однією митроу, тис. грн без десятичного знаку (окремо розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "У" у валютній клітинці) за національними (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності				
на 31 грудня 2024 року (форма №1)				
Код за ДКУД 1801001				
АКТИВ	При- мітки	Код рядка	31 грудня 2024 р.	31 грудня 2023 р.
1		2	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	8	1000	929	1 480
первісна вартість		1001	155 748	218 252
накопичена амортизація		1002	(154 819)	(216 772)
Незавершене будівництво	9	1005	1 370 740	1 369 503
Основні засоби	9	1010	235 403	308 760
первісна вартість		1011	2 285 460	2 593 549
накопичена амортизація		1012	(2 050 057)	(2 284 789)
Відстрочені податкові активи	19	1045	42 886	34 505
Усього за розділом I		1095	1 649 958	1 714 248
II. Оборотні активи				
Запаси		1100	32 229	33 242
Виробничі запаси		1101	32 229	33 242
Дебиторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами		1130	54 647	65 829
з бюджетом		1135	117	371
Дебиторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	10	1145	10 053 370	8 393 070
Інша поточна дебиторська заборгованість	10	1155	911	792
Грошові кошти та їх еквіваленти	11	1165	957 480	1 036 437
Рахунки в банках	11	1167	957 480	1 036 437
Усього за розділом II		1195	11 098 754	9 529 741
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
		1200	-	-
Баланс		1300	12 748 712	11 243 989

Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Підприємство: ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ» Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю Вид економічної діяльності: Комп'ютерна програмування Середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості: 242				
Адреса: телефон: вулиця Покровська Сит, буд.54, м. Київ, 01033, Україна Однією митроу, тис. грн без десятичного знаку (окремо розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "У" у валютній клітинці) за національними (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності				
на 31 грудня 2024 року (форма №1) (продовження)				
ПАССИВ	При- мітки	Код рядка	31 грудня 2024 р.	31 грудня 2023 р.
1		2	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	12	1400	86 132	86 132
Додатковий капітал		1410	1 591	1 602
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	12 035 347	10 368 219
Усього за розділом I		1495	12 123 070	10 455 953
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Інші довгострокові зобов'язання	13	1515	31 426	82 364
Усього за розділом II		1595	31 426	82 364
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Поточна кредиторська заборгованість за:				
товари, роботи, послуги	13	1615	314 974	418 055
розрахунками з бюджетом	13	1620	93 038	91 081
у тому числі з податку на прибуток		1621	92 961	90 733
розрахунками з страхування	13	1625	355	820
розрахунками з оплати праці	13	1630	3 166	5 126
Поточні забезпечення		1650	15 362	24 203
Інші поточні зобов'язання	13	1690	167 321	166 387
Усього за розділом III		1695	594 216	705 672
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
		1700	-	-
Баланс		1900	12 748 712	11 243 989

Підписано керівництвом Компанії «29» травня 2025 року

Генеральний директор _____ Рожок Сергій Володимирович

Головний бухгалтер _____ Бойко Валентина Олександрівна

Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ»
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Підприємство: ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ» (найменування)				
Дата (рік, місяць, число) За ЄДРПОУ				
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2024 рік				
Форма № 2 Код за ДКУД 1801003				
I. Фінансові результати				
Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14	2000	11 349 613	12 616 190
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	15	2050	(9 541 921)	(10 625 577)
Валовий прибуток		2090	1 807 692	1 990 613
Інші операційні доходи	16	2120	935 014	367 600
Адміністративні витрати	17	2130	(202 675)	(251 771)
Витрати на збут		2150	(6 225)	(14 338)
Інші операційні витрати	18	2180	(470 007)	(468 518)
Фінансовий результат від операційної діяльності: Прибуток		2190	2 063 799	1 623 586
Збиток		2195	-	-
Інші фінансові доходи		2220	2 347	5 736
Фінансові витрати		2250	(32 506)	(29 813)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		2290	2 033 640	1 599 509
Збиток		2295	-	-
Витрати з податку на прибуток	19	2300	(366 512)	(268 651)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток		2350	1 667 128	1 310 858
Збиток		2355	-	-
II. Сукупний дохід				
Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств		2415	-	-
Інший сукупний дохід		2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування		2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом		2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування		2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)		2465	1 667 128	1 310 858

