

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

здобувача Морозової Анастасії Денисівни

(ПІБ)

академічної групи 072-20-1 (денна форма навчання)

(шифр)

спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(код і назва спеціальності)

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

на тему «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення» ( на прикладі ТОВ «Інтерпайп-Україна» )»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	доц. Букресва Д.С.			
Рецензент	Морозов Д.В.			
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2024

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

Д.С. Букрєєва

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 року

**ЗАВДАННЯ**  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр

здобувачу Морозовій Анастасії Денисівні академічної групи 072-20-1  
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

на тему: «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення» (  
на прикладі ТОВ «Інтерпайп-Україна»)

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 31.05.2024р. №515-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	20.05.2024- 22.05.2024
Розділ 1	Теоретичні основи формування прибутку підприємства	23.05.2024- 30.05.2024
Розділ 2	Аналіз формування прибутку підприємства ПАТ "Інтерпайп НТЗ"	31.05.2024- 07.06.2024
Розділ 3	Напрямки удосконалення процесу формування прибутку підприємства	08.06.2024- 16.06.2024
ВИСНОВКИ		17.06.2024- 18.06.2024
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	19.06.2024- 23.06.2024

Завдання видано

(підпис керівника)

Д.С. Букрєєва

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 06.05.2024 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 24.06.2024 р.

Завдання прийнято до виконання

(підпис студента)

А.Д. Морозова

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

*Морозова А.Д.* - Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення (на прикладі ТОВ «Інтерпайп-Україна») - Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Фінанси, банківська справа та страхування» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2024.

Мета кваліфікаційної роботи – аналіз процесу формування прибутку підприємства групи «Інтерпайп» - ПАТ "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний завод" та розробка ефективних “зелених” шляхів його збільшення.

У вступі описана характеристика досліджуваної теми, обґрунтована актуальність теми, розписані основні завдання дослідження кваліфікаційної роботи, визначено об’єкт і предмет дослідження та методи дослідження.

У першому розділі визначено сутність та роль прибутку у діяльності підприємства, розглянуто існуючі теоретичні та методичні підходи до його аналізу та підвищення, також досліджено характеристику зеленої металургії та її міжнародного досвіду.

У другому розділі досліджено характеристику та організаційну структуру ПАТ «Інтерпайп НТЗ», проведено аналіз його фінансової звітності, прибутковості та зроблені висновки щодо формування прибутку підприємства за 2020-2023 рр.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи описано про зелену металургію підприємства ПАТ «Інтерпайп НТЗ», аналізовано його стан до впровадження зеленої економіки та після, а також запропоновані та дослідженні “зелені” підходи для збільшення ефективності формування прибутку.

**ПРИБУТОК, ПРИБУТКОВІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЗЕЛЕНА МЕТАЛУРГІЯ, ЗЕЛЕНІ ПІДХОДИ.**

## ABSTRACT

*Morozova.A.D.* - Formation of enterprise profit and ways to increase it (based on the example of «Interpipe-Ukraine» Ltd) – Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 072 Finance, Banking and Insurance. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2024.

The purpose of the qualification work is a comprehensive analysis of the profit formation process of the enterprise of the of «Interpipe » Ltd group - PJSC Interpipe Nizhnedniprovsky Tube Rolling Plant and the study of effective "green" ways to increase its efficiency.

The introduction describes the characteristics of the topic under study, defines and substantiates the relevance of the topic, outlines the main tasks of the qualification work, defines the object and subject of the study and research methods.

The first chapter defines the essence and role of profit in the activities of the enterprise, considers the existing theoretical and methodological approaches to its analysis and increase, and also examines the characteristics of green metallurgy and its international experience.

The second section examines the characteristics and organizational structure of PJSC Interpipe NTRP, analyzes its financial statements, profitability, and draws conclusions about the company's profit formation for 2020-2023.

The third chapter of the qualification work describes the attitude to green metallurgy of PJSC Interpipe NTRP, analyzes its state before and after the introduction of the green economy, and proposes and studies green approaches to increase the efficiency of profit generation.

PROFIT, PROFITABILITY, EFFICIENCY, FINANCIAL ACTIVITY,  
GREEN METALLURGY, GREEN APPROACHES.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	10
1.1. Сутність та роль прибутку у діяльності підприємства.....	10
1.2. Методичні підходи до аналізу прибутку підприємства .....	19
1.3. Теоретико-методичні підходи щодо підвищення ефективності формування прибутку підприємства. ....	24
1.4. Вплив зелених підходів на формування прибутку в металургійній промисловості: міжнародний аспект .....	27
Висновки до розділу 1 .....	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ “ІНТЕРПАЙП НТЗ” .....	32
2.1. Характеристика ПАТ “Інтерпайп НТЗ” .....	32
2.2. Аналіз формування прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ” .....	37
2.3. Аналіз прибутковості ПАТ “Інтерпайп НТЗ” .....	47
2.4. Аналіз основних фінансових показників, що впливають на формування прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ” .....	61
Висновки до розділу 2 .....	76
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	78
3.1. Зелений підхід у підвищенні ефективності формування прибутку ПАТ "Інтерпайп НТЗ" .....	78
3.2. Планування показників прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ” із врахуванням впровадження «зелених» підходів .....	83
ВИСНОВКИ .....	94

	6
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	96
ДОДАТКИ.....	103

## ВСТУП

Прибуток є основною метою діяльності будь-якого комерційного підприємства та головним джерелом його розвитку. Ефективне управління процесом формування прибутку та пошук шляхів його збільшення є ключовими завданнями в стратегії ведення бізнесу. Від рівня прибутковості залежить фінансова стійкість підприємства, його інвестиційні можливості, конкурентоспроможність на ринку та перспективи подальшого зростання.

**Актуальність теми.** Дослідження формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення є надзвичайно актуальною темою, бо прибуток є одним з основних показників, від якого залежить фінансовий стан підприємства, також основним критерієм ефективності економічного розвитку та джерелом фінансових ресурсів для інвестицій і забезпечення конкурентоспроможності на ринку. Питання формування та нарощування прибутку завжди перебувало в центрі уваги провідних вчених-економістів, таких як А. Сміт, К. Маркс та інших. Їхні праці заклали фундаментальні основи теорії прибутку та чинників, що на нього впливають. Зв'язок теми із сучасними дослідженнями полягає у висвітленні актуальних методів та інструментів підвищення ефективності формування прибутку з урахуванням останніх тенденцій та викликів ведення бізнесу.

**Мета дослідження.** Метою даного дослідження є аналіз процесу формування прибутку публічного акціонерного товариства "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний завод" та розробка "зелених" шляхів його збільшення. Тобто дослідження спрямоване на розробку рекомендацій на концепції "зеленої" економіки щодо підвищення прибутковості та покращення фінансового стану підприємства. Впровадження екологічно стійких та ресурсоефективних підходів у різних сферах діяльності допоможе не лише мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище, а й суттєво знизити витрати, реалізувати потенціал енергозбереження та вторинної переробки, а також відкрити нові можливості на ринку екологічної продукції.

**Основними завданнями дослідження є:**

1. Досліджено сутність, роль та значення прибутку для функціонування підприємства.
2. Проаналізовано існуючі методичні підходи до аналізу прибутку.
3. Розглянуто теоретико-методичні основи підвищення ефективності формування прибутку, визначити основні інструменти та шляхи його збільшення.
4. Проведено аналіз фінансових показників ПАТ "Інтерпайп НТЗ", зокрема тих, що стосуються процесів формування та використання прибутку, оцінено показники прибутковості.
5. Проаналізовано вплив ключових фінансових показників підприємства на ефективність формування його прибутку.
6. Досліджено концепцію "зеленої" металургії та її роль у діяльності Інтерпайп Україна.
7. Розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності формування прибутку ПАТ "Інтерпайп НТЗ" на засадах "зеленого" підходу.

**Об'єкт дослідження.** Об'єктом дослідження є фінансова діяльність ПАТ "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний заводу".

**Предмет дослідження.** Предметом дослідження є теоретико-методичні основи формування та планування прибутку ПАТ "Інтерпайп НТЗ" та розробка шляхів його збільшення.

**Методи дослідження.** Методами дослідження є аналіз документації підприємства, аналіз фінансової звітності за 2020 – 2023 роки, порівняльний аналіз, SWOT – аналіз. Також конкретно при аналізі використовувались економічні, узагальнюючі, порівняльні та графічні методи.

**Інформаційна база дослідження.** Інформаційною базою є внутрішня та звітна документація підприємства, результати власних спостережень та опитувань, правове та нормативне законодавство України, спеціалізовані економічні видання, статті та навчальні посібники у сфері прибутку та зелених ініціатив в металургійній галузі.



**Прикладна цінність.** Результати дослідження носять практичний характер про що свідчить відгук підприємства.

**Апробація результатів дослідження.** Результати кваліфікаційної роботи апробовані на науковій конференції “Міжнародна конференція для студентів та молодих науковців «Ринок фінансових інновацій та безробіття ЄС: тенденції, виклики та перспективи»” (м. Дніпро, 24 – 26 квітня). Тема доповіді: «Особливості формування прибутку промислового підприємства в умовах воєнного стану».

**Особистий внесок.** Наукові висновки та прогнози, що представлені у роботі, є результатом самостійного дослідження автора щодо формування прибутку підприємства та розробка шляхів його збільшення. Вони ґрунтуються на критичному аналізі літературних джерел та детальному дослідженні даних фінансової звітності ПАТ "Інтерпайп НТЗ".

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів та висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 102 сторінки комп'ютерного тексту; робота включає 9 таблиць, 33 рисунки, 2 додатків. Список використаних джерел містить 62 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність та роль прибутку у діяльності підприємства

Відомо, що саме прибуток є одним з головних показників успішної господарської діяльності підприємства. Він свідчить про ефективність виробничого процесу, обсяги та якість виготовленої продукції, а також продуктивність праці на підприємстві.

Прибуток є різницею між сумою доходів від продажу товарів, робіт чи послуг та витратами, понесеними на їх виробництво і реалізацію. Він виступає головним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, необхідних для його подальшого зростання, інвестування коштів та розширення діяльності.[1]

Отримання прибутку - головна мета будь-якої підприємницької діяльності. Розмір прибутку залежить від формування власного капіталу, виконання бюджетних зобов'язань, фінансування інвестицій та платоспроможності підприємства. Прибуток, як основний показник ефективності діяльності підприємства, також є критерієм визначення рівня дивідендів та визначальним фактором при визначенні рівня заробітної плати та оплати праці адміністративного персоналу.

Також необхідно зазначити про те, що зацікавленість в отриманні прибутку має не тільки саме підприємство, але і інші суб'єкти, а саме - працівники підприємства та держава.

Прибуток є основним джерелом коштів для розвитку підприємства, науково-технічного прогресу його матеріально-технічної бази і продукції, різних форм інвестування. Він служить джерелом податкових платежів. Враховуючи важливість прибутку, вся діяльність компанії спрямована саме на його зростання.[2]

До речі, американський економіст Френк Найт пов'язує походження прибутку саме з підприємницькою діяльністю, а Йозеф Шумпетер вважав його винагородою за підприємницьку діяльність. Відповідно до ідей Карла Макса – це додаткова вартість чи та частина всієї вартості товару, у якій втілено додаткову чи неоплачену працю робітника. [3]

На межі ХІХ-ХХ століть під впливом концепції граничної корисності, теорії продуктивності капіталу та здобутків класичної економічної школи сформувалася неокласична теорія прибутку. Вона мала два різних трактування. З одного боку, економісти Джон Бейтс Кларк та Леон Вальрас розглядали прибуток як винагороду чи вартість капіталу як фактору виробництва, не враховуючи інші фактори - землю та працю. З іншого боку, Альфред Маршалл трактував прибуток як комплексний дохід підприємця, що охоплював всі фактори виробництва.

Сучасні економісти тлумачать прибуток, як різниця між доходами та витратами. Проте деякі роблять більш детальний висновок – наприклад, Ольга Гетьман та Володимир Шаповал трактують цей термін, як «прибуток представляє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції».[4]

Розглянемо напрями трактування сутності прибутку в контексті сучасних наукових досліджень на рис. 1.1. [5]

Якщо звертатись до Податкового Кодексу України від 02.12.2010 р. №2755-VI, то прибуток визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду. Національне положення бухгалтерського обліку 1 трактує його, як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А в Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 1 (МСБО 1) прописано, що прибуток - це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку. [7,8]

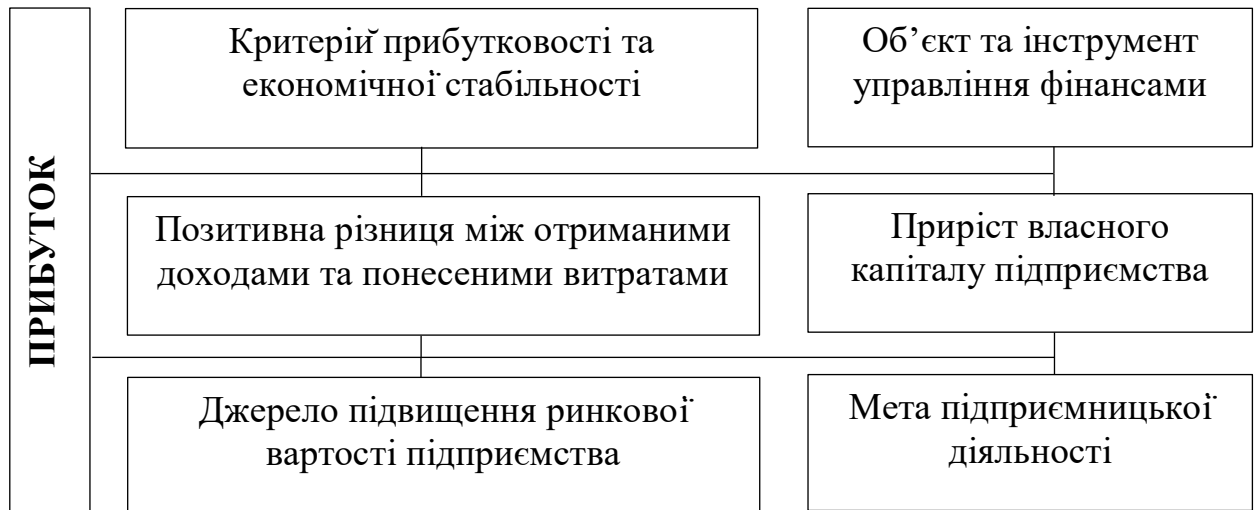


Рис 1.1 – Напрями трактування сутності прибутку в контексті сучасних наукових досліджень

Всі можливі види прибутку за основними економічними та обліковими ознаками представлені у табл. 1.1. [8]

Таблиця 1.1 – Види прибутку за основними економічними та обліковими ознаками

№	Класифікаційна ознака	Вид прибутку
	1	2
1	За економічною сутністю	<ul style="list-style-type: none"> <li>• бухгалтерський прибуток;</li> <li>• економічний прибуток.</li> </ul>
2	В залежності від порядку визначення (за даними “Звіту про фінансові результати”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• валовий прибуток;</li> <li>• прибуток від операційної діяльності;</li> <li>• прибуток від звичайної діяльності до оподаткування прибуток;</li> <li>• від звичайної діяльності;</li> <li>• прибуток від надзвичайної діяльності;</li> <li>• чистий прибуток.</li> </ul>
3	За характером оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оподатковуваний прибуток;</li> <li>• прибуток що не підлягає оподаткуванню.</li> </ul>
4	За змістом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• номінальний прибуток;</li> <li>• реальний прибуток;</li> <li>• податковий.</li> </ul>

Продовження табл. 1.1

	1	2
5	За значенням підсумкового результату	<ul style="list-style-type: none"> <li>• позитивний (прибуток);</li> <li>• від'ємний (збиток).</li> </ul>
6	За видами діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• від основного виду діяльності;</li> <li>• від фінансової діяльності;</li> <li>• від інвестиційної діяльності.</li> </ul>
7	За розміром	<ul style="list-style-type: none"> <li>• мінімальний прибуток;</li> <li>• нормальний прибуток;</li> <li>• максимальний прибуток.</li> </ul>

Розглянемо детальніше види прибутків, що є найбільш важливими для діяльності підприємства – валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності та чистий прибуток.

Валовий прибуток – це сума, що залишається після вирахування з виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) витрат на їх виробництво або придбання (собівартості). Це базовий показник прибутковості операційної діяльності підприємства. Чим більший валовий прибуток, тим краще працює компанія. Тому необхідно розраховувати цей показник регулярно.

Прибуток від операційної діяльності – це показник, величина якого залежить від обсягів реалізації продукції, розміру отриманих доходів, ефективності використання наявних ресурсів, а також рівня витрат, пов'язаних з операційними процесами. Він характеризує, наскільки вдало підприємство працює як бізнес, коли виконує свою звичайну діяльність.

Чистий прибуток – простими словами, це та сума грошей, яку має компанія після оподаткування та оплати всіх витрат. Це показник фундаментальної прибутковості підприємства. [9]

Відомо, що прибуток залежить як від внутрішніх чинників, так і від зовнішніх чинників. Вони пов'язані між собою та мають вплив на одне одного.

Внутрішні чинники впливають на прибуток за рахунок зростання обсягу виробництва, підвищення якості продукції, зростання цін, скорочення собівартості виробництва. До внутрішніх факторів можна віднести:

- Обсяг виробництва та реалізації продукції;

- Ціни на продукцію та послуги;
- Якість продукції;
- Рівень витрат та собівартість продукції;
- Асортимент та структура продукції;
- Застосування інновацій у виробництві.

Зовнішні чинники не залежать від діяльності, що здійснюється підприємством, проте впливають на прибуток. До зовнішніх факторів можна віднести:

- Рівень конкуренції;
- Державне регулювання;
- Інфляція;
- Ціни на виробничі ресурси;
- Політична та економічна нестабільність;
- Податкова система. [10]

Окрім прибутку, підприємство може отримувати збиток - негативний фінансовий результат, що свідчить про неефективність діяльності. Збиток характеризує низьку результативність роботи підприємства, невміле управління ресурсами, виробничим та економічним потенціалом, неефективне використання капіталу та низьку якість менеджменту.

На формування прибутку впливає велика кількість взаємозалежних факторів, які мають різний вплив на результативність діяльності підприємства: одні позитивно, деякі негативно. До зовнішніх факторів можна віднести: умови господарювання, платоспроможний попит споживачів та державне регулювання.[11]

Розглянемо рекомендований механізм формування та розподілу прибутку на рис.1.2.[12].

Прибуток підприємства формується в результаті його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Основна частка прибутку генерується від операційної діяльності, пов'язаної з виробництвом і реалізацією продукції, товарів чи послуг, що є основним призначенням компанії та забезпечує її

головний дохід. Проте на загальну величину прибутку також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності.