Генеральний директор _____ Рожок Сергій Володимирович

Головний бухгалтер _____ Бойко Валентина Олександрівна

Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Додаток Д

Фінансова звітність компанії ТОВ «Епам Діджитал» відповідно до МСБЗ за 2024 рік

[illegible]

Примітки що додаються є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)				
на 31 грудня 2024 року				
Форма №1				
(продовження)				
ПАСИВ	Прі- м'їтки	Код рядка	31 грудня 2024 р.	31 грудня 2023 р.
1		2	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (зайовий) капітал	12	1400	13 637	13 637
Додатковий капітал		1410	117	117
Неподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	1 762 494	924 485
Усього за розділом I		1485	1 776 248	938 239
II. Договірності зобов'язання і забезпечення				
інші договірності зобов'язання	13	1515	2 251	15 826
Усього за розділом II		1585	2 251	15 826
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Поточна кредиторська заборгованість за:				
товари, роботи, послуги	13	1615	1 750	1 159
розрахунки з бюджетом	13	1620	37 437	22 102
у тому числі з податку на прибуток		1621	-	-
розрахунки зі страхування	13	1625	184	-
розрахунки за оплати праці	13	1630	335 362	253 455
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з власниками		1635	12 577	-
Поточні зобов'язання	13	1645	3 117	-
Поточні забезпечення	14	1660	633 749	496 464
інші поточні зобов'язання	13	1690	18 159	29 683
Усього за розділом III		1695	1 042 328	772 863
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
		1700	-	-
Баланс		1900	2 820 827	1 726 928

Підписано керівництвом Компанії «26» _____ травня _____ 2025 року

Генеральний директор _____ Рожок Сергій Володимирович

Головний бухгалтер _____ Бойко Валентина Олександрівна

Примітум, що подаються є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності

ТОВ «ЕПАМ ДІДЖІТАЛ»
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Підприємство: ТОВ «ЕПАМ ДІДЖІТАЛ»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
За СДРПЮ

Код
2024 12 31
44420385

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2024 рік

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Примітки	Код рідка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	15	2000	7 526 997	6 001 623
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16	2050	(6 270 194)	(5 054 214)
Валовий:		2090	1 256 803	947 409
Прибуток:		2095		
Збиток		2120	114 204	84 407
Інші операційні доходи	17	2130	(363 145)	(172 230)
Адміністративні витрати	18	2150	(2 247)	(415)
Витрати на збут		2160	(162 629)	(77 950)
Інші операційні витрати	0	2180		
Фінансовий результат від операційної діяльності:		2190	842 983	761 221
Прибуток:		2195		
Збиток		2220	360	90
Інші фінансові доходи		2250	(5 300)	(5 167)
Фінансові витрати		2290	838 043	756 144
Фінансовий результат до оподаткування:		2295	838 043	756 144
прибуток:		2300	(34)	(11)
Збиток	20	2305		
Витрати за податку на прибуток		2305		
(Прибуток (збиток) від призначення діяльності після оподаткування		2350		
Чистий фінансовий результат:		2350	838 009	756 133
прибуток		2355		
Збиток		2355	-	-

II. Сукупний дохід

Стаття	Інші примітки	Код рідка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств		2415	-	-
Інший сукупний дохід		2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування		2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом		2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування		2460	-	-
Інший сукупний дохід (сума рідків 2415, 2355 та 2460)		2465	838 009	756 133

Генеральний директор _____ Рожок Сергій Володимирович

Головний бухгалтер _____ Бойко Валентина Олександрівна

Примітки, що додаються є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Фінансова звітність компанії ТОВ «Мас Сідс Україна» відповідно до МСБЗ за 2023 рік

ТОВ «ЕПАМ ДІДЖИТАЛ»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Підприємство: ТОВ «ЕПАМ ДІДЖИТАЛ»
Територія: м. Київ
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності: Комп'ютерне програмування
Середня кількість працівників в наявності повної зайнятості: 120
Адреса, телефон: вулиця Пилипівська Сім., буд. 54, м. Київ, 01033, Україна, тел. 0443905457
Однієї сторони: підпис, пр. без депозитного знака (окремий розділ IV Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма N 2), (грошові показники його наводяться в гривнях з копійками)
Складено (пробити показку "0" - відсутній клієнт):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Код за ЄДРПОУ: 44420395
Код за КОДПГ: 240
Код за КВЕД: 62.01

Дата (рік, місяць, число):
за ЄДРПОУ: 2023 12 31
за КОДПГ: 44420395
за КВЕД: 62.01

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2023 року
(форма №1)

Код за ДКУД

1801001

АКТИВ	Примітки	Код рядка	31 грудня 2023 р.	31 грудня 2022 р. (без аудиту)
1		2	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	8	1000	17 293	79
первісна вартість		1001	18 777	164
накопичена амортизація		1002	(1 484)	(85)
Незавершене будівництво	9	1005	336	277
Основні засоби	9	1010	183 815	155 007
первісна вартість		1011	294 085	178 933
накопичена амортизація		1012	(110 270)	(21 926)
Усього за розділом I		1095	201 444	155 363
II. Оборотні активи				
Запаси		1100	704	49
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	10	1125	26 844	-
Дебиторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами		1130	1 390	910
з бюджетом		1135	2 073	-
у тому числі з податку на прибуток		1136	2 073	-
Дебиторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	10	1145	805 538	506 564
інша поточна дебиторська заборгованість	10	1155	9 856	10 730
грошові кошти та їх еквіваленти	11	1165	679 078	176 948
Розрахунки в банках	11	1167	679 078	176 948
Витрати майбутніх періодів		1170	-	61
Інші оборотні активи		1190	1	22
Усього за розділом II		1195	1 525 484	695 284
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
		1200	-	-
Баланс		1300	1 726 928	850 647

Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

ТОВ «ЕПАМ ДІДЖИТАЛ»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2023 року
Форма №1
(продовження)

ПАСИВ	Примітки	Код рядка	31 грудня 2023 р.	31 грудня 2022 р. (без аудиту)
1		2	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	12	1400	13 637	13 637
Додатковий капітал		1410	117	117
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	924 485	168 352
Усього за розділом I		1495	938 239	182 106
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Інші довгострокові зобов'язання	13	1515	15 826	17 716
Усього за розділом II		1595	15 826	17 716
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	13	1615	1 159	3 594
розрахунками з бюджетом	13	1620	22 102	8 261
у тому числі з податку на прибуток		1621	-	16
розрахунками зі страхування	13	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	13	1630	253 455	112 782
Поточна кредиторська заборгованість за: удержаними авансами		1635	-	6 577
Поточні забезпечення	14	1660	466 464	201 876
Інші поточні зобов'язання	0	1690	29 683	317 735
Усього за розділом III		1695	772 863	650 825
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
		1700	-	-
Баланс		1900	1 726 928	850 647

Підписано керівництвом Компанії «13» червня 2024 року

Генеральний директор

Рожок Сергій Володимирович

Головний бухгалтер

Грабова Наталія Ігорівна



Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Підприємство: ТОВ «ЕПАМ ДІДЖИТАЛ»
(найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2023 рік