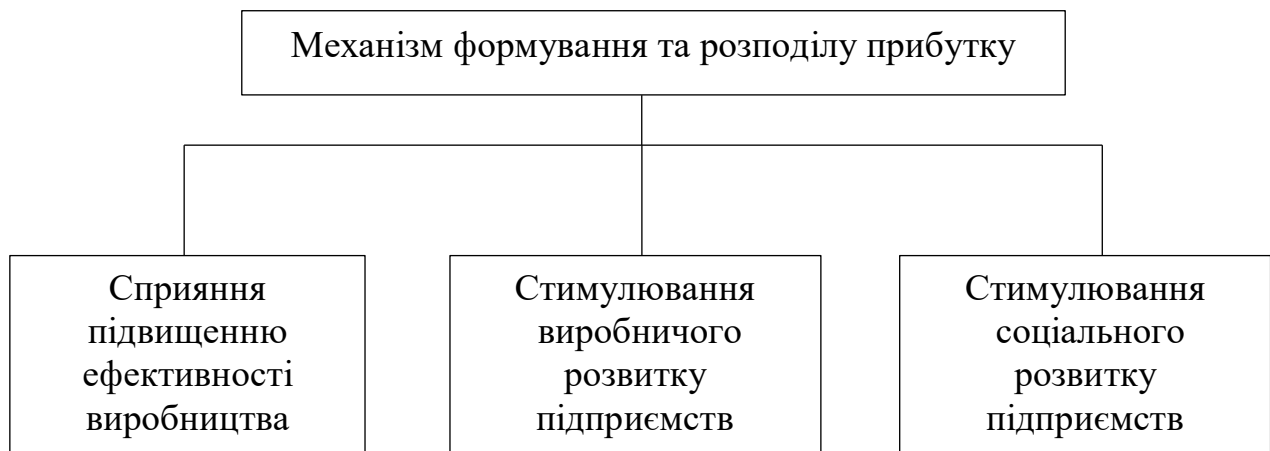


Рис 1.2 – Рекомендований механізм формування та розподілу прибутку

Фінансова діяльність охоплює операції із змінами в обсягах і структурі власного та позикового капіталу підприємства. Інвестиційна діяльність стосується придбання чи продажу необоротних активів, а також фінансових інвестицій, окрім грошових еквівалентів. Також прибуток формується шляхом відшкодування витрат на виробничу та комерційну діяльність підприємства. Це включає в себе витрати на матеріали, праці, капітальні витрати, амортизацію та інші види витрат. Після відшкодування всіх витрат, що залишаються, є частина доходу, що називається прибутком. Прибуток може бути отриманий від різних видів діяльності, таких як торгівля, виробництво, надання послуг та ін.

Ключовими завданнями в управлінні формуванням прибутку підприємства є:

- Визначити основні джерела генерування прибутку;
- Максимізація розміру прибутку з огляду на потенціал підприємства;
- Збільшення ринкової вартості компанії;
- Забезпечення ліквідності активів. [11]

Водночас, основними завданнями в управлінні розподілом і використанням прибутку є:

- Забезпечити оптимальний розподіл та використання чистого прибутку;
- Гарантування необхідного рівня доходності на інвестований капітал власникам;
- Сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів для підприємства.[12]

На даний момент існує 2 підходи формування прибутку:

- економічний;
- бухгалтерський.

Згідно з економічним підходом, прибуток розраховується як різниця між виручкою від продажу продукції та сукупними поточними витратами на виробництво і реалізацію. Крім того, в концепції економічного прибутку враховуються також альтернативні витрати, або витрати втрачених можливостей, які базуються на тому, який дохід можна було б отримати, вклавши капітал під відсотки замість використання його у виробничому процесі. Відповідно до бухгалтерського підходу, прибуток формується як різниця між доходами від реалізації продукції (товарів, послуг) та поточними витратами на її виробництво.[11]

При розподілі прибутку, він використовується для поповнення фінансових ресурсів держави та забезпечення фінансування витрат державного бюджету. Цей процес відбувається шляхом сплати підприємствами певної частини свого прибутку у вигляді податку до державного бюджету.

Також прибуток є основою формування фінансових резервів підприємств, які можуть використовувати його для фінансування і розвитку.

Тобто, на першому кроці відбувається розподіл сукупного прибутку між державою і підприємством, шляхом сплати підприємством податку на прибуток або альтернативного єдиного податку. Пропорції такого розподілу прибутку мають вкрай важливе значення для забезпечення потреб як держави, так і самих



суб'єктів господарювання. Встановлення даного співвідношення у розподілі прибутку між державними інтересами та інтересами бізнесу є одним з головних питань фінансової політики, від якого значною мірою залежить прогрес національної економіки.

Наступним кроком є визначення напрямків використання тієї частини чистого прибутку, що залишилася після виконання податкових зобов'язань. Розподіл і напрямки використання чистого прибутку визначаються виключно рішенням самого підприємства. Положення бухгалтерського обліку передбачають облік використання чистого прибутку на формування резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного капіталу, а також інші цілі за рішенням підприємства. Специфіка форм і методів розподілу прибутку зумовлюється низкою факторів: формою власності, технологічним рівнем виробництва, ступенем розвитку бізнесу, а також досягнутими рівнями прибутковості та фінансової стабільності.[13]

Прибуток виконує ряд функцій, які представлені на рис.1.3.

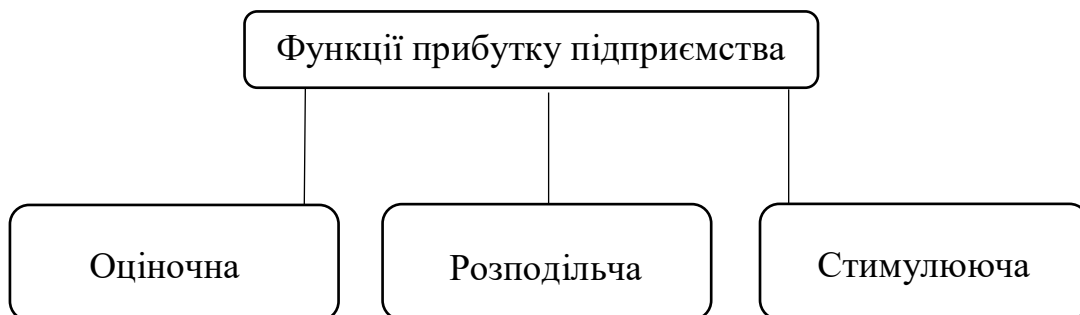


Рис.1.3 – Функції прибутку підприємства

Сенс оціночної функції в тому, що прибуток є узагальнюючим показником ефективності господарювання, раціонального використання ресурсів, успішності управління. За розміром прибутку визначається рентабельність підприємства.

Зміст розподільчої функції полягає в тому, що прибуток виступає основою формування та розподілу доходів між різними учасниками економічних відносин.

Стимулююча функція працює тоді, коли прибуток є головним мотивом здійснення підприємницької діяльності, стимулом до впровадження інновацій, підвищення продуктивності праці, максимізації ефективності виробництва.[1]

Важливою роллю прибутку в діяльності підприємства є вплив на фінансову стійкість підприємства та його здатність до інвестування та розвитку. Прибуток є головним внутрішнім джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємства. Частина нерозподіленого прибутку спрямовується на формування резервного капіталу, який забезпечує "подушку безпеки" для покриття збитків та непередбачених витрат. Підприємство спрямовує його частину на виконання своїх фінансових зобов'язань перед банками та іншими кредитними організаціями, а також на виплати акціонерам і інвесторам відповідно до взятих на себе зобов'язань. Саме зростання прибутковості безпосередньо веде до підвищення рівня рентабельності активів та капіталу. Більш прибуткова діяльність забезпечує формування грошових потоків для своєчасного погашення кредитів та інших зобов'язань.

Крім того, прибуток є одним з головних джерел фінансування розширення діяльності підприємства, реконструкції, модернізації чи оновлення виробничого обладнання. Однак для забезпечення фінансової стійкості важливим є не лише абсолютний розмір отриманого прибутку, а й його рівень відносно вкладеного капіталу або понесених витрат, тобто показники рентабельності, які характеризують прибутковість діяльності підприємства.[14]

На мою думку, важливою є роль прибутку у забезпеченні інвестиційної привабливості підприємства. Наприклад, високий рівень прибутковості є показником ефективного використання ресурсів, правильного планування та якісного управління підприємством. А це завжди привертає увагу потенційних інвесторів як ознака якісного та перспективного бізнесу. Високоприбуткові компанії мають більший запас фінансової стійкості, вищі показники ліквідності та платоспроможності – а це знижує ризики для інвесторів.

Також зароблений прибуток можна використовувати для розвитку бізнесу, впровадження нових технологій та розширення ринків збуту. Відомо, що саме

прибуток є основним внутрішнім джерелом інвестиційних ресурсів для збільшення виробничих потужностей - будівництва нових цехів, придбання обладнання, розширення асортименту продукції і т.д. Реінвестування прибутку дозволяє нарощувати масштаби господарської діяльності.

На мою думку, прибуток є не тільки основною метою діяльності будь-якої комерційної організації, а й важливою економічною категорією. Прибуток створює певні гарантії для подальшого існування та розвитку підприємства. Він є найголовнішим показником фінансової діяльності підприємства, його максимізація - одна з головних цілей розвитку фірми.

## 1.2. Методичні підходи до аналізу прибутку підприємства

Аналіз прибутку підприємства - це дослідження отриманого підприємством прибутку або збитку за період як в абсолютній величині, так і у вигляді коефіцієнтів відносно інших фінансових показників. Саме прибуток є основним показником ефективності господарської діяльності підприємства. Його аналіз дозволяє оцінити, наскільки вдало або неякісно компанія використовує наявні ресурси та якою є віддача від інвестицій.

Також результати аналізу прибутку слугують базою для прийняття багатьох управлінських рішень - розподілу доходів, інвестування, нарощування виробництва, оптимізації витрат тощо.

Ключову інформацію для проведення аналізу прибутку можна отримати з фінансової звітності підприємства, зокрема з Форми 2 "Звіт про фінансові результати". Ця форма містить кількісні дані про всі види доходів, сукупний дохід, усі види витрат, загальні витрати, податкові виплати, а також показує суму отриманого чистого прибутку або збитку. Наведені у звіті показники відображають різні аспекти господарської діяльності підприємства і дають змогу всебічно проаналізувати формування його прибутку

Основними методичними підходами до аналізу прибутку є:

- Вертикальний та горизонтальний аналіз фінансових показників;

- Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції;
- Аналіз показників рентабельності;
- Порівняльний аналіз;
- Аналіз коефіцієнтів (R-аналіз).[15]

Розглянемо кожний з підходів детальніше.

Вертикальний та горизонтальний аналіз фінансових показників. Аналіз прибутку починають із дослідження його динаміки, як у загальній сумі, так і в розрізі його складових (горизонтальний аналіз), а потім виявляють структурні зміни (вертикальний аналіз).

Горизонтальний аналіз передбачає порівняння показників за різні періоди для виявлення тенденцій. Для проведення аналізу прибутку створюються аналітичні таблиці, в яких абсолютні показники з фінансової звітності доповнюються відносними значеннями. Іншими словами, в цих таблицях розраховується, на скільки змінилися абсолютні показники в грошовому вираженні та у відсотковому співвідношенні.

Вертикальний аналіз передбачає вивчення структури балансу та звіту про прибутки і збитки. Він дозволяє оцінити питому вагу різних складових активів підприємства у їх загальній сумі за балансом. Зокрема, можна визначити частку оборотних коштів, основних засобів, нематеріальних активів у сукупних активах компанії.[16]

Тобто, поєднання горизонтального та вертикального аналізу дозволяє не лише відстежити зміни абсолютних значень прибутку, а й зміни у його структурі з часом. Також цей аналіз дає змогу оцінити ефективність роботи підприємства. А його результати є базою для прогнозування майбутніх значень прибутку та розробки заходів з підвищення прибутковості.

Наступним є факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного детального вивчення впливу різних факторів на формування прибутку підприємства. Він допомагає визначити резерви зростання прибутку та розробити заходи для їх використання.[17]

На розмір прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Тому для визначення ступеня впливу цих факторів проводиться факторний аналіз, тобто комплексно вивчається та вимірюється ступінь впливу кожного фактора на величину результативних показників. Кожен фактор має різний вплив на показники. Розмір прибутку формується під впливом таких факторів: обсяг реалізації продукції, ціни реалізації, собівартість реалізованої продукції, асортимент та структура реалізованої продукції та інші операційні доходи і витрати.

Методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства:

- метод ланцюгових підстановок;
- метод абсолютних різниць;
- метод відносних різниць;
- індексний метод;
- метод інтегрування;
- метод логарифмування.

Різні методи факторного аналізу прибутку можуть відрізнятися підходами та алгоритмами розрахунків, проте в кінцевому підсумку вони повинні надавати однакові результати, оскільки базуються на єдиному принципі. Вибір конкретного методу для проведення аналізу залежить від поставлених завдань та цілей, які ставить перед собою підприємство.

Отже, факторний аналіз передбачає розрахунок впливу кожного фактора на зміну прибутку. Це дозволяє виявити найбільш вагомі резерви підвищення прибутковості та розробити конкретні заходи для їх використання. [18]

Аналіз показників рентабельності. Аналіз показників рентабельності є важливим інструментом для оцінки прибутковості підприємства та ефективності його діяльності. Рентабельність — це той показник, що є дає характеристику економічної ефективності. Показники рентабельності визначають прибутковість підприємства відносно різних факторів, таких як обсяг продажів, вартість активів, власний капітал тощо.

Існує велика кількість коефіцієнтів рентабельності, і вибір конкретних показників залежить від мети оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Насамперед, слід визначитися з тим, який саме вид прибутку буде використовуватися для розрахунків. Найчастіше застосовуються чотири основні показники прибутку:

- Валовий прибуток - різниця між виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції.
- Операційний прибуток - прибуток від основної операційної діяльності після вирахування адміністративних та збутових витрат.
- Прибуток до оподаткування - загальний прибуток підприємства до сплати податків.
- Чистий прибуток - кінцевий прибуток після сплати всіх податків і зборів.[19]

Вибір конкретного виду прибутку буде залежати від цілей аналізу - чи потрібно оцінити ефективність основного бізнесу, всієї господарської діяльності до оподаткування чи загальну рентабельність із урахуванням оподаткування.

Тлумачать такі основні види показників рентабельності:

1. Показники рентабельності капіталу, а саме: рентабельність сукупного капіталу та рентабельність власного капіталу.
2. Показники рентабельності активів, а саме: рентабельність активів, необоротних активів, основних засобів, оборотних активів.
3. Показники рентабельності реалізації, а саме: рівень валового прибутку, операційного прибутку та рівень чистого прибутку.
4. Витратні показники рентабельності, а саме: рентабельність операційних витрат, витрати звичайної діяльності.

Отже, показники рентабельності допомагають зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (активи, капітал, інвестиції) для генерування прибутку. Це дає змогу оцінити загальну результативність бізнесу.[20]

Наступним є порівняльний аналіз. Порівняльний аналіз прибутку - це вивчення та зіставлення показників прибутку підприємства за різні періоди часу або з іншими підприємствами з метою оцінки динаміки, виявлення тенденцій та резервів підвищення прибутковості. До порівняльного аналізу можна віднести горизонтальний, вертикальний та факторний аналізи, що розглядались раніше, також аналіз-порівняння з конкурентами та трендовий аналіз. Розглянемо детальніше два останніх.

Порівняльний аналіз з конкурентами - зіставлення показників прибутку підприємства з середніми значеннями по галузі або показниками конкуренту. Це дає змогу оцінити відносну прибутковість підприємства, виявити його сильні та слабкі сторони порівняно з конкурентами та визначити шляхи для підвищення ефективності.

Трендовий аналіз дозволяє виявити основні тенденції зміни показників прибутку в динаміці за деякий період часу (роки, квартали). Аналіз допомагає оцінити циклічність та виявити критичні періоди спадів і причини різких коливань.

Результати порівняльного аналізу допомагають виявити сильні та слабкі сторони підприємства з точки зору формування прибутку, спрогнозувати його майбутні значення та розробити заходи для підвищення прибутковості.[21]

Аналіз коефіцієнтів (R-аналіз). Аналіз фінансових коефіцієнтів (або коефіцієнтний аналіз) полягає у розрахунку показників на основі взаємозв'язків між різними статтями фінансової звітності підприємства. Його мета - оцінити фінансовий стан компанії, ефективність її діяльності та результати господарювання шляхом порівняння окремих позицій звітності між собою. Конкретно для прибутку - цей метод дозволяє виявити взаємозв'язки між прибутком та різними факторами, що впливають на його формування.

Загалом, цей аналіз дозволяє кількісно оцінити, наскільки прибуток залежить від цін, обсягів, асортименту та інших показників. Це допомагає виявити найбільш суттєві резерви зростання прибутковості для конкретного підприємства.[22]

Аналіз прибутку є важливою складовою оцінки ефективності діяльності підприємства. Існують різноманітні методичні підходи до здійснення такого аналізу, кожен з яких має свої особливості, переваги та сфери застосування. Різноманітність методичних інструментів аналізу прибутку дає змогу комплексно вивчити процес його формування, виявити резерви зростання та розробити ефективні заходи з підвищення прибутковості підприємства.

1.3. Теоретико-методичні підходи щодо підвищення ефективності формування прибутку підприємства.

В умовах ринкової економіки прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Підвищення ефективності формування прибутку є одним з ключових завдань для забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Розглянувши до цього фактори, що впливають на прибуток підприємства та його формування, можна зробити висновок, що фактори які може контролювати підприємство самостійно – це внутрішні чинники.

Конкретно на формування прибутку з них найбільше впливають:

- обсяг реалізованої продукції;
- ціна на продукцію;
- витрати та собівартість продукції;
- асортимент та структура продукції.[23]

Розглянемо ці фактори детальніше.

Обсяг реалізованої продукції. Він може впливати, як позитивно, так і від'ємно на суму прибутку. Вплив збільшення обсягу реалізації продукції на формування прибутку залежить від її рентабельності. Для прибуткової, рентабельної продукції працює пряма залежність - чим більше обсяг продажів, тим вищим буде отриманий прибуток, оскільки виручка зростає пропорційно обсягам реалізації. Проте якщо продукція є збитковою, тобто її собівартість перевищує ціну реалізації, то збільшення обсягу реалізованої продукції



призводить до зменшення суми прибутку, що був отриманий від реалізації рентабельної продукції. Також більші обсяги реалізації дають можливість збільшити суму чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.[24]

Ціна на продукцію. Ціна визначає розмір виручки від продажів при заданому обсязі реалізації. Чим вища ціна, тим більша буде виручка, а отже, і потенційний прибуток. На даний момент в умовах ринку підприємство самостійно встановлює ціну на свою продукцію. Воно повинно встановлювати таку ціну на продукцію, яка з одного боку буде зручною для споживачів, а з іншого боку - забезпечуватиме достатній рівень прибутковості для покриття витрат на виробництво та реалізацію, а також для отримання прибутку, необхідного для розвитку та вдосконалення виробництва. Завищена ціна може знизити попит на продукцію і, як наслідок, обсяг реалізації. Це негативно позначиться на загальному прибутку.[25]

Витрати та собівартість продукції. Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: чим нижчою є собівартість за інших рівних умов, тим більшу частину виручки від реалізації становитиме прибуток. І навпаки, зростання собівартості продукції обмежує потенційний прибуток від її продажу. Без розрахунку собівартості неможливо правильно отримати фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Собівартість продукції визначає нижню межу її ціни. Ціна реалізації повинна перевищувати собівартість, інакше підприємство матиме збитки. Зменшення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим резервом збільшення прибутку від реалізації. А зростання витрат на виробництво продукції, навпаки, підвищує її собівартість і знижує прибуток за інших рівних умов.[26]

Асортимент та структура продукції. Структура товарної продукції може як сприяти зростанню прибутку підприємства, так і стримувати його. Якщо частка більш прибуткових товарів зростає, то й розмір прибутку підвищиться. Проте якщо збільшиться питома вага малорентабельних чи збиткових товарів,

загальний прибуток компанії зменшиться. Під час формування асортименту і структури випуску різних видів продукції підприємству необхідно орієнтуватися, з одного боку, на поточний попит на дані види продукції, а з іншого - найбільш ефективне та максимальне використання трудових, сировинних, технічних, технологічних, фінансових та інших ресурсів, щоб отримати максимальний прибуток.[27]

Тепер розглянемо які саме теоретико-методичні підходи необхідно розглянути для підвищення ефективності формування прибутку підприємства

#### 1. Обсяг реалізованої продукції:

- Оптимізація та нарощення обсягів виробництва та реалізації за допомогою аналізу ринкового попиту, потужностей підприємства та точки беззбитковості;

- Застосування маркетингових інструментів для стимулювання збуту та розширення присутності на ринку;

- Трансформування каналів збуту, пошук нових ринків збуту;

- Грамотна побудова договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;

- Підвищення якості продукції та рівня обслуговування для утримання клієнтів.