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Код за ЄДРПОУ: 44420395

Форма №2

Код за ДКУД: 1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (без аудиту)
1		2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	15	2000	6 001 823	1 249 569
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16	2050	(5 054 214)	(985 856)
Валовий: Прибуток		2090	947 409	263 713
Збиток		2095	-	-
Інші операційні доходи	17	2120	64 407	34 137
Адміністративні витрати	18	2130	(172 230)	(99 672)
Витрати на збут		2150	(415)	(83)
Інші операційні витрати	19	2180	(77 950)	(21 290)
Фінансовий результат від операційної діяльності: Прибуток		2190	761 221	176 805
Збиток		2195	-	-
Інші фінансові доходи		2220	90	-
Фінансові витрати		2250	(5 167)	(6 242)
Фінансовий результат до оподаткування: Прибуток		2290	756 144	170 563
Збиток		2295	-	-
Витрати з податку на прибуток	20	2300	(11)	(2 100)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
Чистий фінансовий результат: Прибуток		2350	756 133	168 463
Збиток		2355	-	-

II. Сукупний дохід

Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Частина іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств		2415	-	-
Інший сукупний дохід		2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування		2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом		2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування		2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)		2465	756 133	168 463

Генеральний директор

Рожок Сергій Володимирович

Головний бухгалтер

Грабова Наталія Ігорівна



Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Система аналітичних показників оцінки діяльності ІТ-підприємства

Показник	Назва	Формула розрахунку
ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ		
ROA	Рентабельність активів (ROA)	$ROA = \text{ЧП} / \text{Активи}$
ROE	Рентабельність капіталу (ROE)	$ROE = \text{ЧП} / \text{БК}$
NPM	Чиста рентабельність (NPM)	$NPM = \text{ЧП} / \text{Виручка}$
ROS	Операційна рентабельність (ROS)	$ROS = \text{EBIT} / \text{Дохід}$
ROCA	Рентабельність оборотних активів (ROCA)	$ROCA = \text{ЧП} / \text{ОА}$
R_COGS	Рентабельність витрат (R_COGS)	$R_COGS = \text{ЧП} / \text{Собівартість}$
CR	Поточна ліквідність (Current Ratio)	$CR = \text{ОА} / \text{ПЗ}$
QR	Швидка ліквідність (Quick Ratio)	$QR = (\text{ОА} - \text{Запаси}) / \text{ПЗ}$
DR	Фінансова залежність (Debt Ratio)	$DR = \text{Зоб} / \text{Активи}$
ER	Коефіцієнт автономії (Equity Ratio)	$ER = \text{БК} / \text{Активи}$
D/E	Фінансовий ризик (D/E Ratio)	$D/E = \text{ЗК} / \text{БК}$
Km	Маневрування власним капіталом	$Km = \text{BOK} / \text{БК}$
CF	Грошовий потік (Cash Flow)	$CF = \text{ЧП} + \Delta \text{ОК}$
R&D	Інтенсивність R&D (R&D Intensity)	$R\&D_int = \text{R\&D} / \text{Продажі}$
НЕФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ		
Ratio	Цінність клієнта (LTV/CAC Ratio)	$\text{Ratio} = \text{LTV} / \text{CAC}$
NPS	Індекс лояльності (NPS)	$NPS = \% \text{Promoters} - \% \text{Detractors}$
MS	Частка ринку (Market Share)	$MS = \text{Дохід компанії} / \text{Ринок}$
RR	Утримання клієнтів (Retention Rate)	$RR = ((K_end - K_new) / K_start) * 100\%$
TR	Плинність кадрів (Staff Turnover)	$TR = (\text{Звільнені} / \text{Персонал}) * 100\%$
LP	Продуктивність праці (LP)	$LP = \text{Виручка} / \text{Персонал}$



ООО "ДС КАПИТАЛ"
02660, г. Киев, ул. Бориспольская 7
Тел: (044) 323 32 23
Факс: (044) 323 32 23

16.01.2026
Вих. № 1610-26-1

ДОВІДКА

про впровадження наукових результатів
та практичних рекомендацій дисертаційного дослідження
аспіранта кафедри *Бондаря Дмитра Володимировича*
Державного торговельно-економічного університету
на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній»

Довідка підтверджує факт практичного впровадження результатів наукового дослідження яке проводилось Бондарем Д.В., у фінансово-господарську діяльність ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДС КАПІТАЛ", який, у свою чергу, схвально відноситься до результатів наукових досліджень, що мають практичну цінність та, відповідно, можуть сприяти підвищенню ефективності господарювання товариства.