#### 2. Ціна на продукцію:

- Ретельне вивчення ринку, попиту, цінової еластичності для якісного ціноутворення;

- Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;

- Кваліфіковане здійснення цінової політики;

- Оптимізація співвідношення "ціна-якість" для максимізації цінності для споживачів;

- Застосування політики знижок та бонусних програм.

#### 3. Витрати та собівартість продукції:

- Всебічний аналіз структури витрат, виявлення можливостей для економії;

- Застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік;

- Впровадження ресурсозберігаючих технологій для скорочення матеріальних та енергетичних витрат;

- Підвищення продуктивності праці, оптимізація чисельності персоналу;

- Контроль та мінімізація непродуктивних витрат (запаси, брак, простої).

#### 4. Асортимент та структура продукції:

- Оптимізація товарного портфеля з акцентом на високорентабельні види продукції;

- Диверсифікація асортименту для охоплення нових сегментів ринку;

- Своєчасне оновлення асортименту, виведення застарілих позицій;

- Впровадження продуктових інновацій для підвищення конкурентоспроможності;

- Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів. [10].

#### 1.4. Вплив зелених підходів на формування прибутку в металургійній промисловості: міжнародний аспект

Зелена економіка – це та економіка, яка базується на тому, що вона не буде створювати зайві відходи. Проте якщо вони вже існують, то вони обов'язково будуть якимось перероблюватися або використовуватися. [28]

Розглянемо завдання екологізації економіки на рис. 1.4.

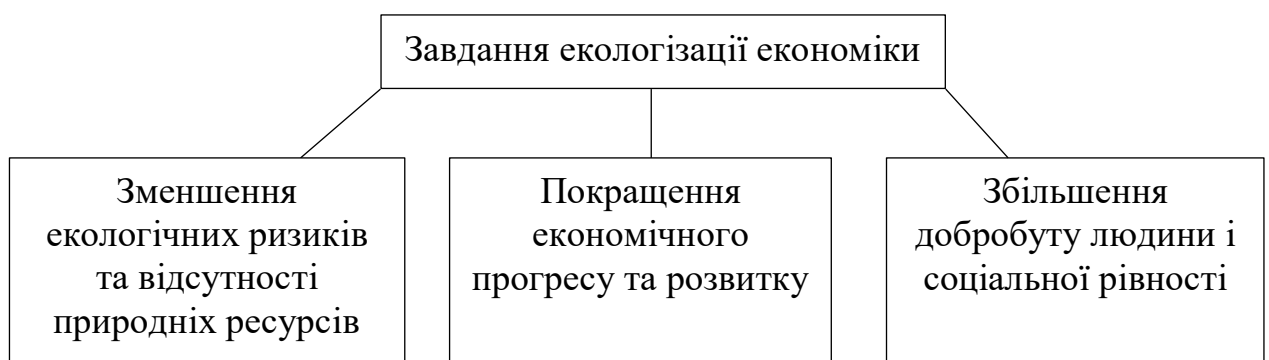


Рис. 1.4 – Завдання екологізації економіки

Зелена економіка для підприємства – це розвиток бізнесу таким чином, який передбачає ефективне використання природних ресурсів, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, впровадження екологічно чистих технологій та виробництво екологічних товарів і послуг.

Взагалі, Україні потрібно ще більше впроваджувати "зелену економіку" через низку причин:

- Складна економічна ситуація та низькі соціальні стандарти.
- Забруднене навколишнє середовище у багатьох регіонах.
- Залежність від імпорту ресурсів та енергоносіїв.
- Неефективне використання енергії на виробництвах.
- Погіршення здоров'я людей та низька якість життя через екологічні проблеми.

Зелене зростання передбачає стимулюванню економічного розвитку та збільшенню виробництва, забезпечуючи при цьому збереження природних активів і раціональне використання ресурсів та екосистемних послуг, від яких залежить загальний добробут суспільства. [29]

Тобто переходячи на "зелений" бізнес та промисловість, Україна може поліпшити економічне становище, енергоефективність, екологію та добробут громадян. Як плюс - це дозволить зменшити залежність від імпорту, створити нові робочі місця та покращити стан довкілля.

З точки зору, того що в роботі розглядається підприємство, пов'язане з металургією, доречно буде розглянути термін – зелена металургія.

Зелена металургія - це загальний напрямок, за яким металургійні підприємства прагнуть зменшити викиди вуглекислого газу (CO<sub>2</sub>) відповідно до європейських цільових значень в рамках Європейського зеленого курсу. Це передбачає проведення модернізації виробництва для переходу на більш екологічні технології. [30]

Протягом кількох останніх років в Європейському Союзі питання боротьби зі змінами клімату стало одним з найголовніших пріоритетів. Наприкінці 2019 року Єврокомісія затвердила документ під назвою

"Європейський зелений курс", а влітку 2021 року прийняла новий пакет законодавчих ініціатив "Fit for 55", які суттєво змінюють різні галузі економіки. Але мета у них спільна: до 2050 року Європа має стати вуглецево-нейтральною, а до 2030 року рівень викидів парникових газів необхідно скоротити на 55% порівняно з 1990 роком. Уряд України, приєднавшись до Європейського зеленого курсу, поставив перед собою ще більш амбітну ціль - знизити такі викиди на 65%. [31]

Іншими словами, металургійні компанії намагаються зробити свою діяльність більш безпечною до довкілля, скоротивши обсяги шкідливих викидів вуглекислого газу шляхом оновлення застарілого обладнання та впровадження сучасних методів виплавки металів.

В Україні переважна більшість сталі, близько 95%, виробляється за допомогою традиційних, але екологічно небезпечних технологій: киснево-конверторної та мартенівської. Проблема в тому, що ці два способи виплавки сталі є одними з найбільш забруднюючих довкілля. В мартенівських печах на виробництво однієї тонни сталі припадає близько 2500 кілограмів викидів вуглекислого газу (CO<sub>2</sub>). А в доменних печах цей показник сягає приблизно 2000 кг CO<sub>2</sub> на тонну сталі.

Тому на території України термін "зелена металургія" використовується всього лише для 4 українських металургійних підприємств - "Дніпросталь" (м. Дніпро), "Дніпроспецсталь" (м. Запоріжжя), "Електросталь" (м. Курахово Донецької обл) та "Азовелектросталь" (м. Маріуполь). [32]

Перші успіхи у впровадженні зеленої металургії продемонстрували скандинавські країни. Швеція та Фінляндія об'єдналися в ініціативу HYBRIT, метою якої є виробництво сталі без використання викопного палива. Замість нього планується застосовувати більш екологічні джерела енергії, зокрема водень. Вже відбулися перші тестові поставки такої "зеленої" сталі. Автомобільний виробник Mercedes Benz має намір використовувати цю екологічну сталь для створення прототипів своїх авто. Компанія Volvo також оголосила про плани співпрацювати з виробниками "зеленої" сталі та

використовувати цей більш дружній до природи метал поряд з традиційною та переробленою сталлю у виробництві своїх вантажівок, обладнання та інших продуктів.

Кліматичні цілі підтримує й Китай - країна, яка виробляє більше половини світового обсягу сталі. Baowu Steel Group - найбільша металургійна компанія Китаю, оголосила про намір досягти нульових викидів до 2050 року. А китайський уряд ставить ще більші завдання - зменшити викиди на 30% до 2030 року. Варто зазначити, що металургія Китаю значною мірою базується на використанні вугілля як палива та застосуванні традиційної доменної плавки. Тому перехід гігантських сталеливарних підприємств на "зелені" технології видобутку сталі стане величезним викликом для цієї країни. [33]

#### Висновки до розділу 1

Отже, прибуток є головним показником успішної господарської діяльності підприємства, що відображає ефективність використання ресурсів та віддачу від інвестицій. Він виконує низку ключових функцій: оціночну, розподільчу, стимулюючу, а також забезпечує фінансову стійкість, інвестиційну привабливість та можливості для розвитку бізнесу.

Для всебічного аналізу процесу формування прибутку існують різноманітні методичні підходи: горизонтальний та вертикальний аналіз, факторний аналіз, аналіз рентабельності, порівняльний аналіз, R-аналіз та прогнозування. Вони дозволяють виявити резерви зростання прибутку та розробити ефективні заходи для підвищення прибутковості.

Основними важелями впливу на прибуток є оптимізація обсягів виробництва та збуту, застосування ефективних цінових стратегій, впровадження управління витратами та оптимізація асортиментного портфелю. Доцільно застосовувати маркетингові інструменти, управлінський облік, інновації, ресурсозберігаючі технології тощо.

В контексті екологізації економіки значну увагу необхідно приділяти впровадженню принципів "зеленої металургії". Це передбачає модернізацію застарілого обладнання та переходу на більш екологічні технології виплавки металів для скорочення викидів вуглекислого газу. В Україні лише невелика частка металургійних підприємств використовує сучасні "зелені" методи, тоді як провідні світові виробники активно працюють над переходом до вуглецевої нейтральності у відповідності до Європейського зеленого курсу.

Загалом, для забезпечення стійкого розвитку підприємству необхідно комплексно аналізувати процес формування прибутку та постійно шукати резерви для підвищення його ефективності.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### ПАТ “ІНТЕРПАЙП НТЗ”

##### 2.1. Характеристика ПАТ “Інтерпайп НТЗ”

Публічне акціонерне товариство "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний завод" є одним з найбільших виробників сталевих труб в Україні та світі. Його історія починається з початку 1990-х років, коли в країні відбувалися значні зміни в економіці та промисловості.

На початку свого існування завод був створений як державне підприємство з метою задоволення потреб вітчизняної промисловості в металургійній продукції. Однак з настанням нових ринкових умов та лібералізацією економіки України підприємство переорієнтувалось на виробництво сталевих труб, які мали високий попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ця зміна виробничої діяльності дозволила підприємству адаптуватися до нових економічних реалій та знайти перспективні напрямки для розвитку бізнесу. Відомо, що саме Інтерпайп НТЗ отримав сертифікати Американського Інституту нафти на право випуску труб нафтового сортаменту першим в СНД. [34]

На даний момент, завод є дуже сучасним і продовжує свій розвиток, збільшуючи обсяги виробництва та розширюючи свою географію присутності на ринках. Завдяки інвестиціям у нові технології та виробничі потужності, підприємство може підтримувати високу конкурентоспроможність на ринку та задовольняти будь-які потреби клієнтів.

Інтерпайп НТЗ виступає ключовим виробничим активом, що виготовляє трубну та колісну продукцію, а Інтерпайп Україна є головним збутовим підрозділом, який реалізує цю продукцію українським споживачам.

Інтерпайп НТЗ та ТОВ "Інтерпайп Україна" функціонують як єдиний виробничо-збутовий комплекс. Вся продукція, вироблена Інтерпайп НТЗ для українського ринку, реалізується через торговельну мережу Інтерпайп Україна.



Інтерпайп Україна, маючи безпосередній контакт з клієнтами, формує замовлення для НТЗ, істотно впливаючи на планування виробництва. Крім того, компанія розробляє та реалізує маркетингову стратегію для продукції НТЗ, організовує логістику доставки товарів від заводу до кінцевих споживачів.

ПАТ "Інтерпайп НТЗ" являє собою сукупність виробничих комплексів, де основні цехи тісно пов'язані між собою технологічними, економічними та комунікаційними зв'язками. Організаційна структура управління компанією побудована за принципом централізації функціональних зв'язків. Така система забезпечує безперервну та злагоджену роботу всіх виробничих підрозділів.

Основне завдання заводу - ефективно вести господарську діяльність та отримувати прибуток. Стратегія компанії зосереджена на кількох ключових напрямках:

- Виробництво безпечної та екологічно чистої залізничної продукції. Це передбачає дбайливе використання ресурсів, мінімізацію впливу на довкілля та фінансування природоохоронних проєктів.
- Створення комфортних і безпечних умов праці для працівників та підрядників. Сюди входить поліпшення виробничих умов, інвестиції в охорону праці, промислову безпеку та заходи з профілактики професійних захворювань, а також соціальний захист персоналу.
- Інвестування в розвиток та навчання співробітників з метою підвищення інтелектуального потенціалу підприємства.
- Сприяння розвитку місцевих громад шляхом інвестицій в інфраструктуру міста та регіону, а також надання благодійної допомоги навчальним та медичним закладам.

Пріоритетними напрямками розвитку є:

- Освоєння нових ринків збуту металопродукції, що дозволить скоротити транспортні витрати і, відповідно, зменшити собівартість. Також передбачається розширення присутності на існуючих ринках збуту.
- Розширення асортименту шляхом розробки та випуску нових видів залізничної продукції, надання вдосконалених послуг підвищеної якості.

Сертифікація продукції згідно міжнародних стандартів для виходу на нові світові ринки.

- Продовження масштабної програми модернізації виробничих потужностей та обладнання. [35]

Відомо, що Інтерпайп НТЗ займає 3 місце в світі у виробництві коліс і бандажів для залізничного транспорту. Виробничі потужності заводу складають більше 1,1 млн. т. сталевих продукції на рік.[34]

Продуктовий ряд:

- Суцільнокатані залізничні колеса для локомотивів, пасажирських та вантажних вагонів.

- Суцільнокатані залізничні колеса для вагонів метро діаметром від 650 до 1269 мм.

- Бандажі діаметром від 690 до 1260 мм.

- Залізничні вісі діаметром від 173 до 203,2 мм та довжиною від 2180 до 2266,95 мм.

- Залізничні колісні пари.

Виробничі потужності підприємства включають в себе:

- лінії для виробництва, обробки, неруйнівного контролю, остаточної обробки коліс, бандажів та вісей.

- колісопрокатна лінія (діаметр від 700 до 1262 мм).

- кільцебандажна лінія (діаметр від 650 до 1250 мм).

- лінія сборки колісних пар.

Виробничі потужності заводу дозволяють випускати понад 1 млн. тонн труб на рік.[36]

Підприємство сертифіковане на відповідність міжнародним стандартам:

- система управління якістю відповідає міжнародним стандартам ISO 9001, API Q1 та IRIS, AAR M 1003.

- система управління довкіллям сертифікована згідно стандарту ISO 14001.

- система управління гігієною та безпекою праці OHSAS 18001.

- колісна продукція відповідає вимогам міжнародних та міждержавних стандартів: UIC – Merkblatt 812-3V, 812-2V, sowie DB BN 918277, AAR M 107, ГОСТ 10791, ГОСТ 398, ДСТУ.[37]

Публічне акціонерне товариство "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний завод" має широку географію ринків збуту своєї продукції. Крім задоволення потреб внутрішнього українського ринку, роблячи поставки в усі регіони країни, компанія також активно працює на експортних напрямках.

Продукція Інтерпайп Нижньодніпровського Трубопрокатного заводу має високий рівень конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Близько 70% виробленої продукції експортується у понад 80 країн світу

Основними експортними ринками є країни ЄС, СНД, Близького Сходу і Північної Африки, Північної та Південної Америки. Труби заводу використовуються у нафтогазовій промисловості, машинобудуванні, будівництві та інших галузях. [38]

Водночас, "Інтерпайп НТЗ" утримує лідируючі позиції на внутрішньому ринку України. Будучи одним з найбільших вітчизняних виробників безшовних труб, продукція компанії широко використовується в різноманітних галузях промисловості країни.

На території України продукція Інтерпайп НТЗ користується значним попитом та також відповідає українським стандартам якості, що дозволяє застосовувати її в різних промислових процесах.

Інтерпайп НТЗ приділяє велику увагу розвитку внутрішнього ринку збуту, співпрацюючи з провідними підприємствами різних галузей економіки України. Компанія пропонує клієнтам комплексні рішення, технічну підтримку та консультації.

Також, для оцінки поточного стану підприємства, визначення його конкурентних переваг та можливих ризиків, доцільно провести SWOT-аналіз (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз підприємства Інтерпайп НТЗ

<i><b>Сильні сторони</b></i>	<i><b>Слабкі сторони</b></i>
Широкий асортимент продукції (безшовні труби, залізничні колеса, бандажі, осі)	Залежність від імпорту сировини та енергоносіїв
Досвідчені кваліфіковані кадри та потужний виробничий потенціал	Нестабільні фінансові показники
Експортна орієнтованість	Жорстка конкуренція з боку зарубіжних виробників труб
Визнаний бренд та репутація	Високі виробничі витрати через значну енергоємність виробництва
<i><b>Можливості</b></i>	<i><b>Загрози</b></i>
Модернізація виробництва та впровадження інноваційних технологій	Нестабільна політична та економічна ситуація в країні
Освоєння нових ринків збуту в перспективних регіонах	Посилення конкуренції з боку зарубіжних виробників
Розширення продуктового портфелю	Коливання цін на сировину та енергоресурси на світових ринках
Підвищення енергоефективності виробництва	Торгові обмеження та митні бар'єри на зовнішніх ринках

Наявність потужного виробничого потенціалу, досвідчених кадрів та визнаного бренду створюють міцну базу для ефективної роботи та отримання високих доходів. Водночас, залежність від імпортової сировини, нестабільні фінансові показники та висока енергоємність виробництва значно обмежують можливості нарощування прибутків.

Модернізація виробництва, впровадження інновацій та енергоефективних технологій, виведення на нові ринки та диверсифікація асортименту продукції є перспективними можливостями для підвищення рентабельності та зміцнення фінансового стану підприємства.

Водночас загрози політичної та економічної нестабільності, жорсткої конкуренції та цінових коливань на ринках сировини і збуту можуть серйозно підірвати прибуткову діяльність, якщо своєчасно не вжити відповідних заходів.

## 2.2. Аналіз формування прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ”

Для аналізу формування прибутку необхідно важливим є розглянути саме такі складові доходів та витрат:

- 1) доходи: виручка від реалізації продукції, робіт та послуг, інші доходи;
- 2) витрати: виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші витрати.[11]

Розглянемо на кінцеві результати аналізу у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Аналіз формування прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ” за 2020 – 2023 роки

Показник	Рік, тис. грн.				Відхилення, тис. грн.		
	2020	2021	2022	2023	2021-2020	2022-2021	2023-2022
Обсягу виручки від реалізації продукції	9470237	8255588	8183093	10402416	-1214649	-72495	2219323
Інші операційні доходи	2628322	4390045	2467827	2124552	1761723	-1922218	-343275
Інші доходи	673765	741127	191333	223132	67362	-549794	31799
Собівартість реалізованої продукції	6803259	7486179	6141754	7682711	682920	-1344425	1540957
Адміністративні витрати	287846	311666	228644	117597	23820	-83022	-111047
Витрати на збут	638686	631535	866300	806755	-7151	234765	-59545
Фінансові витрати	534869	464085	537662	601601	-70784	73577	63939
Інші операційні витрати	2129250	4423560	1641640	1487809	2294310	-2781920	-153831
Інші витрати	2315250	416783	2906673	727945	-1898467	2489890	-2178728

Розглянемо детальний аналіз цих показників за 2020 – 2023 рр..

Рационально буде почати з аналізу обсягу виручки від реалізації продукції. Згідно з фінансової звітністю, у 2020 році виручка склала 9 470 237 000 гривень, у 2021 році цей показник зменшився до 8 255 588 000 гривень, а в 2022 році становить 8 183 093 000 гривень. У 2023 році показник збільшився і став складати 10 402 416 000 грн. Горизонтальний аналіз показує, що виручка

зменшилась на 1 214 649 000 грн. (12,82%) у 2021 році порівняно з 2020 роком, а у 2022 році зменшилась лише на 72 495 000 грн. (0,87%) порівняно з 2021 роком. У 2023 році різниця склала 2 219 323 000 грн. (26,88%). Динаміка обсягу виручки від реалізації продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020-2023 р. в грн. представлена на рис. 2.3. [39]

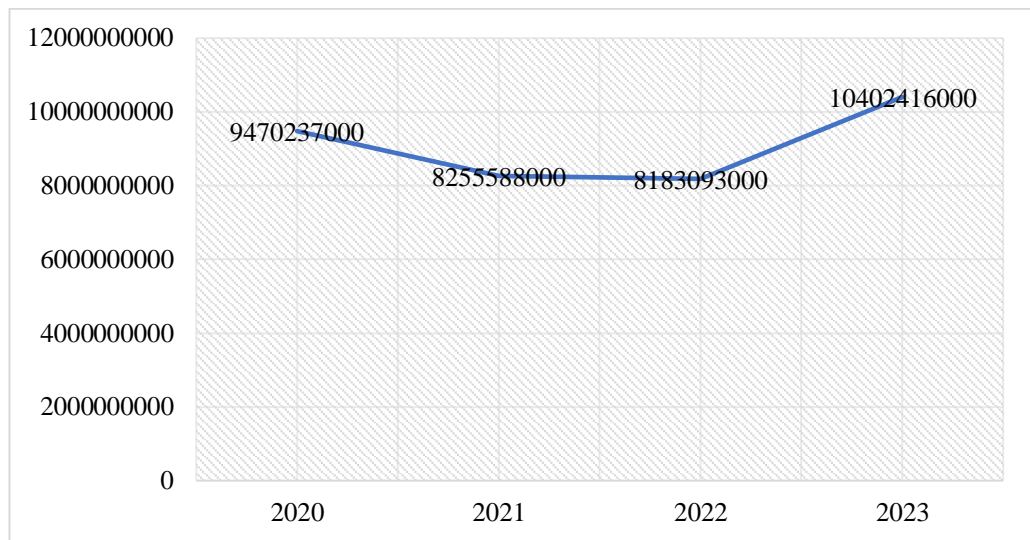


Рис. 2.3 – Динаміка обсягу виручки від реалізації продукції за 2020-2023 рр., грн.

Таку динаміку можна пояснити впливом численних зовнішніх факторів, зокрема пандемією COVID-19, воєнним конфліктом, коливаннями цін на метал та сировину, логістичними викликами. Водночас, зростання виручки у 2023 році може бути пов'язане із відновленням економічної активності, збільшенням попиту та розширенням ринків збуту. Загалом, Інтерпайп НТЗ демонструє стійкість бізнесу та здатність адаптуватися до мінливих умов ринку.

Наступними розглянемо - інші операційні доходи. Це доходи, що отримані в результаті діяльності підприємства, крім реалізації продукції. У 2020 році інші операційні доходи становили 2 628 322 000 грн. Проте наступного, 2021 року, спостерігалось стрімке зростання доходів - вони сягнули 4 390 045 000 гривень. Відбулось дійсно суттєве підвищення на 67%, або 1 761 723 000 грн. Скоріш за все, з'явилися якісь додаткові позитивні чинники, що принесли такі надходження. Однак, у 2022 році тенденція змінилася, і показник зменшився до

2 467 827 000 грн. Відносно 2021 року результат зменшився на 40,12%, або 1 742 218 000 грн. У 2023 році інші операційні доходи склали 2 124 552 000 грн. Тобто результат знову зменшився на 343 275 000 грн. або на 13,91%. Динаміка інших операційних доходів продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. представлена на рис. 2.4. [39]

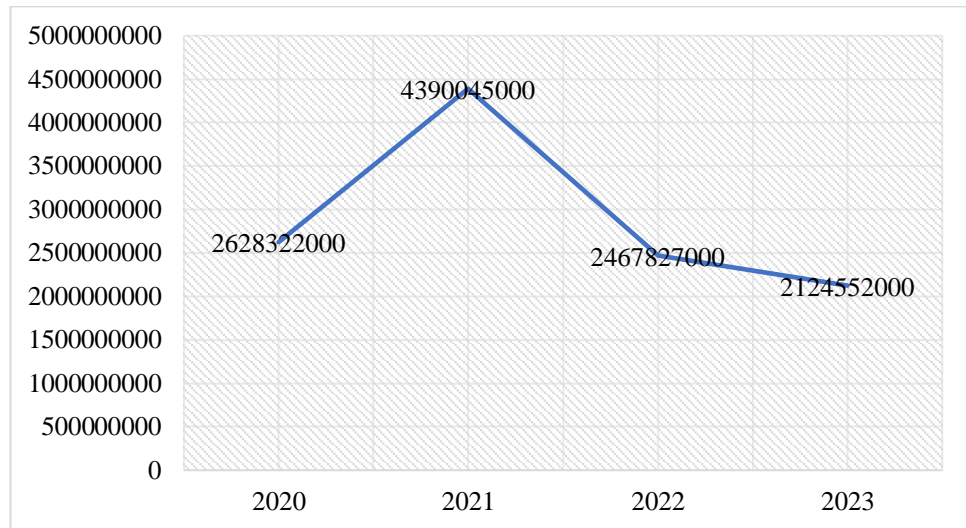


Рис. 2.4 – Динаміка інших операційних доходів за 2020-2023 рр., грн.

Такі сильні стрибки вгору і вниз показують, що ці доходи дуже нестабільні та залежать від якихось разових подій чи обставин. Їх важко спрогнозувати. А це посилює нестійкість загальних фінансових результатів підприємства.

Тепер необхідно проаналізувати інші доходи (надзвичайні чи непередбачувані доходи, які не належать до основної діяльності). У 2020 році їх обсяг становив 673 765 000 грн. Наступного, 2021 року, спостерігалось зростання до 741 127 000 гривень. Річний приріст складав 67 362 000 грн. (9,99%). Проте у 2022 році ситуація драматично змінилася - інші доходи різко скоротилися до 191 333 000 грн. Їхнє падіння складало 549 794 000 грн. (74,18%). Таке стрімке падіння свідчить про вплив негативних обставин та непередбачуваних факторів. У 2023 році інші доходи склали 223 132 000 грн. Тобто показник знову виріс на 31 799 000 грн. (16,61%). Динаміка інших доходів продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. представлена на рис. 2.5. [39]

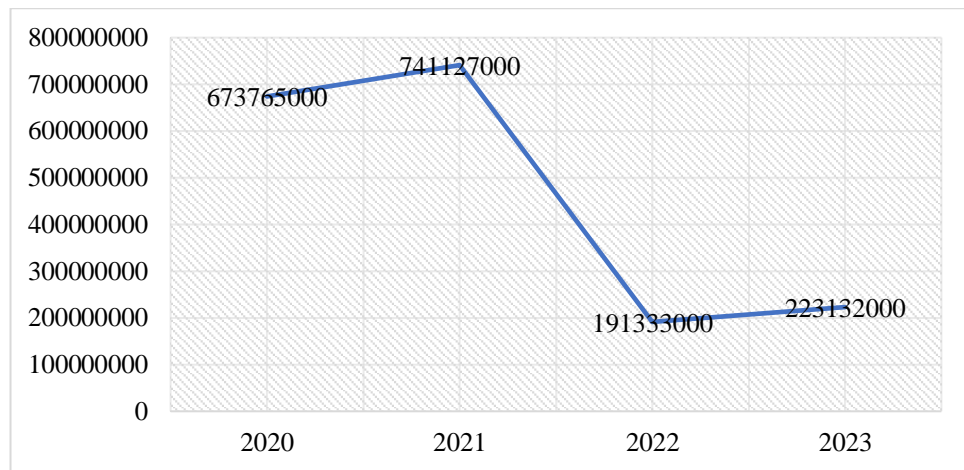


Рис. 2.5 – Динаміка інших доходів за 2020-2023 рр., грн.

Загалом динаміка інших доходів підприємства демонструє високу мінливість та непередбачуваність. Їх величина може помітно змінюватися з року в рік, що пояснюється нерегулярним характером цих надходжень.

У досліджуваному періоді спостерігалася нестабільна динаміка основних доходних статей підприємства. Виручка від реалізації продукції після зниження у 2021-2022 роках значно зросла у 2023 році. Інші операційні доходи продемонстрували стрімке зростання у 2021 році, але потім знизилися у 2022-2023 роках. Різкі коливання були притаманні також іншим доходам - їх обсяг збільшився у 2021 році, проте у 2022 році вони істотно зменшилися через вплив негативних чинників.

Загалом, незважаючи на періодичні позитивні показники в окремих статтях доходів, підприємство стикалося зі складною ситуацією в плані генерування доходів від основної діяльності та збереження стабільних джерел надходжень. Це могло бути пов'язано з посиленням погіршенням ситуації на ринку, впливом зовнішніх чинників та необхідністю адаптації до нових умов ведення бізнесу.

Наступним етапом необхідно розглянути витрати.

Почнемо з аналізу собівартості реалізованої продукції. У 2020 році собівартість виробництва продукції склала 6 803 259 000 грн. Проте вже наступного, 2021 року, ця стаття витрат зазнала суттєвого зростання - на 10% або 682 920 000 грн., сягнувши 7 486 179 000 грн. Скоріш за все, на зростання



собівартості вплинули підвищення цін на сировину та енергоносії. Однак у 2022 році динаміка витрат на виробництво змінилася. Собівартість продукції скоротилася до 6 141 754 000 грн. Таке зниження на 17,95% або 1 344 425 000 грн. порівняно з результатом 2021 року стало позитивним сигналом щодо підвищення ефективності операційної діяльності підприємства. У 2023 році спостерігалось значне зростання собівартості реалізованої продукції до 7 682 711 000 грн. Порівняно з 2022 роком, коли цей показник становив 6 141 754 000 грн, відбулося підвищення на 1 540 957 000 грн, або на 25,08%. Підвищення собівартості на чверть у 2023 році значно знизило рентабельність виробництва. Розглянемо динаміку собівартості реалізованої продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ” за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.6. [39]

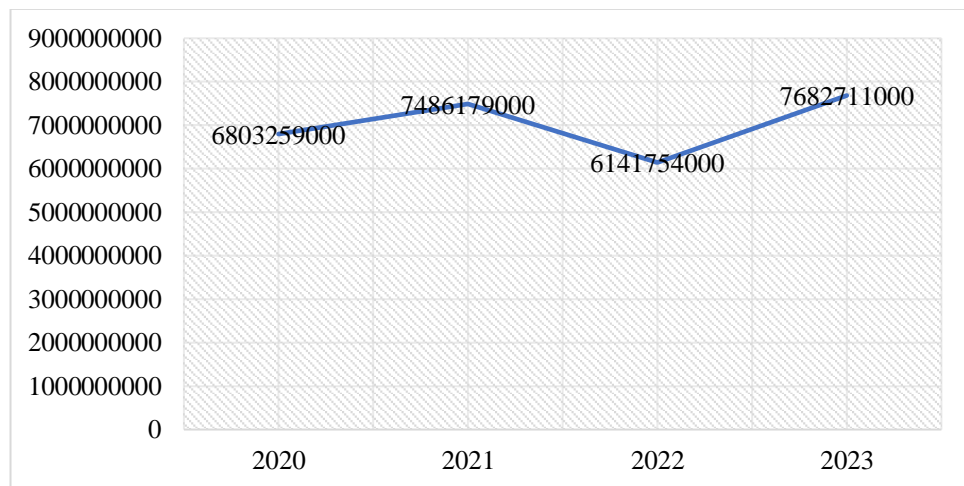


Рис. 2.6 – Динаміка собівартості реалізованої продукції за 2020-2023 рр., грн.

Значні коливання собівартості продукції за досить короткий проміжок часу (2020 – 2023 роки) засвідчують її високу чутливість до змін цінових факторів та необхідність в постійному контролі управління виробничими витратами для забезпечення конкурентоспроможності й прибутковості Інтерпайп НТЗ.

Наступними розглянемо адміністративні витрати. Це витрати, спрямовані на управління та обслуговування підприємства в цілому, які не відносяться безпосередньо до виробничого процесу. У 2020 році показник складав 287 846 000 грн., в 2021 році адміністративні витрати зазнали підвищення на 23 820 000

грн. (8,27%) і стали 311 666 000 грн. Однак у 2022 році адміністративні витрати продемонстрували протилежну динаміку. Показник навпаки скоротився на 83 022 000 грн. (26,63%) і сягнув 228 644 000 грн. Скоріш за все, мала місце оптимізація цієї статті витрат, можливо, за рахунок більш ефективного управління та скорочення непродуктивних видатків. У 2023 році показник адміністративних витрат склав 117 597 000 грн. і різко зменшився на 111 047 000 грн. (48,56%). Розглянемо динаміку адміністративних витрат продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.7.[39,40]

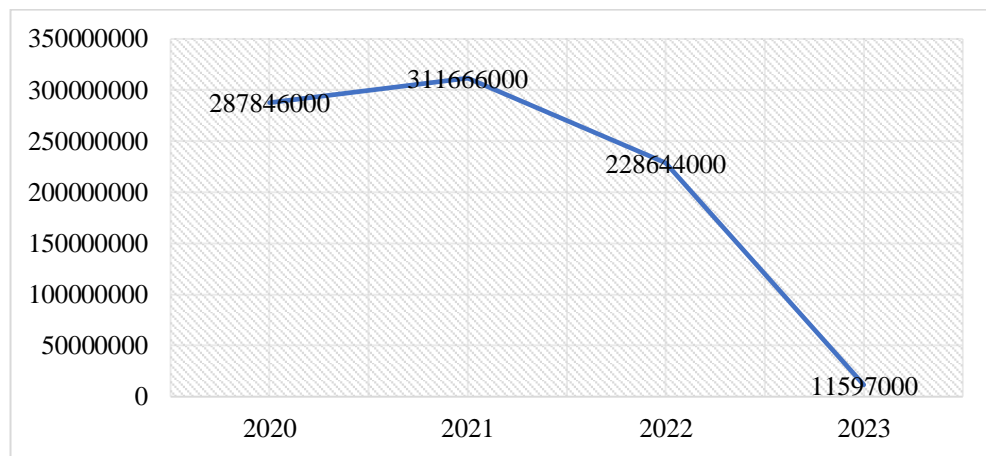


Рис. 2.7 – Динаміка адміністративних витрат за 2020-2023 рр., грн.

Істотні коливання адміністративних витрат свідчать про необхідність їх постійного контролю та пошуку резервів оптимізації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Проте суттєве зниження адміністративних витрат у 2022-2023 роках позитивно вплинуло на фінансові результати підприємства, але водночас викликає питання щодо достатності коштів для належного управління та розвитку в майбутньому.

Тепер розглянемо витрати на збут. У 2020 році ці витрати становили 638 686 000 гривень. Наступного, 2021 року, їх рівень знизився до 631 535 000 грн. Відбулося зменшення на 1,11% або 7 151 000 грн., що може вказувати на реалізацію певних заходів з покращення цієї статті витрат. Проте у 2022 році тенденція змінилася. Спостерігалось різке зростання витрат на збут - на 37% або 234 765 000 грн. порівняно з 2021 роком до показника 866 300 000 грн. Скоріш

за все, підприємство було змушене інвестувати кошти в пошук нових каналів збуту та ринків через загострення конкуренції чи погіршення умов на ринку. У 2023 році витрати на збут знову зменшились на 6,87% або на 59 545 000 грн. і показник склав 806 755 000 грн. Розглянемо динаміку витрат на збут ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.8. [39]

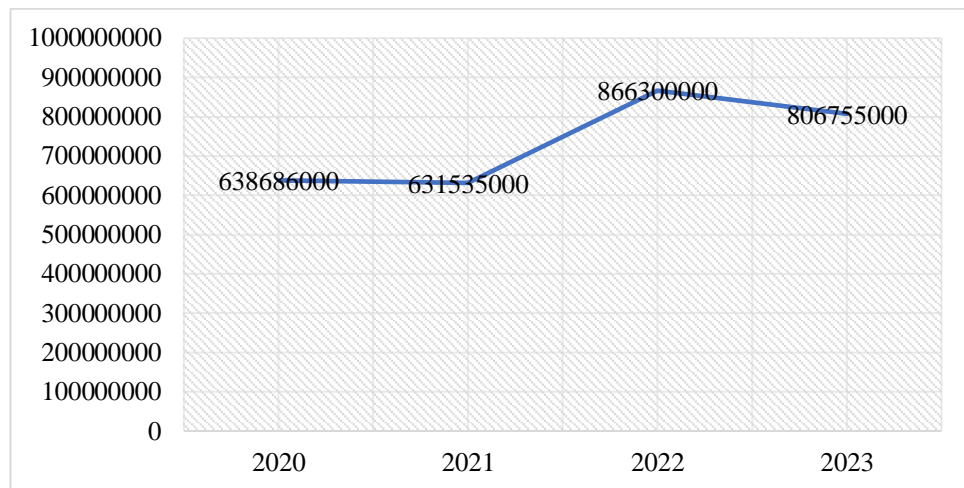


Рис. 2.8 – Динаміка витрат на збут за 2020-2023 рр., грн.

Суттєві коливання витрат на збут засвідчують їх високу волатильність та чутливість до змін ринкової ситуації. Для підприємства необхідно дуже ретельно та якісно контролювати та оптимізувати ці витрати.

Наступними є фінансові витрати. У 2020 році показник склав 534 869 000 грн., у 2021 році - 464 085 000 грн., у 2022 році – 537 662 000 грн., у 2023 році – 601 601 000 грн. Згідно з горизонтальним аналізом, у 2021 році показник зменшився на 70 784 000 грн. (на 13,23%). Така позитивна тенденція може бути наслідком оптимізації боргового портфеля, зниження відсоткових ставок за кредитами чи підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. Проте у 2022 році спостерігається протилежна динаміка, показник збільшився на 73 577 000 грн. (на 15,85%). Скоріш за все виникло погіршення умов кредитування через несприятливу макроекономічну ситуацію. Негативна тенденція продовжилася і у 2023 році показник знову збільшився на 63 939 000

грн. (11,89%). Розглянемо динаміку фінансових витрат ПАТ “Інтерпайп НТЗ” за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.9. [39]

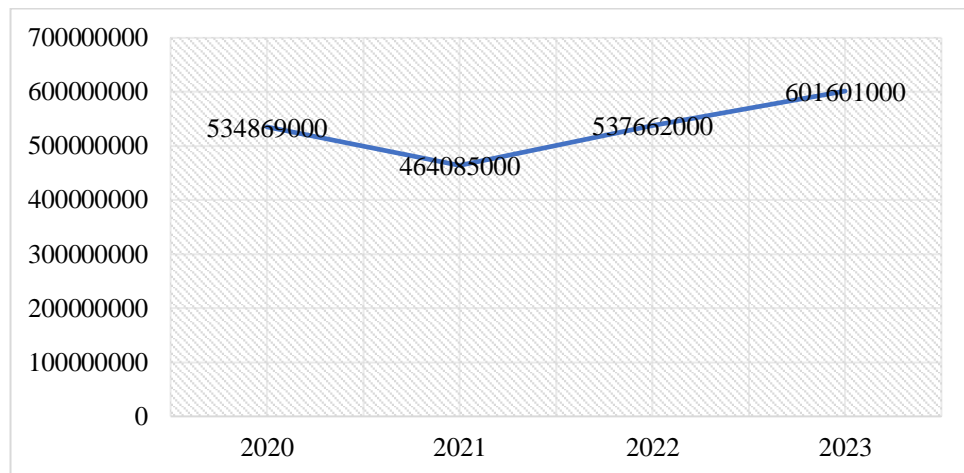


Рис. 2.9 – Динаміка фінансових витрат за 2020-2023 рр., грн.