Основні результати дисертаційного дослідження Бондаря Дмитра Володимировича на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній» використовуються в практичній діяльності ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДС КАПІТАЛ". У роботі обґрунтовано доцільність впровадження моделі EVA (економічної доданої вартості) як ключового інструменту оцінки успішності ІТ-бізнесу.

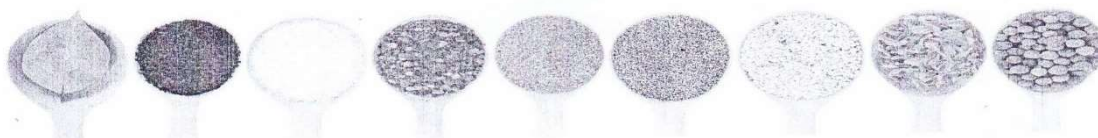
Представлені результати допомогли змінити вектор аналізу з чистого бухгалтерського прибутку на процес створення реальної доданої вартості для стейкхолдерів з урахуванням вартості капіталу. Запропоновані підходи до моніторингу вартості залучених інвестиційних ресурсів допомагатимуть підтримувати стабільність, сприятимуть якості та ефективності в діяльності підприємства діяльності ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДС КАПІТАЛ", забезпечуючи обґрунтованість довгострокових капіталовкладень у нові технологічні розробки.

Це підтверджує практичну цінність наукових результатів дисертаційного дослідження і доцільність їх впровадження.

Окремі аспекти методики були практично апробовані та схвально оцінені керівництвом. Результатом зазначеного впровадження було отримання економічного і соціального ефекту.

Виконувач обов'язків директора:

Жигаленко О.
(ініціали, прізвище)





Товариство з обмеженою відповідальністю «ЕПАМ СИСТЕМЗ»

вул. Прахових Сім'ї, 54, Київ, 01033, Україна | Т: +38 044 390 54 57
e-mail: info.ua@epam.com | web: www.epam.com

ЄДРПОУ 33880213, п/р UA243003350000000260032198752 в АТ «Райффайзен Банк»

« 02 » лютого 2026 року

№ 57

АКТ
про впровадження наукових результатів
та практичних рекомендацій дисертаційного дослідження
аспіранта кафедри Бондаря Дмитра Володимировича
Державного торговельно-економічного університету
на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній»

Надано для представлення до спеціальної вченої ради Державного торговельно-економічного університету

Основні результати дисертаційного дослідження Бондаря Дмитра Володимировича на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній» використовуються в практичній діяльності ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ».

У роботі обґрунтовано концептуальну організаційно-інформаційну модель аналізу, яка базується на інтеграції даних ERP та CRM-систем. Представлені результати допомогли систематизувати потоки первинної інформації та автоматизувати процес формування аналітичних звітів для керівництва. Запропоновані підходи щодо багаторівневої структури аналізу (від стратегічного до рівня бізнес-процесів) допомагатимуть підтримувати стабільність, сприятимуть якості та ефективності в діяльності підприємства ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ» шляхом скорочення часу на обробку даних та усунення інформаційних розривів між підрозділами.

Вищевказане підтверджує практичну цінність наукових результатів дисертаційного дослідження і доцільність їх впровадження.

Акт наданий для представлення за місцем захисту дисертаційної роботи.

Даний акт не є підставою для фінансових розрахунків.