Значні стрибки фінансових витрат засвідчують їх нестабільність та чутливість до змін у фінансовій сфері. Різкі коливання фінансових витрат можуть негативно позначитися на прибутковості бізнесу, тому потребують пильного моніторингу та своєчасного реагування з боку фінансових менеджерів Інтерпайп НТЗ.

Розглянемо наступний показник – інші операційні витрати. Це витрати, що пов'язані з веденням бізнесу, такі як витрати на персонал, сировину, комунальні послуги та інше. У 2020 році показник складав 2 129 250 000 грн., у 2021 році – 4 423 560 000 грн., у 2022 році – 1 641 640 000 грн., у 2023 році – 1 487 809 000 грн. У 2021 році показник суттєво збільшився майже в 2 рази на 2 294 310 000 грн. (107,7%). Таке різке підвищення могло бути спричинене збільшенням вартості ресурсів, необхідних для виробничої діяльності, або впливом інших несприятливих чинників. Проте у 2022 році інші операційні витрати навпаки зменшилися на 2 781 920 000 грн. (62,88%). Позитивна тенденція продовжилася і в 2023 році, показник знову зменшився на 153 801 000 грн. Розглянемо динаміку операційних витрат ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.10.[39,41]

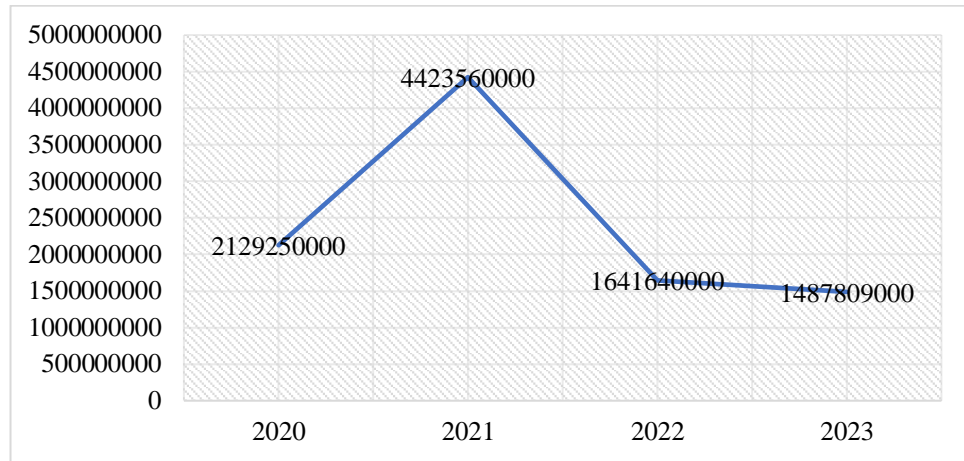


Рис. 2.10 – Динаміка інших операційних витрат за 2020-2023 рр., грн.

Істотні коливання інших операційних витрат у 2021-2023 рр. вказують на нестабільність у цій сфері та ймовірний вплив як позитивних, так і негативних чинників на діяльність підприємства. Значне зростання витрат у 2021 році могло негативно позначитися на фінансових результатах, тоді як їх скорочення у 2022-2023 роках сприяло підвищенню ефективності.

Останнє, що необхідно розглянути є – інші витрати. У 2020 році показник складав – 2 315 250 000 грн., у 2021 році – 4 167 830 000 грн., у 2022 році – 2 906 673 000 грн., у 2023 році – 727 945 000 грн. У 2021 році можна побачити велике зменшення інших витрат на 1 898 467 000 грн. (82%), проте в 2022 році тенденція змінилась і показник знову істотно збільшився на 2 489 890 000 грн. (597%). Такий масштабний ріст вказує на появу непередбачуваних негативних чинників та форс-мажорних ситуацій у 2022 році. У 2023 році показник мав позитивні зміни та суттєво зменшився на 2 178 728 000 грн. (74,95%). Розглянемо динаміку інших витрат ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.11. [39]

Такі істотні коливання показника за такий невеликий проміжок часу є ненормальними. Надмірна нестабільність інших витрат помітно позначається на фінансових результатах діяльності. Тож стабілізація та мінімізація цих витрат має стати одним із пріоритетів для керівництва підприємства.

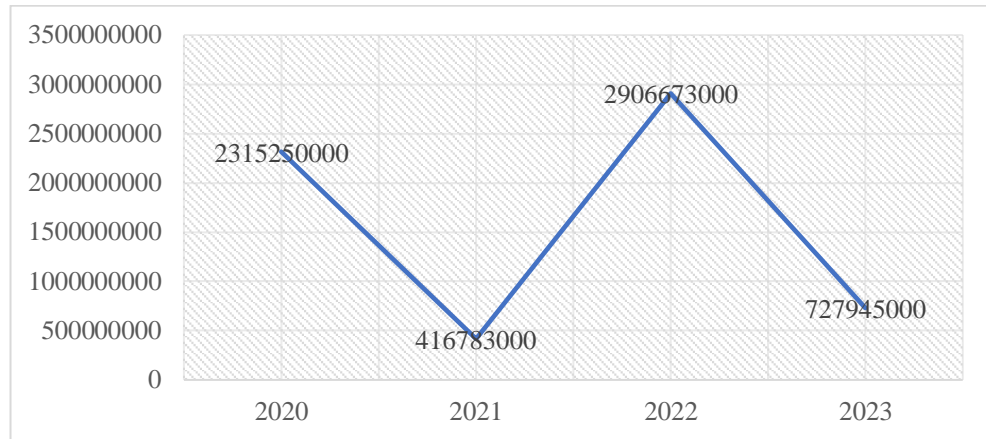


Рис. 2.11 – Динаміка інших витрат за 2020-2023 рр., грн.

Протягом аналізованого періоду спостерігалася нестабільна та мінлива динаміка більшості витратних показників підприємства. Собівартість реалізованої продукції після зростання у 2021 році скоротилася у 2022 році, але у 2023 році різко зросла на 25,08%, що негативно вплинуло на рентабельність виробництва. Адміністративні витрати підвищилися у 2021 році, проте у 2022-2023 роках стрімко знизилися. Витрати на збут дещо зменшилися у 2021 році, але істотно зросли у 2022 році через необхідність інвестувати у пошук нових ринків збуту. Фінансові витрати скоротилися у 2021 році, але надалі демонстрували зростання через погіршення умов кредитування. Інші операційні витрати різко зросли у 2021 році, проте у 2022-2023 роках відбулося їх суттєве скорочення. Найбільшу мінливість показали інші витрати - їх обсяг був мінімальним у 2021 році, але у 2022 році стрімко зріс через вплив негативних чинників.

Така нестабільність основних витратних статей ускладнює планування та прогнозування діяльності компанії. Керівництву необхідно впроваджувати системні заходи з оптимізації витрат, підвищення ефективності роботи для стабілізації ситуації та мінімізації негативного впливу на фінансові результати.

### 2.3. Аналіз прибутковості ПАТ “Інтерпайп НТЗ”

Прибуток є основною характеристикою ефективності господарської діяльності підприємства у різних сферах: виробничій, збутовій, постачальницькій, інвестиційній, фінансовій. Він формує основу для економічного зростання та розвитку підприємства, зміцнюючи його фінансовий стан і забезпечуючи стабільність фінансових відносини з партнерами.

Для оцінки прибутковості промислових підприємств використовуються різні джерела інформації. Основними з них є офіційна фінансова звітність підприємства за всіма формами. Крім того, важливим джерелом є внутрішня управлінська документація, що стосується процесів формування та використання чистого прибутку на промислових підприємствах.[42]

Для аналізу прибутковості ПАТ "Інтерпайп НТЗ" перш за все необхідно розглянути такі ключові показники, як чистий прибуток (збиток), валовий прибуток (збиток), прибуток (збиток) від операційної діяльності, а також їх динаміку протягом аналізованого періоду. Розглянемо на кінцеві результати аналізу у табл. 2.3. [39]

Таблиця 2.3 – Аналіз ключових показників прибутковості за 2020-2023 рр.

Показник	Рік, тис. грн.				Відхилення, тис. грн.		
	2020	2021	2022	2023	2021-2020	2022-2021	2023-2022
Чистий прибуток	22905	-486412	-1233944	748896	-509317	-747532	1982840
Валовий прибуток	2666978	739409	2041339	2719705	-1927569	1301930	678366
Від операційної діяльності	239518	-237307	1772582	2432096	-476825	2009889	659514

Чистий прибуток (збиток) відображає кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства після сплати всіх податкових зобов'язань, включаючи як прибуток від звичайних операцій, так і надзвичайні доходи чи витрати. Розглянемо цей показник детальніше у фінансовій звітності ПАТ "Інтерпайп НТЗ". У 2020 році підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 22 905 000

грн. Проте наступного, 2021 року, ситуація різко погіршилася, і замість прибутку була зафіксована чиста збитковість на суму -486 412 000 грн., що на 509 317 000 грн. або 2223% гірше, ніж роком раніше. Негативна тенденція продовжилася й у 2022 році - чисті збитки зросли ще на 747 532 000 грн. або 153,68% порівняно з 2021 роком, сягнувши критичного рівня -1 233 944 000 грн. У 2023 році показник нарешті зазнав позитивної зміни і прибуток склав 748 896 000 грн., тобто відбулось збільшення на 1 982 840 000 грн. або 160,6%. [43]

Динаміка чистого прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. представлена на рис. 2.12.

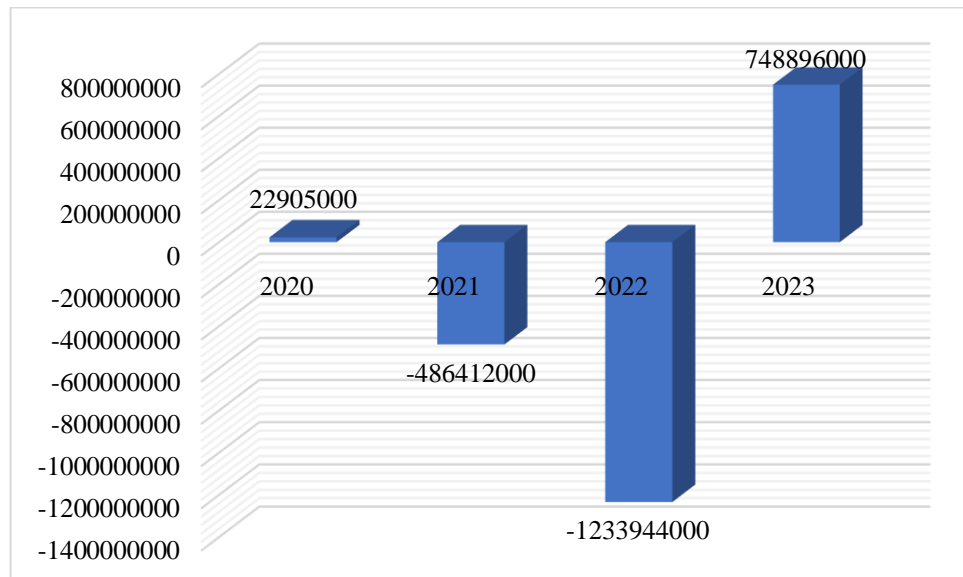


Рис. 2.12 – Динаміка чистого прибутку за 2020-2023 рр., грн.

Наступним розглянемо валовий прибуток. Він є різницею між доходом від реалізації та собівартістю реалізованої продукції. Саме валовий прибуток дозволяє оцінити ефективність продажів. У 2020 році підприємство продемонструвало високий рівень валового прибутку - 2 666 978 000 грн. Однак, у 2021 році ситуація погіршилась, і цей показник зазнав різкого падіння на 72,28% або 1 927 569 000 грн. у порівнянні з попереднім роком, склавши лише 739 409 000 гривень. Проте, у 2022 році вдалося відновити позитивну динаміку - валовий прибуток зріс на 176% або 1 301 930 000 гривень порівняно з 2021 роком і досяг рівня 2 041 339 000 гривень. У 2023 році валовий прибуток продовжував



позитивну тенденцію і збільшився на 678 366 000 грн. (33,23%) і складав 2 719 705 000 грн.

Динаміка валового прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. представлена на рис. 2.13.

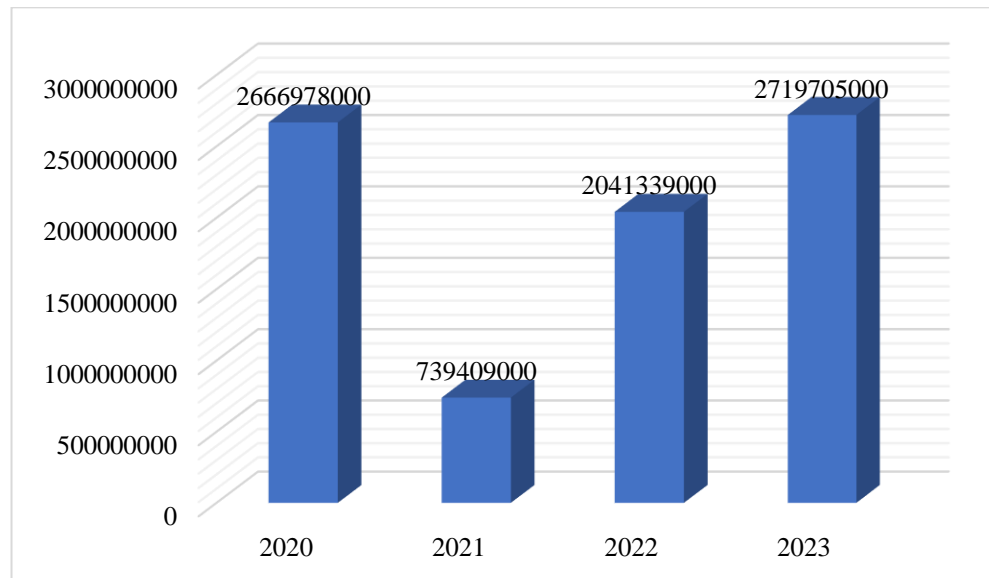


Рис. 2.13 – Динаміка валового прибутку за 2020-2023 рр., грн.

Тепер розглянемо прибуток (збиток) від операційної діяльності. У 2020 році він демонстрував достатньо сприятливе значення 2 239 518 000 гривень. Проте, на жаль, в 2021 році відбувся різкий спад - показник зменшився на 2 476 825 000 грн. (110,5%), отримавши від'ємне значення -237 307 000 грн. Така негативна тенденція могла підірвати фінансову стійкість підприємства. Проте, у 2022 році ситуація змінилась на краще - прибуток від операцій істотно збільшився на 846,95%, та виріс на 2 009 889 000 грн. порівняно з попереднім роком і досягнувши відмітки 1 772 582 000 гривень. До речі, така нестабільність показника свідчить про проблеми, з якими зіткнулося підприємство, проте також демонструє здатність до їх вирішення та швидкого відновлення операційної ефективності. У 2023 році прибуток від операційної діяльності мав позитивну динаміку та показник складав 2 432 096 000 грн., збільшившись на 659 514 000 грн. або на 37,2%.

Динаміка прибутку від операційної діяльності ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. представлена на рис. 2.14.

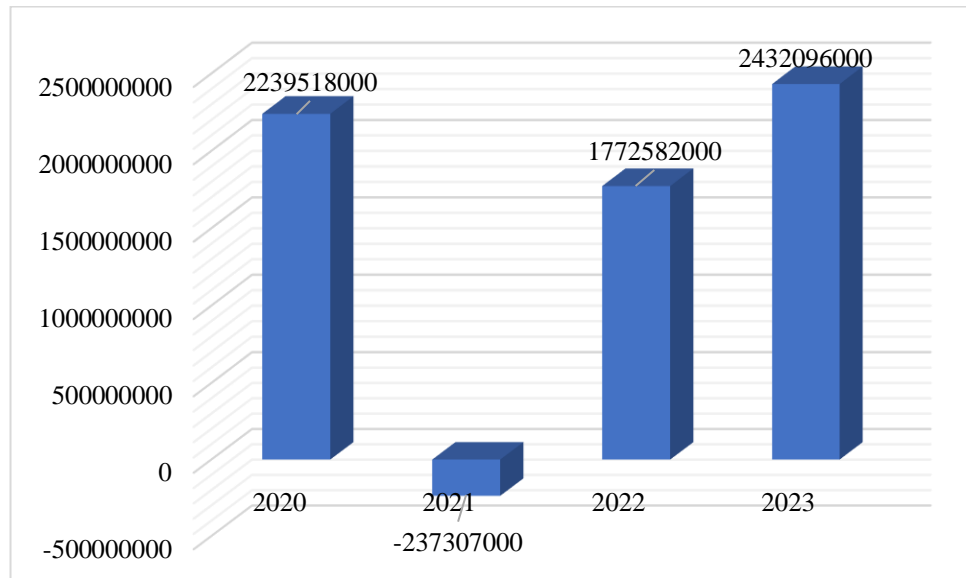


Рис. 2.14 – Динаміка прибутку від операційної діяльності за 2020-2023 рр., грн.

Протягом аналізованого періоду 2020-2022 років ПАТ "Інтерпайп НТЗ" демонструвало нестійку та нестабільну динаміку ключових показників прибутковості. У 2021 році спостерігалось різке погіршення фінансових результатів порівняно з 2020 роком - підприємство зазнало чистий збиток замість прибутку, валовий та операційний прибуток істотно скоротилися. Це могло бути пов'язано з несприятливими ринковими умовами, зростанням витрат та втратою ефективності основних бізнес-процесів. Однак, у 2022 році намітилося певне відновлення прибутковості. Валовий прибуток та прибуток від операційної діяльності продемонстрували значне зростання порівняно з провальним 2021 роком, що може свідчити про адаптацію підприємства до складних умов та оптимізацію виробничих процесів. Проте чистий збиток підприємства став ще більше, залишаючись на критично високому рівні. 2023 рік приніс позитивні зміни - підприємство вийшло на чистий прибуток, валовий прибуток продовжив зростати, а прибуток від операцій також збільшився.

Загалом, спостерігалася велика мінливість усіх розглянутих показників прибутковості, що може свідчити про нестабільність зовнішнього середовища,

вплив непередбачуваних факторів, а також про необхідність вдосконалення системи управління витратами, покращення ефективності діяльності та пошуку нових джерел доходів для забезпечення стійкої прибутковості в довгостроковій перспективі.

Для повної оцінки прибутковості також важливим моментом є аналіз показників рентабельності. Вони відображають не лише абсолютні значення прибутку, а й ступінь ефективності використання ресурсів підприємства для його отримання. Також рівень рентабельності дає змогу порівнювати результативність роботи різних напрямків діяльності, різних видів продукції та інше.

Розпочнемо з аналізу показника, що характеризує рентабельність капіталу.

Рентабельність власного капіталу (ROE) є одним із ключових фінансових показників, який вказує на ефективність власного капіталу для генерації прибутку компанією. Цей показник вимірюється у відсотках і обчислюється як чистий прибуток, отриманий компанією, поділений на середній власний капітал за період, тобто за формулою (2.1).[44]

$$ROE = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\% \quad (2.1)$$

де *ROE* - рентабельність власного капіталу;

*ЧП* – чистий прибуток підприємства;

*ВК* – середній власний капітал.

Як вже відомо, чистий прибуток компанії за 2020 рік склав 22 905 000 грн, за 2021 рік -486 412 000 грн, а за 2022 рік -1 233 944 000 грн., за 2023 рік 748 896 000 грн. Також потрібно взяти дані про середній власний капітал за кожен рік. Середній власний капітал за 2020 рік становив 7 014 899 000 грн, за 2021 рік - 4 996 353 000 грн, а за 2022 рік – 3 380 182 000 грн., за 2023 рік – 4 717 573 000 грн. [39]

$$ROE(2020) = \frac{22\,905\,000}{7\,014\,899\,000} \times 100\% = 0,32\%$$

$$ROE(2021) = \frac{-486\,412\,000}{18\,148\,192\,000} \times 100\% = -9,73\%$$

$$ROE(2022) = \frac{-1\,233\,944\,000}{3\,380\,182\,000} \times 100\% = -36,5\%$$

$$ROE(2023) = \frac{748\,896\,000}{4\,717\,573\,000} \times 100\% = 15,87\%$$

У 2020 році рентабельність власного капіталу ПАТ "Інтерпайп НТЗ" перебувала на вкрай низькому рівні 0,32%, що свідчить про неефективне використання власного капіталу та незадовільну віддачу для власників бізнесу. Настільки мінімальне значення рентабельності практично прирівнюється до беззбитковості й є несприятливим сигналом для інвесторів. Проте вже в 2021 році ситуація ще більше погіршилася - рентабельність зафіксувала від'ємне значення -9,73%. Це означає, що замість очікуваного прибутку підприємство зазнало чистих збитків, які "з'їли" частину власного капіталу. А в 2022 році показник опустився до критичної відмітки -36,5%. Це свідчить про глибоку кризу в діяльності компанії, коли власний капітал акціонерів зменшувався через значні збитки. Причинами такої негативної динаміки могли стати як зовнішні чинники (криза, обмеження попиту), так і внутрішні проблеми неефективного управління витратами, неприбутковість окремих видів діяльності чи інвестицій. Позитивні зміни відбулись у 2023 році, коли рентабельність власного капіталу підвищилась до 15,87%. Проте цей рівень ще залишається недостатнім для забезпечення належної інвестиційної привабливості підприємства.

Значні коливання рентабельності власного капіталу протягом 2020-2023 років свідчать про нестабільність у діяльності ПАТ "Інтерпайп НТЗ". Для покращення ситуації керівництву необхідно впроваджувати заходи з підвищення ефективності використання власних коштів, оптимізації витрат, нарощування обсягів реалізації та фінансових результатів.

Розглянемо динаміку рентабельності власного капіталу ПАТ "Інтерпайп НТЗ". за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.15.

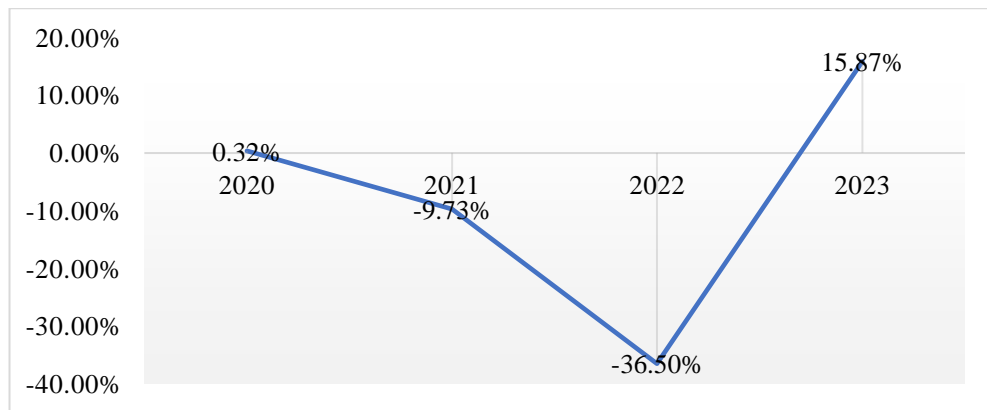


Рис. 2.15 – Динаміка рентабельності власного капіталу за 2020-2023 рр., грн.

Наступним розглянемо показник, що характеризує рентабельність активів.

Рентабельність активів (ROA) - це фінансовий показник, який відображає ефективність використання активів компанією для генерації прибутку. Цей показник вимірюється у відсотках і обчислюється як чистий прибуток поділений на середній балансовий актив компанії, тобто за формулою 2.2. Він дозволяє оцінити, який відсоток прибутку генерується на кожен одиницю активів.[45]

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{БА}} \times 100\% \quad (2.2)$$

де  $ROA$  - рентабельність активів;  
 $\text{ЧП}$  – чистий прибуток підприємства;  
 $\text{БА}$  – середній балансовий актив.

Чистий прибуток компанії за 2020 рік склав 22 905 000 грн, за 2021 рік - 486 412 000 грн, а за 2022 рік -1 233 944 000 грн., за 2023 рік 748 896 000 грн. Також потрібно взяти дані про середній балансовий актив за кожен рік. Середній балансовий актив за 2020 рік становив 19 611 459 000 грн, за 2021 рік – 18 148 192 000 грн, а за 2022 рік - 18 820 075 000 грн., за 2023 рік – 21 575 663 000 грн.[39]

$$ROA(2020) = \frac{22\,905\,000}{19\,611\,459\,000} \times 100\% = 0,116\%$$

$$ROA (2021) = \frac{-486\,412\,000}{18\,148\,192\,000} \times 100\% = -2,68\%$$

$$ROA (2022) = \frac{-1\,233\,944\,000}{18\,820\,075\,000} \times 100\% = -6,5\%$$

$$ROA (2023) = \frac{748\,896\,000}{21\,575\,663\,000} \times 100\% = 3,47\%$$

У 2020 році рентабельність активів ПАТ "Інтерпайп НТЗ" становила лише 0,116%, що є вкрай низьким показником, наближеним до беззбитковості. Такий результат демонструє неефективне використання наявних ресурсів та наявність системних проблем в операційних процесах компанії. Ситуація ще більше погіршилась у 2021 році, коли рентабельність активів зафіксувала від'ємне значення -2,68%, що є тривожним сигналом збиткової діяльності підприємства в цьому періоді. Від'ємна рентабельність свідчить про перевищення сукупних витрат над отриманими доходами, в результаті чого замість прибутку компанія зазнала чистих збитків. У 2022 році негативна тенденція продовжилась - рентабельність активів залишалась від'ємною на рівні -6,5%. Одним з ключових чинників такого результату стала повномасштабна російсько-українська війна, що порушила виробничі зв'язки Інтерпайпу з російським ринком, який був одним з основних для компанії. Додатковий тиск на фінансові показники спричинили економічна криза в Україні та Європі, що призвела до скорочення попиту, а також різке зростання виробничих і логістичних витрат через інфляцію, розрив ланцюгів поставок та інші негативні наслідки війни. Проте, у 2023 році спостерігається різкий позитивний поворот, і рентабельність активів становила 3,47%, що є хорошим показником та вказує на відновлення прибуткової діяльності та ефективне використання активів. Загалом, можна зробити висновок, що підприємство пережило складний період у 2021-2022 роках, коли його діяльність була збитковою, але в 2023 році вдалося стабілізувати ситуацію і повернутися до прибуткової роботи.

Розглянемо динаміку рентабельності активів ПАТ "Інтерпайп НТЗ". за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.16.

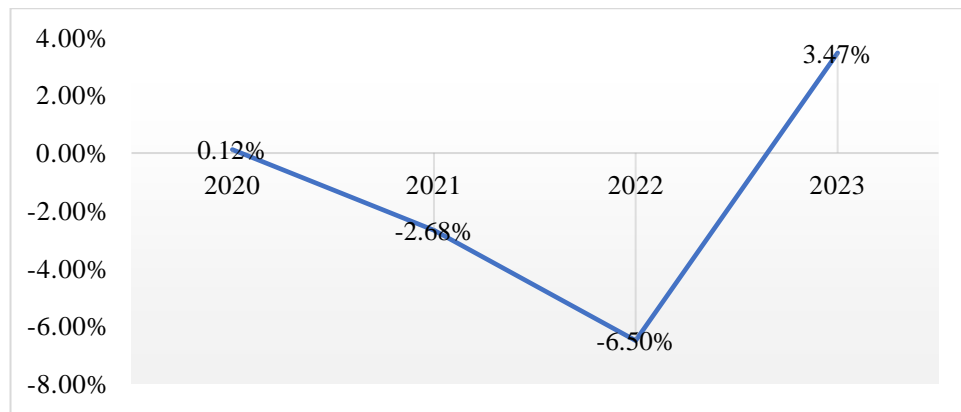


Рис. 2.16 – Динаміка рентабельності активів за 2020-2023рр., грн.

Тепер розглянемо показник, що характеризує рентабельність витрат.

Рентабельність витрат – показник, що характеризує частку грошових доходів на кожну витрачену гривню. Розглянемо саме рентабельність виробничих витрат (собівартості), вона характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства та його здатність генерувати прибуток від операцій з виготовлення продукції. Цей показник розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції і демонструє ефективність використання ресурсів, тобто за формулою 2.3.[46]

$$R_{\text{витр}} = \frac{\text{ВП}}{C} \times 100\% \quad (2.3)$$

де  $R_{\text{витр}}$  - рентабельність витрат;  
 $\text{ВП}$  – валовий прибуток підприємства;  
 $C$  – собівартість реалізованої продукції.

Валовий прибуток за 2020 рік склав 2 666 978 000 грн., у 2021 році 739 409 000 грн., у 2022 році 2 041 339 000 грн., у 2023 році 2 719 705 000 грн. Собівартість реалізованої продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ” у 2020 році складає 6 803 259 000 грн, у 2021 році – 7 486 179 000 грн., у 2022 році – 6 141 754 000 грн., у 2023 році – 7 682 711 000 грн.[39]

$$R_{\text{витр}}(2020) = \frac{2\,666\,978\,000}{6\,803\,259\,000} \times 100\% = 39\%$$

$$R_{\text{витр}}(2021) = \frac{739\,409\,000}{7\,486\,179\,000} \times 100\% = 9,8\%$$

$$R_{\text{витр}}(2022) = \frac{2\,041\,339\,000}{6\,141\,754\,000} \times 100\% = 33,23\%$$

$$R_{\text{витр}}(2023) = \frac{2\,719\,705\,000}{7\,682\,711\,000} \times 100\% = 35,40\%$$

У 2020 році підприємство демонструвало високий рівень рентабельності виробничих витрат - 39%. Це означає, що на кожну гривню, витрачену на виробництво реалізованої продукції, припадало 39 копійок валового прибутку. Такий показник свідчить про ефективну операційну діяльність та оптимальну структуру витрат на виробничі потреби у 2020 році. Проте, у 2021 році ситуація суттєво погіршилася - рентабельність виробничих витрат впала до 9,8%. Зниження цього показника майже в 4 рази може вказувати на зростання виробничих витрат, що не покривалося адекватним підвищенням цін на продукцію, або інші проблеми в операційній діяльності підприємства. У 2022 році спостерігалось певне відновлення рентабельності виробництва - показник зріс до 33,23%. Хоча він і не досяг рівня 2020 року, однак демонструє позитивну динаміку порівняно з провальним 2021 роком. У 2023 році тенденція до зростання продовжилася, і рентабельність виробничих витрат досягла 35,4%, що є дуже позитивним показником і може вказувати на успішну оптимізацію витрат, підвищення продуктивності праці та ефективності використання ресурсів. Коливання рентабельності виробничих витрат у досліджуваному періоді 2020 – 2023 р. вказують на нестабільність зовнішнього середовища та необхідність подальшої оптимізації виробничих процесів для підвищення ефективності використання ресурсів.

Розглянемо динаміку рентабельності витрат ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.17.



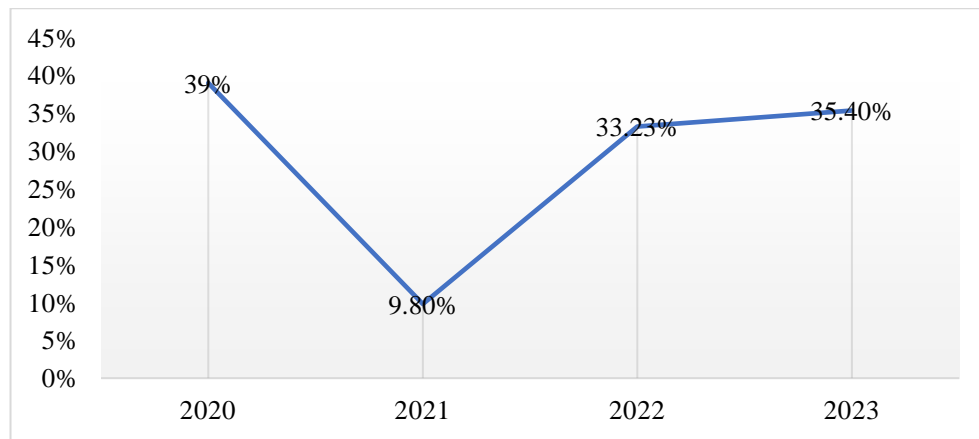


Рис. 2.17 – Динаміка рентабельності витрат за 2020-2023 рр., грн.

Наступним розглянемо показник, що характеризує рентабельність продукції.

Рентабельність продукції - це економічний показник, який відображає прибутковість реалізованих товарів, виконаних робіт чи наданих послуг. Цей показник розраховується як співвідношення прибутку від реалізації (до виплати процентів і податків) до суми витрат на реалізовану продукцію або собівартості реалізованої продукції, тобто за формулою 2.4. [47]

$$R_{пр} = \frac{\Pi}{C} \times 100\% \quad (2.4)$$

де  $R_{пр}$  - рентабельність продукції;

$\Pi$  – прибуток підприємства від реалізації до виплати процентів і податків;

$C$  – собівартість реалізованої продукції.

Згідно з фінансовою звітністю, прибуток компанії від реалізації до виплати процентів і податків за 2020 рік є 63 044 000 грн, за 2021 рік -377 234 000 грн, за 2022 рік -1 480 480 000 грн., за 2023 рік 1 326 541 000 грн. Собівартість реалізованої продукції за 2020 рік складає 6 803 259 000 грн., за 2021 рік – 7 486 179 000 грн., за 2022 рік – 6 141 754 000 грн., у 2023 році – 7 682 711 000 грн.[39]

$$R_{\text{пр}} (2020) = \frac{63\,044\,000}{6\,803\,259\,000} \times 100\% = 0,92\%$$

$$R_{\text{пр}} (2021) = \frac{-377\,234\,000}{7\,486\,179\,000} \times 100\% = -5,03\%$$

$$R_{\text{пр}} (2022) = \frac{-1\,480\,480\,000}{6\,141\,754\,000} \times 100\% = -24,10\%$$

$$R_{\text{пр}} (2023) = \frac{1\,326\,541\,000}{7\,682\,711\,000} \times 100\% = 17,26\%$$

Протягом 2020-2022 років спостерігається стійка негативна тенденція до зниження рентабельності продукції підприємства, що прямо вплинуло на зниження його прибутковості. У 2020 році рівень рентабельності продукції був дуже низьким - 0,92%, що означає незначний прибуток від реалізації продукції у відношенні до її собівартості. У 2021 році ситуація погіршилася - рентабельність продукції стала від'ємною (-5,03%), що свідчить про збитковість операційної діяльності - витрати перевищили виручку. Відповідно це негативно позначилося на загальній прибутковості підприємства. Найгірша ситуація спостерігалася в 2022 році, коли рентабельність продукції досягла критично низького значення - 24,10%. Таке різке падіння призвело до значних збитків від основної діяльності і, безумовно, мало значно негативний вплив на прибутковість Інтерпайп НТЗ. Проте, у 2023 році відбулося різке поліпшення ситуації, і рентабельність продукції становила 17,26%, що є цілком задовільним результатом і свідчить про відновлення прибутковості виробництва та реалізації продукції. Отже, підприємство пережило складний період у 2021-2022 роках, коли його виробничо-збутова діяльність була збитковою. Це могло бути спричинено різними факторами, такими як зростання витрат, низький попит на продукцію, неефективне управління та зовнішніми показниками. Однак у 2023 році вдалося стабілізувати ситуацію та повернутися до прибуткової діяльності

Розглянемо динаміку рентабельності продукції ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.18.

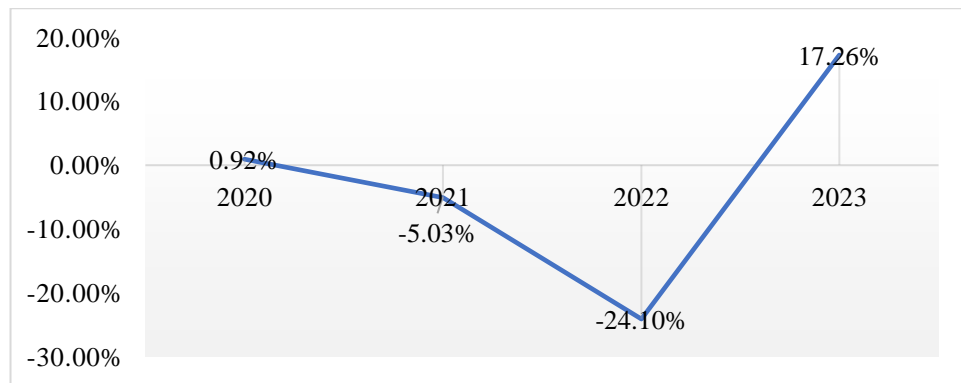


Рис. 2.18 – Динаміка рентабельності продукції за 2020-2023 рр., грн.

Тепер розглянемо показник, що характеризує рентабельність продажу.

Рентабельність продажу – це основний показник, фінансових результатів компанії. Він відображає, наскільки товари, що були реалізовані, окупають витрати на їх виробництво, наприклад — заробітну плату, вартість деталей та комплектуючих, використання енергоресурсів. У більшості випадків коефіцієнт визначається за формулою чистого прибутку, а саме частка чистого прибутку та виручки від реалізації, тобто за формулою 2.5. [48]

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} \times 100\% \quad (2.5)$$

де  $R_{\text{прод}}$  - рентабельність продажу;

$\text{ЧП}$  – чистий прибуток підприємства;

$\text{ВР}$  – виручка від реалізованої продукції.

Чистий прибуток компанії за 2020 рік склав 22 905 000 грн, за 2021 рік - 486 412 000 грн, а за 2022 рік -1 233 944 000 грн., за 2023 рік 748 896 000 грн. А виручка від реалізації 9 470 237 000 грн. у 2020 році, 8 225 588 000 грн. у 2021 році, 8 183 093 000 грн. у 2022 році, 10 402 416 000 грн. у 2023 році. [39]

$$R_{\text{прод}}(2020) = \frac{22\,905\,000}{9\,470\,237\,000} \times 100\% = 0,24\%$$

$$R_{\text{прод}}(2021) = \frac{-486\,412\,000}{8\,225\,588\,000} \times 100\% = -5,91\%$$

$$R_{\text{прод}} (2022) = \frac{-1\,233\,944\,000}{8\,183\,093\,000} \times 100\% = -15,10\%$$

$$R_{\text{прод}} (2023) = \frac{748\,896\,000}{10\,402\,416\,000} \times 100\% = 7,19\%$$

У 2020 році рентабельність продажу була дуже низькою і становила 0,24%. Це означає, що операційний прибуток підприємства був мінімальним порівняно з виручкою від реалізації. Відповідно прибутковість основної діяльності була незначною. Проте ситуація різко погіршилася в 2021 році, коли рентабельність продажів опинилася в критичному стані (-5,91%). Це означає, що витрати на виробництво та реалізацію продукції перевищили виручку, в результаті чого операційна діяльність стала збитковою. У 2022 році негативна тенденція лише посилилася - рентабельність продажів досягла дуже низького рівня -15,10%. Таке різке падіння даного показника сигналізує про серйозні фінансові проблеми в операційній діяльності - значні збитки від реалізації продукції, неможливість окупити витрати на виробництво і збут доходами від продажів. Проте, у 2023 році спостерігається різке покращення ситуації, і рентабельність продажу становить 7,19%, що є цілком задовільним показником та вказує на відновлення прибутковості операцій з реалізації продукції.

Розглянемо динаміку рентабельності продажу ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2022 р. в грн. на рис. 2.19.