Генеральний директор
ТОВ «ЕПАМ СИСТЕМЗ»



Надія БАБЕЙКО



ТОВ "ДНН Імпорт"

Код ЄДРПОУ 39343644

Р/р UA573209840000026005210340412, Банк АТ "Прокредит Банк", МФО 320984

02099, м. Київ, вул. Бориспільська 7

Тел: (044) 323 32 23

www.dnn-group.com.ua

office@dnn-group.com.ua

№29-1

Від 29.01.2026 р.

**ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
Результатів дисертаційного дослідження
на тему**

"Аналіз ефективності діяльності ІТ-компанії"

**яке проведено аспірантом кафедри фінансового аналізу і аудиту
Державного торговельно-економічного університету
Бондарем Дмитром Володимировичем**

*Довідка надана для представлення до спеціалізованої вченої ради
Державного торговельно-економічного університету*

Даною довідкою засвідчуємо, що дослідження Бондаря Дмитра Володимировича на тему "Аналіз ефективності діяльності ІТ-компанії" є актуальним та має практичне значення.

Результати дисертаційного дослідження Бондаря Дмитра Володимировича на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компанії» використовуються в практичній діяльності ТОВ "ДНН ІМПОРТ". У роботі обґрунтовано механізми адаптації аналітичних процедур до умов воєнного стану та високої макроекономічної нестабільності. Представлені результати допомогли ідентифікувати критичні ризики для безперервності ІТ-бізнесу та розробити сценарії їх мінімізації на основі прогнозних моделей.

Запропоновані підходи щодо оперативного моніторингу зовнішніх загроз та їх впливу на грошові потоки допомагатимуть підтримувати стабільність, сприятимуть якості та ефективності в діяльності підприємства ТОВ "ДНН ІМПОРТ", забезпечуючи фінансову безпеку в кризові періоди.

Це підтверджує практичну цінність наукових результатів дисертаційного дослідження і доцільність їх впровадження.

Результати проведеного дослідження підтвердили практичну значимість отриманих науково-практичних результатів та важливість їх застосування у діяльності компанії.

**Директор
ТОВ "ДНН ІМПОРТ"**

підпис

Денисенко О.Л.



РОЗВИТОК
ТОВ

04136, вул. Стеценка, 6, оф. 402, тел.: +380-44-206-0016
office@rozvytok.com, www.rozvytok.com

ТОВ «РОЗВИТОК»

Україна

Київ

04.02.2026

Вих. № 01/04-Д

ДОВІДКА

про впровадження наукових результатів та практичних рекомендацій дисертаційного дослідження аспіранта кафедри *Бондаря Дмитра Володимировича*
Державного торговельно-економічного університету
на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній»

Основні результати дисертаційного дослідження Бондаря Дмитра Володимировича на тему «Аналіз ефективності діяльності ІТ-компаній» використовуються у практичній діяльності ТОВ «РОЗВИТОК». У роботі обґрунтовано застосування методу аналізу ієрархій для розрахунку інтегрального індексу ефективності суб'єкта господарювання. Представлені результати допомогли запровадити систему зважених показників, що поєднують фінансові індикатори з якісними характеристиками реалізованих проєктів. Запропоновані підходи до визначення пріоритетності факторів впливу на результативність бізнес-моделі допомогатимуть підтримувати стабільність, сприятимуть якості та ефективності у діяльності підприємства ТОВ «РОЗВИТОК», дозволяючи менеджменту проводити комплексний моніторинг стану компанії за допомогою одного інтегрованого показника. Це підтверджує практичну цінність наукових результатів дисертаційного дослідження і доцільність їх впровадження.

*Довідка надана для представлення до спеціалізованої вченої ради
Державного торговельно-економічного університету*

Директор ТОВ «Розвиток»
к.ф.н. Остапюк Ганна Миколаївна



Б а ч и т и б і л ь ш е ! У р е г і о н і !