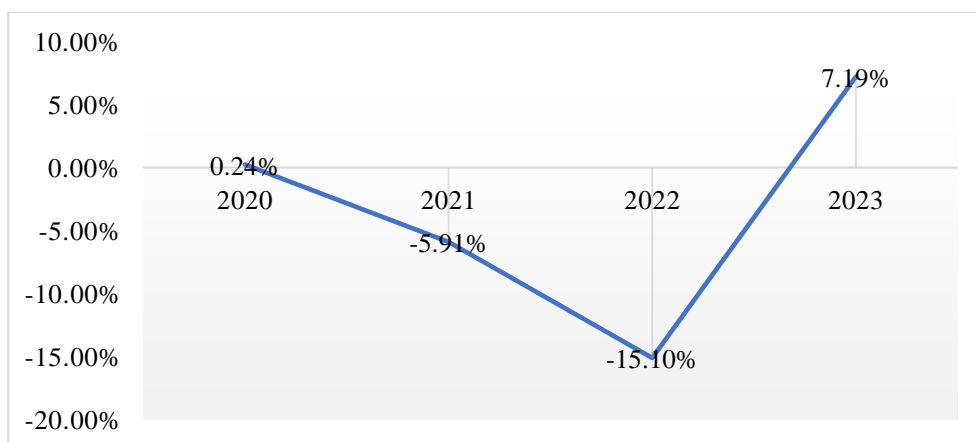


Рис. 2.19 – Динаміка рентабельності продажу за 2020-2022 рр., грн.

## 2.4. Аналіз основних фінансових показників, що впливають на формування прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ”

Як вже відомо, основними фінансовими показниками, що впливають на формування прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ” є:

- Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- Собівартість реалізованої продукції;
- Валовий прибуток;
- Прибуток (збиток) від операційної діяльності;
- Структура капіталу;
- Прибуток (збиток) до оподаткування;
- Показники ліквідності та платоспроможності;
- Чистий прибуток (збиток).

Аналіз деяких з них вже було розглянуто в попередніх підрозділах, тому детально необхідно дослідити - структуру капіталу та показники ліквідності.

Також важливим моментом буде розглянути саме платоспроможність підприємства та його фінансову стійкість. Фінансова стійкість є ключовим чинником, який визначає можливість компанії забезпечувати сталий розвиток бізнесу та зберігати високі показники прибутковості у довгостроковій перспективі. Вона відображає здатність підприємства ефективно здійснювати діяльність, збільшувати обсяги виробництва та реалізації продукції, зберігати рівновагу власних активів і пасивів незважаючи на постійні зміни зовнішнього середовища. А якісний аналіз платоспроможності підприємства дозволяє вчасно оцінити рівень забезпеченості грошовими ресурсами та виявити потенційні проблеми з їх недостатністю, щоб вжити необхідних заходів. [49,50]

Розпочнемо зі структури капіталу. Структура капіталу – це поняття, яке використовується у фінансовому аналізі для позначення співвідношення між позиковими та власними джерелами фінансування, обраного підприємством для реалізації своєї ринкової стратегії. Іншими словами, структура капіталу відображає те, якою мірою компанія покладається на залучені кредитні ресурси

(позиковий капітал) порівняно із власними коштами засновників та нерозподіленим прибутком (власний капітал) для фінансування своєї діяльності та досягнення стратегічних цілей на ринку. Розрахуємо один із основних показників структури капіталу – коефіцієнт заборгованості, тобто за формулою 2.6. [51,52]

$$K_{заб} = \frac{ПК}{ВК} \quad (2.6)$$

де  $K_{заб}$  - коефіцієнт заборгованості;

$ПК$  – позиковий капітал підприємства;

$ВК$  – власний капітал підприємства.

$$\text{Коефіцієнт заборгованості (2020)} = \frac{13\,842\,247\,000}{4\,676\,228\,000} = 2,96$$

$$\text{Коефіцієнт заборгованості (2021)} = \frac{11\,461\,430\,000}{5\,316\,479\,000} = 2,15$$

$$\text{Коефіцієнт заборгованості (2022)} = \frac{15\,533\,551\,000}{4\,346\,690\,000} = 3,57$$

$$\text{Коефіцієнт заборгованості (2023)} = \frac{18\,182\,628\,000}{5\,088\,457\,000} = 3,57$$

У 2020 році коефіцієнт заборгованості становив 2,96, що означає високий рівень позикового капіталу порівняно з власним капіталом. Це могло створювати ефект фінансового важеля, збільшуючи рентабельність власного капіталу, проте водночас збільшувало фінансові ризики і витрати на обслуговування боргу, негативно впливаючи на прибуток. У 2021 році коефіцієнт знизився до 2,15, що свідчить про певне зменшення частки позикових коштів у структурі капіталу. Це могло дещо знизити фінансові ризики, проте зменшило і потенційний ефект фінансового важеля, обмежуючи можливості для зростання рентабельності власного капіталу. Однак, у 2022 році коефіцієнт заборгованості значно зріс до 3,57, що є дуже високим показником і свідчить про надмірну частку позикового капіталу. Це створює суттєвий ризик неплатоспроможності, потребує великих витрат на обслуговування боргу і, негативно впливає на фінансові результати та прибуток підприємства. У 2023 році коефіцієнт заборгованості залишився на

рівні 3,57, що є негативним фактором та вказує на відсутність позитивних зрушень у вирішенні проблеми надмірної заборгованості.

Можна зробити висновок, що підприємство "Інтерпайп НТЗ" має серйозні проблеми з надмірною заборгованістю, особливо в останні два роки. Критично високий рівень коефіцієнта заборгованості створює значні ризики для фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Для покращення ситуації підприємству доцільно оптимізувати структуру капіталу шляхом скорочення залучення позикових коштів та збільшення частки власного капіталу.

Розглянемо динаміку коефіцієнту заборгованості ПАТ "Інтерпайп НТЗ" за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.20.

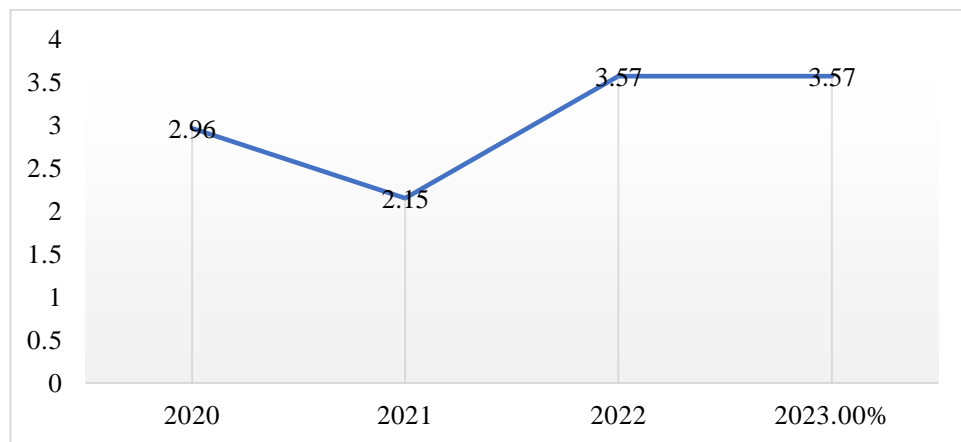


Рис. 2.20 – Динаміка коефіцієнту заборгованості за 2020-2023 рр., грн.

Тепер розглянемо аналіз фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Розглянемо відносні коефіцієнти фінансової стійкості:

- Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) - відношення власного капіталу до валюти балансу (норма  $> 0,5$ ).
- Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами (норма  $> 0,1$ ).
- Коефіцієнт маневреності власного капіталу (норма  $0,2 - 0,5$ ).
- Коефіцієнт фінансової залежності (норма  $1,67 - 2,5$ ).[53]

Розпочнемо з коефіцієнту автономії або фінансової незалежності. Цей показник демонструє, яку частку у сукупних вкладеннях у підприємство становить власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Оптимальне значення показника - більше 0,5.

Коефіцієнт автономії визначається як співвідношення власного капіталу до балансу, тобто за формулою 2.7.[54]

$$K_{авт} = \frac{BK}{B} \quad (2.7)$$

де  $K_{авт}$  – коефіцієнт автономії;

$BK$  – власний капітал;

$B$  – баланс.

$$K_{авт}(2020) = \frac{4\,676\,228\,000}{18\,518\,475\,000} = 0,25$$

$$K_{авт}(2021) = \frac{5\,316\,479\,000}{17\,777\,909\,000} = 0,3$$

$$K_{авт}(2022) = \frac{4\,346\,690\,000}{19\,880\,241\,000} = 0,21$$

$$K_{авт}(2023) = \frac{5\,088\,457\,000}{23\,271\,085\,000} = 0,21$$

У 2020 році коефіцієнт становив 0,25. Це нижче за нормативне значення 0,5, що свідчить про недостатній рівень фінансової незалежності та високу залежність від зовнішніх джерел фінансування. У 2021 році показник дещо покращився до 0,3, проте також не досяг оптимального рівня. Частка власного капіталу у валюті балансу зросла, але підприємство продовжувало значною мірою залежати від позикових коштів. У 2022-2023 роках коефіцієнт автономії знизився до 0,21. Це критично низький рівень, за якого лише 21% загальних джерел фінансування підприємства формується за рахунок власного капіталу, а решта 79% - за рахунок залучених коштів. Така ситуація створює високі



фінансові ризики та вразливість до зовнішніх факторів. Загалом динаміка коефіцієнта була негативною протягом 4 років. Для підвищення фінансової стійкості та незалежності ПАТ Інтерпайп НТЗ необхідно нарощувати власний капітал шляхом реінвестування чистого прибутку та залучення додаткових внесків засновників. Критично низькі значення 0,21 потребують негайного реагування керівництва для оптимізації структури капіталу.

Розглянемо динаміку коефіцієнту автономії ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.21.

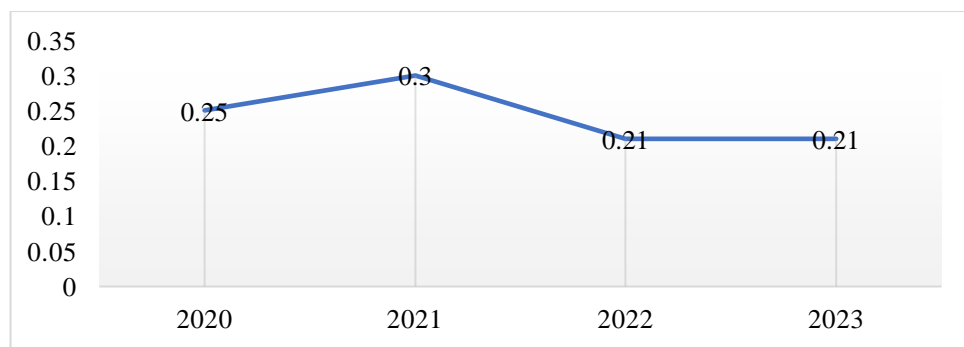


Рис. 2.21 – Динаміка коефіцієнту автономії за 2020-2023 рр., грн.

Наступним розглянемо коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами. Коефіцієнт відображає, яку частку оборотних активів підприємства сформовано за рахунок власного оборотного капіталу. Іншими словами, цей показник демонструє ступінь покриття оборотних активів власними обіговими коштами компанії. Високе значення коефіцієнта свідчить про меншу залежність підприємства від позикових коштів у фінансуванні поточної діяльності.

Коефіцієнт розраховується як співвідношення власних оборотних коштів до оборотних активів за формулою 2.8.[55]

$$K_{\text{забез}} = \frac{ВOK}{OA} \quad (2.8)$$

де  $K_{\text{забез}}$  – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами;

*ВOK* – власні оборотні кошти;

*OA* – оборотні активи.

$$\text{Кзабез (2020)} = \frac{465\,622\,000}{14\,307\,869\,000} = 0,03$$

$$\text{Кзабез (2021)} = \frac{1\,741\,140\,000}{14\,202\,570\,000} = 0,12$$

$$\text{Кзабез (2022)} = \frac{923\,157\,000}{16\,456\,708\,000} = 0,05$$

$$\text{Кзабез (2023)} = \frac{2\,037\,445\,000}{20\,220\,073\,000} = 0,1$$

У 2020 році значення коефіцієнта становило лише 0,03, що є вкрай низьким рівнем. Це означає, що лише 3% оборотних активів підприємства були сформовані за рахунок власних джерел, а решта 97% - за рахунок залучених коштів. Така ситуація створювала високі ризики втрати ліквідності та платоспроможності. У 2021 році показник дещо покращився до 0,12, проте залишався на незадовільному рівні. Частка оборотних активів, профінансованих власними коштами, збільшилася до 12%, але переважна їх частина формувалася за рахунок позикових ресурсів. У 2022 році відбулося погіршення ситуації - коефіцієнт знизився до 0,05, демонструючи критично низький рівень забезпеченості власними оборотними коштами. Лише у 2023 році показник дещо відновився до 0,1, однак усе одно залишався на неприпустимо низькому рівні. Загалом за 4 роки спостерігалася негативна динаміка та хронічний дефіцит власного оборотного капіталу в ПАТ Інтерпайп НТЗ. Це суттєво підвищувало ризики втрати ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Розглянемо динаміку забезпеченості оборотних активів власними коштами ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.22.

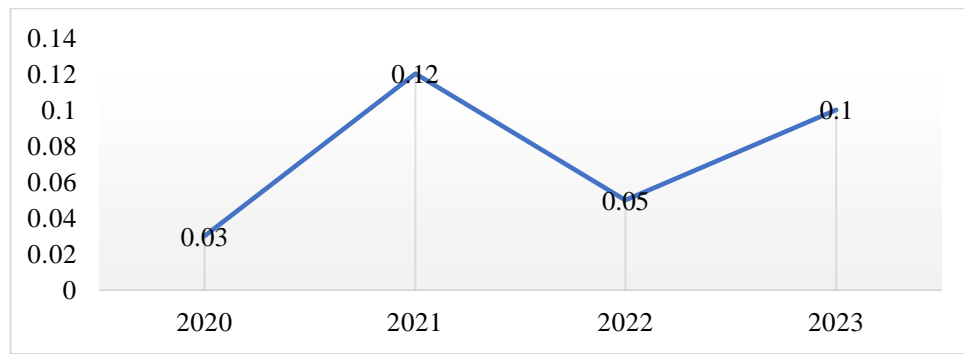


Рис. 2.22 – Динаміка забезпеченості оборотних активів власними коштами за 2020-2023 рр., грн.

Коефіцієнт фінансової залежності. Коефіцієнт фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості підприємства та його спроможності забезпечувати прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. Цей показник є оберненим до коефіцієнта фінансової автономії (незалежності). Розрахунок здійснюється як співвідношення загальної суми залучених джерел фінансування (зобов'язань) до власного капіталу компанії, тобто за формулою 2.9. [56]

$$K_{фзал} = \frac{Б}{ВК} \quad (2.9)$$

де  $K_{фзал}$  – коефіцієнт фінансової залежності;

$Б$  – баланс;

$ВК$  – власний капітал.

$$K_{фзал} (2020) = \frac{18\,518\,475\,000}{4\,676\,228\,000} = 3,96$$

$$K_{фзал}(2021) = \frac{17\,777\,909\,000}{5\,316\,479\,000} = 3,34$$

$$K_{фзал} (2022) = \frac{19\,880\,241\,000}{4\,346\,690\,000} = 4,57$$

$$K_{фзал} (2023) = \frac{23\,271\,085\,000}{5\,088\,457\,000} = 4,57$$

У 2020 році коефіцієнт мав критично високе значення 3,96. Це означає, що на 1 грн власного капіталу припадало 3,96 грн залучених коштів. Така надмірна залежність від зовнішніх джерел фінансування створювала високі фінансові ризики та борги для підприємства. У 2021 році показник дещо знизився до 3,34, що теж залишалося дуже високим рівнем залежності від позикового капіталу. Проте, у 2022-2023 роках ситуація різко погіршилася - коефіцієнт зріс до критичного значення 4,57. Це свідчить про істотну перевагу залучених коштів над власними, яка становила співвідношення 4,57 до 1. Таке вкрай високе боргове навантаження ставило під загрозу фінансову стійкість компанії. Загалом за 4 роки спостерігалася негативна динаміка з різким погіршенням у 2022-2023 рр. Критичні значення 4,57 вимагають негайного вжиття заходів із нарощування власного капіталу, реструктуризації боргів, оптимізації структури капіталу.

Розглянемо динаміку коефіцієнту фінансової залежності ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.23.

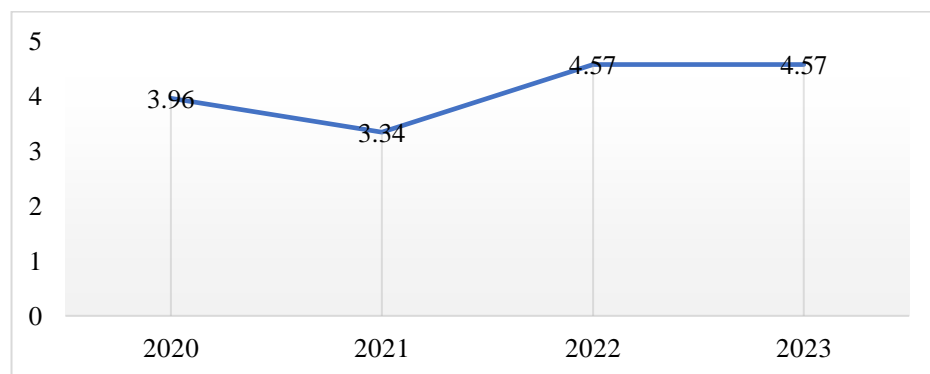


Рис. 2.23 – Динаміка коефіцієнта фінансової залежності за 2020-2023 рр., грн.

Тепер необхідно розглянути коефіцієнт маневреності власного капіталу. Цей коефіцієнт демонструє співвідношення між власними обіговими коштами підприємства та його загальним власним капіталом. Іншими словами, він показує, яка частка власного капіталу компанії вкладена у фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Високий показник коефіцієнта свідчить про значну мобільність власних

ресурсів підприємства, їх вкладення більше в оборотні активи. Коефіцієнт можна розрахувати за формулою 2.10. [57]

$$K_{ман} = \frac{ВOK}{ВК} \quad (2.10)$$

де  $K_{ман}$  – коефіцієнт маневреності власного капіталу;

$ВOK$  – власні оборотні кошти;

$ВК$  – власний капітал.

$$K_{ман} (2020) = \frac{465\,622\,000}{4\,676\,228\,000} = 0,09$$

$$K_{ман} (2021) = \frac{1\,741\,140\,000}{5\,316\,479\,000} = 0,32$$

$$K_{ман} (2022) = \frac{923\,157\,000}{4\,346\,690\,000} = 0,21$$

$$K_{ман} (2023) = \frac{2\,037\,445\,000}{5\,088\,457\,000} = 0,4$$

У 2020 році коефіцієнт маневреності власного капіталу був дуже низьким - всього 0,09. Простими словами, це означає, що з усіх власних грошей компанії лише 9% були вкладені в оборотні активи, такі як запаси, дебіторська заборгованість тощо, необхідні для поточної операційної діяльності. А решта 91% власних коштів були "заморожені" у необоротних активах - будівлях, обладнанні, устаткуванні. Така ситуація створювала ризики нестачі обігових коштів та втрати ліквідності. У 2021 році показник зріс до 0,32, що є кращим значенням, але все ще нижчим за рекомендовану норму 0,5. Частка власного капіталу, інвестованого в оборотні активи, збільшилась до 32%. У 2022 році відбулося зниження коефіцієнта до 0,21. Лише 21% власного капіталу фінансував операційну діяльність, решта була вкладена у необоротні активи. Проте, у 2023 році коефіцієнт маневреності власного капіталу сягнув 0,4 - рівня, близького до оптимального. Це свідчить про підвищення мобільності власних

ресурсів. Загалом спостерігалася позитивна динаміка за 4 роки, хоча у 2020-2022 р. коефіцієнт був нижчим за норму.