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ
Статті у наукових виданнях, індексованих у міжнародних наукометричних
базах даних (Scopus):

1. Bondar D., Kopotiienko T., Nazarova K., Hordopolov V., Nezhyva M., Pavlov V. Management efficiency analysis of innovation process in the financial and economic activities of IT sphere enterprises. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2023. Vol. 6, No. 53. P. 96-111. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.53.2023.4207> (*особистий внесок здобувача - проведено аналіз сучасних світових та українських тенденцій інноваційного процесу в IT-сфері з акцентом на фінансові аспекти*).

Статті у наукових фахових виданнях України:

2. Павлов В. В., Бондар Д. В., Назарова К. О., Копотієнко Т. Ю. Інноваційний розвиток IT-сфери в Україні. Бізнес Інформ. 2023. № 6. С. 105–112. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-6-105-112> (*особистий внесок здобувача - здійснено аналіз макроекономічних показників інноваційного розвитку IT-сектору України та виявлено залежність між рівнем цифровізації бізнес-процесів і ринковою капіталізацією компаній*).

3. Бондар Д. В. Methodology for analyzing the efficiency of IT companies depending on the type of business model. Інтелект XXI. 2025. № 2. С. 23–28. URL: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2025-2.4>

4. Гордополов В. Ю., Бондар Д. В. Аналіз ефективності діяльності IT-компаній: компаративний підхід. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2025. № 344 (4). С. 328–333. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-344-4-45> (*особистий внесок здобувача - розроблено методику компаративного аналізу ефективності IT-підприємств та здійснено розрахунок та порівняння показників*).

5. Бондар Д. В., Гордополов В. Ю. Особливості аналізу ефективності діяльності IT-компаній з різними типами бізнес-моделей. Via Economica. 2025. № 10. С.

13–18. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8559/2025-10-2> (*особистий внесок здобувача - досліджено праксеологічні аспекти аналізу ефективності та систематизовано відмінності між продуктовою та сервісною моделями ІТ-бізнесу*).

У інших виданнях

6. Бондар Д.В., Гордополов В. Ю., Трансформація обліку, звітності та оподаткування в ІТ-індустрії: виклики та можливості для ефективного управління. Міжнар. наук.-практ. конф. Трансформація обліку та звітності в умовах соціально-економічних викликів (Київ, 27 берез. 2024 р.) / відп. ред. О. В. Фоміна, 2024. С. 342-347. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzEyMQ==/cd2a95d3dcc54b6aa53faffffa7b9394.pdf>
7. Бондар Д.В., Гордополов В. Ю., Система оцінювання впливу інноваційних технологій на розвиток іт-компаній. Міжнар. наук.-практ. конф. Новітні підходи до забезпечення економічної стабільності (Суми, 14 червня, 2024 р.) / 2024. С. 21-25. URL: <https://researcheurope.org/book-54/>
8. Бондар Д.В., Гордополов В. Ю., Перспективи та розвиток ІТ-компаній в умовах воєнного часу, Міжнар. наук.-практ. конф. Modern research in science and education (Chicago, USA, 9-13 NOV, 2023), відп. ред. Komarytskyu M.L., 2023, С. 935-940. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2023/11/MODERN-RESEARCH-IN-SCIENCE-AND-EDUCATION-9-11.11.2023.pdf>
9. Бондар Д.В., Методи оцінки ефективності функціонування ІТ-компаній, наук.-практ. конф. Modern Science: Exploring Theories, Innovations and Practical Solutions (Одеса, 30-31 грудня, 2024 р.) / 2024. С. 19-21. URL: https://www.eoss-conf.com/wp-content/uploads/2024/12/Odesa_Ukraine_30_12_24.pdf
10. Бондар Д.В., Методологічні аспекти оцінки ефективності управління ІТ-компаніями, Міжнар. наук.-практ. конф. Global Directions in Scientific Research and Technological Development (Валенсія, 27-29 січня, 2025 р.) / 2025. С. 15-18. URL: <https://doi.org/10.70286/eoss-27.01.2025>