Розглянемо динаміку коефіцієнту маневреності власного капіталу ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.24.

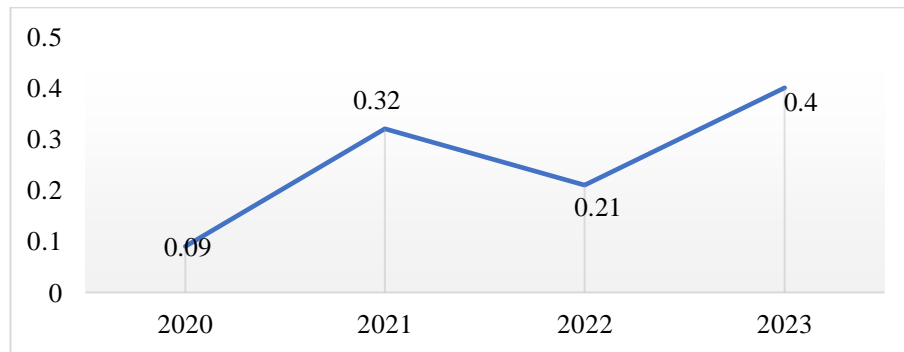


Рис. 2.24 – Динаміка коефіцієнту маневреності власного капіталу за 2020-2023 рр., грн.

Наступним розглянемо показники ліквідності. Вони відображають спроможність компанії вчасно погашати свої короткострокові боргові зобов'язання та можливість перетворювати наявні активи на грошові кошти. Достатня ліквідність забезпечує безперебійну операційну діяльність підприємства. Якщо компанія не має достатньо ліквідних активів для погашення своїх поточних зобов'язань, вона може зазнати труднощів з виплатою заборгованостей постачальникам, працівникам, кредиторам тощо. Це може призвести до зупинки виробництва, втрати клієнтів і, як наслідок, зменшення прибутку.

Коефіцієнти ліквідності:

- Коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- Коефіцієнт швидковій ліквідності;
- Коефіцієнт поточної ліквідності.

Поточний коефіцієнт ліквідності визначається як співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань, тобто за формулою 2.11. Чим вище цей показник, тим більша здатність компанії виконати свої поточні зобов'язання.

Коефіцієнт поточної ліквідності є універсальним показником, застосування якого виходить за рамки лише визначення платоспроможності. Його також використовують для оцінки ризику потенційного банкрутства підприємства. [58]

$$K_{пл} = \frac{ПА}{ПЗ} \quad (2.11)$$

де  $K_{пл}$  – поточний коефіцієнт ліквідності;

$ПА$  – поточні активи;

$ПЗ$  – поточні зобов'язання.

$$K_{пл} (2020) = \frac{14\,307\,869\,000}{10\,561\,036\,000} = 1,35$$

$$K_{пл}(2021) = \frac{14\,202\,570\,000}{9\,164\,492\,000} = 1,54$$

$$K_{пл}(2022) = \frac{16\,456\,708\,000}{12\,070\,124\,000} = 1,36$$

$$K_{пл}(2023) = \frac{20\,220\,073\,000}{18\,182\,628\,000} = 1,39$$

Показник вище за одиницю вказує на те, що у компанії достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. У 2020 році поточний коефіцієнт ліквідності становив 1,35. Це означає, що на кожну гривню поточних зобов'язань підприємство мало 1,35 грн оборотних активів. Такий показник перебував у межах нормативного значення і свідчив про достатній рівень ліквідності. У 2021 році коефіцієнт зріс до 1,54, що є позитивною тенденцією і свідчить про підвищення платоспроможності компанії. Обсяг високоліквідних активів став покривати поточні зобов'язання з запасом. Проте, у 2022 році значення коефіцієнта знову знизилось до 1,36, що близько до рівня 2020 року. З одного боку, це не є критичним показником, оскільки все ще перевищує нормативне значення 1. Але з іншого - спостерігається певне погіршення ліквідності порівняно з попереднім періодом. У 2023 році відбулося незначне збільшення коефіцієнта до 1,39, що є позитивним сигналом, але загалом показник залишається на досить стабільному рівні впродовж останніх двох років.

Загалом, динаміка коефіцієнта ліквідності вказує на те, що підприємство "Інтерпайп НТЗ" загалом зберігає достатній рівень платоспроможності в короткостроковій перспективі. Значення показника майже відповідає рекомендованим нормативам, хоча й відбувалися певні коливання впродовж аналізованого періоду.

Розглянемо динаміку поточного коефіцієнту ліквідності ПАТ "Інтерпайп НТЗ". за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.26.

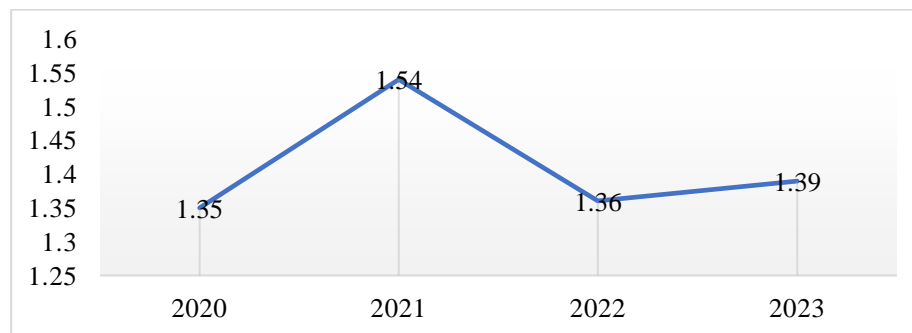


Рис. 2.26 – Динаміка поточного коефіцієнту ліквідності за 2020-2023 рр., грн.

Тепер розглянемо коефіцієнт абсолютної ліквідності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частку короткострокових боргів компанія спроможна негайно погасити за рахунок власних грошових ресурсів. Розраховується як співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань, тобто за формулою 2.12.[58]

$$\text{Кабл} = \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}} \quad (2.12)$$

де *Кабл* – абсолютний коефіцієнт ліквідності;

*ГК* – грошові кошти та їх еквіваленти;

*ПЗ* – поточні зобов'язання.

$$\text{Кабл (2020)} = \frac{945\,630\,000}{10\,561\,036\,000} = 0,08$$



$$\text{Кабл}(2021) = \frac{620\,368\,000}{9\,164\,492\,000} = 0,06$$

$$\text{Кабл}(2022) = \frac{197\,664\,000}{12\,070\,124\,000} = 0,016$$

$$\text{Кабл}(2023) = \frac{330\,586\,000}{18\,182\,628\,000} = 0,01$$

У 2020 році значення 0,08 вказує на низьку здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання виключно найбільш ліквідними активами. Значення нижче нормативу 0,1-0,2. У 2021 році ситуація погіршилась, коефіцієнт знизився до 0,06, що свідчить про ще меншу частку зобов'язань, яку можна було негайно погасити грошовими коштами. У 2022 році відбулося різке зниження абсолютної ліквідності до критично низького рівня 0,016, що засвідчує серйозні проблеми з негайним покриттям поточних зобов'язань. У 2023 році показник дещо зріс до 0,01, але залишився на вкрай низькому рівні, вказуючи на високий ризик неплатоспроможності підприємства.

Загалом, за аналізований період спостерігається стійка негативна тенденція до зниження абсолютної ліквідності. Окрім 2020 року, всі наступні роки значення були значно нижчими за нормативи, що свідчить про критичну нестачу грошових коштів для термінового погашення боргів.

Розглянемо динаміку абсолютного коефіцієнту ліквідності ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020–2023 р. в грн. на рис. 2.27.

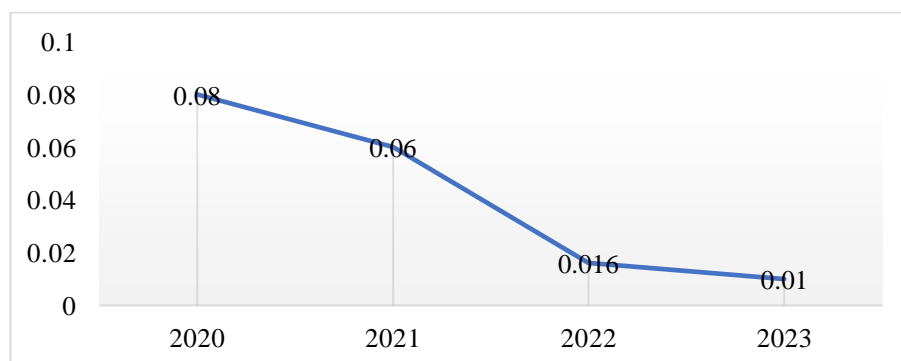


Рис. 2.27 – Динаміка абсолютного коефіцієнту ліквідності за 2020-2023 рр., грн.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (також відомий як коефіцієнт термінової ліквідності або кислотний тест) є показником, що відображає здатність підприємства вчасно погасити свої поточні зобов'язання під час виникнення критичної ситуації, використовуючи для цього найбільш ліквідні активи. Розраховується за формулою 2.13.[58]

$$K_{швл} = \frac{OA-Z}{ПЗ} \quad (2.13)$$

де  $K_{швл}$  – коефіцієнт швидкої ліквідності;

$OA$  – оборотні активи;

$Z$  – сума запасів;

$ПЗ$  – поточні зобов'язання.

$$K_{швл}(2020) = \frac{14\,307\,869\,000 - 1\,624\,761\,000}{10\,561\,036\,000} = 1,2$$

$$K_{швл}(2021) = \frac{14\,202\,570\,000 - 693\,432\,000}{9\,164\,492\,000} = 1,47$$

$$K_{швл}(2022) = \frac{16\,456\,708\,000 - 985\,638\,000}{12\,070\,124\,000} = 1,28$$

$$K_{швл}(2023) = \frac{20\,220\,073\,000 - 909\,549\,000}{18\,182\,628\,000} = 1,06$$

У 2020 році значення 1,2 свідчить про достатній рівень ліквідності для своєчасного погашення поточних зобов'язань за рахунок високоліквідних активів. Показник перебуває у рекомендованому діапазоні 0,8-1,5. У 2021 році спостерігалось зростання коефіцієнта до 1,47, що є позитивним фактором і вказує на підвищення платоспроможності підприємства в короткостроковій перспективі. Однак, у 2022 році значення знизилось до 1,28, що хоча й залишалось в межах нормативу, але сигналізувало про певне погіршення ліквідної позиції порівняно з попереднім роком. У 2023 році коефіцієнт швидкої ліквідності впав до 1,06, наблизившись до нижньої межі нормативного діапазону 0,8. Це може свідчити про посилення ризиків недостатності високоліквідних активів для розрахунків за поточними зобов'язаннями. Загалом за аналізований

період спостерігаються коливання показника в межах норми, за винятком 2023 року з його незначним відхиленням.

Розглянемо динаміку коефіцієнту швидкої ліквідності ПАТ “Інтерпайп НТЗ”. за 2020 – 2023 р. в грн. на рис. 2.28.

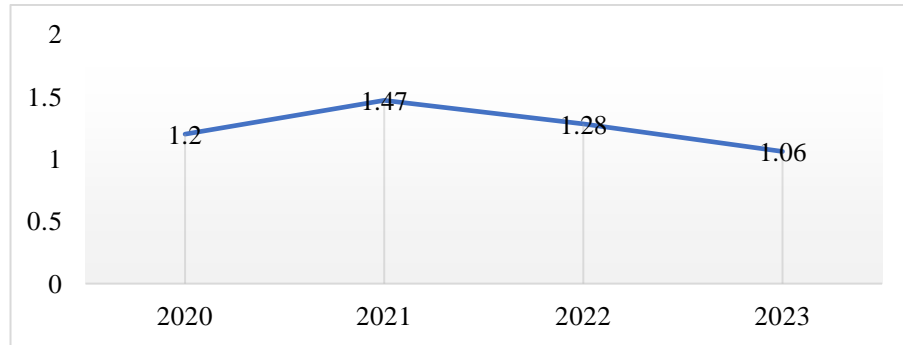


Рис. 2.28 – Динаміка коефіцієнту швидкої ліквідності за 2020-2023 рр., грн.

Аналіз коефіцієнтів засвідчив існування серйозних проблем у фінансовому стані ПАТ "Інтерпайп НТЗ", які особливо загострилися у 2022-2023 роках. Ключовими негативними факторами були надмірна заборгованість, критично низький рівень фінансової автономії та нестача власного оборотного капіталу.

Коефіцієнт заборгованості у 2022-2023 рр. сягнув 3,57, що свідчить про вкрай високу частку позикових коштів у структурі капіталу. Це створює суттєвий ризик неплатоспроможності та потребує великих витрат на обслуговування боргу. Коефіцієнт автономії у 2022-2023 рр. впав до критично низького рівня 0,21, що означає лише 21% власного капіталу у джерелах фінансування. Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом у 2022-2023 рр. був на неприйнятно низькому рівні 0,05-0,1, вказуючи на хронічний дефіцит власних обігових коштів. Це підвищувало ризики втрати ліквідності та платоспроможності. Коефіцієнт фінансової стійкості у 2022-2023 рр. зріс до 4,57, що є надзвичайно високим боргом навантаженням і загрожує фінансовій стійкості. Водночас, показники поточної та швидкої ліквідності загалом відповідали нормативам протягом більшості аналізованого періоду, хоча й спостерігалися певні коливання. Проте, абсолютна ліквідність у 2022-2023 рр.

була критично низькою на рівні 0,01-0,016, засвідчуючи гостру нестачу грошових коштів для термінового покриття зобов'язань.

## Висновки до розділу 2

Отже, у розділі 2 було проведено аналіз фінансової діяльності Публічного акціонерного товариства "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний завод" з використанням фінансової звітності за період 2020-2022 років.

Інтерпайп НТЗ виступає ключовим виробничим активом, що виготовляє трубну та колісну продукцію, а Інтерпайп Україна є головним збутовим підрозділом, який реалізує цю продукцію українським споживачам.

Характеристика компанії показала, що вона має стабільну історію та успішний шлях розвитку, що сприяло її визнанню на ринку як провідного виробника трубопрокату та пов'язаних продуктів. Основні види продукції та послуг включають виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу, а також чавуну, сталі та феросплавів. Підприємство є відомим, як на території України, так і закордоном. Тобто продукція ПАТ "Інтерпайп НТЗ" є популярною як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, що свідчить про глобальний характер бізнесу компанії.

Комплексний аналіз формування прибутку та фінансових показників ПАТ "Інтерпайп НТЗ" за 2020-2023 роки виявив нестабільну та мінливу динаміку більшості ключових індикаторів. Підприємство пережило глибоку кризу у 2021-2022 роках, коли його діяльність була збитковою, а показники прибутковості та рентабельності сягнули критично низьких значень. Однак, у 2023 році вдалося досягти позитивних зрушень - відновити прибутковість операцій, підвищити рентабельність продажів, активів та витрат. Водночас залишаються проблеми з надмірною заборгованістю, нестійкою структурою капіталу та волатильністю витратних статей. Незважаючи на відновлення платоспроможності у 2023 році, спостерігалися істотні коливання ліквідності впродовж аналізованого періоду. Загалом, отримані результати засвідчують необхідність системних заходів з

оптимізації витрат, управління структурою капіталу, забезпечення стабільності доходів для досягнення сталої прибутковості та фінансової стійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Зелений підхід у підвищенні ефективності формування прибутку ПАТ "Інтерпайп НТЗ"

Зелений підхід у підвищенні ефективності формування прибутку передбачає впровадження екологічно стійких та ресурсоефективних ідей у всіх сферах діяльності підприємства. Тобто цей підхід дає можливість не лише зменшити негативний вплив на навколишнє середовище, а й підвищити прибутковість бізнесу завдяки скороченню витрат та створенню нових можливостей.

У 2012 році, компанія Інтерпайп зробила великі кроки для покращення екології в українській промисловості. Було інвестовано 1 млрд. доларів у будівництво сучасного електросталеплавильного комплексу "Інтерпайп Сталь" з інноваційними технологіями. При цьому стара застаріла мартенівська виплавка сталі, яка забруднювала навколишнє середовище, була закрита.

Передумови будівництва "Інтерпайп Сталі":

- Підвищення енергоефективності
- Зменшення споживання газу у 8 разів:
  - Мартеновський цех ~ 145 м<sup>3</sup> на тонну сталі.
  - ІНТЕРПАЙП СТАЛЬ ~ 18 м<sup>3</sup> на тонну сталі.
- Закриття екологічно брудного мартенівського виробництва.
- Зниження викидів CO<sub>2</sub> у 10 разів.
- 100% забезпечення власною сталлю.
- Підвищення продуктивності праці.

Завод "Інтерпайп Сталь" був побудований із дотриманням найсуворіших екологічних стандартів Європейського Союзу. Завдяки сучасним технологіям на новому підприємстві вдалося істотно знизити шкідливий вплив на навколишнє

середовище порівняно із застарілим виробництвом. Зокрема, викиди вуглекислого газу (CO<sub>2</sub>) скоротилися у 10 разів, споживання природного газу зменшилось у 8 разів, а викиди інших шкідливих речовин знизились у 2,5 рази.

Для постійного контролю за показниками викидів та дотриманням екологічних норм "Інтерпайп" збудував спеціальний пост моніторингу якості атмосферного повітря біля межі санітарної зони заводу. Цей пост був переданий місту для подальшого незалежного муніципального нагляду.

За екологічними показниками Інтерпайп Сталь у Дніпрі відповідає аналогічному європейському підприємству в італійському місті Удіне. Воно розташоване поблизу Венеції — туристичної перлини Італії. Цей завод не відлякує туристів і не забруднює атмосферу.[37]

Промислові лідери Євросоюзу все частіше вимагають від своїх постачальників проходити екологічний аудит. Інтерпайп як великий експортер високотехнологічної продукції регулярно стикається з цим. Дедалі більше клієнтів та інвесторів фокусуються на ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance, Екологічне, соціальне та корпоративне управління - ІФ). А Інтерпайп пройшов шлях декарбонізації більше 10 років тому, ще задовго до Green Deal.

Тому клієнти та інвестори найчастіше передають перевагу у своєму виборі конкретно Інтерпайпу (Інтерпайп Сталь та іншим заводам, де використовуються сталеві заготовки Дніпросталі).

Найбільше клієнтів приваблює:

- Екологічно чиста продукція - сталь та металовироби Інтерпайп виробляються за новітніми технологіями з мінімальним впливом на довкілля, що відповідає запитам екосвідомих споживачів.
- Імідж "зеленого" бренду - клієнти надають перевагу компаніям, які демонструють турботу про навколишнє середовище та впроваджують політику сталого розвитку.

- Відповідність екостандартам - продукція Інтерпайп відповідає жорстким екологічним нормам та стандартам, у тому числі Європейського зеленого курсу.

Навіть, попри воєнний конфлікт, який має суттєвий вплив на роботу заводів Інтерпайпу, компанія має стратегію збільшити постачання продукції до ЄС після початку роботи ринку за правилами Green Deal.

Після початку повномасштабного вторгнення відбулися певні позитивні зміни, які посприяли розвитку бізнесу Інтерпайп на ринку Європейського Союзу. Зокрема, було тимчасово припинено дію всіляких квот та антидемпінгових мит на українську продукцію, що допомогло компанії нарощувати свою присутність та обсяги продажів на європейських ринках.

В "Інтерпайп" пояснюють, що компанія має досить міцні конкурентні позиції завдяки тому, що вже повністю готова відповідати екологічним вимогам та "зеленому" курсу, який просуває Європейський Союз.[59]

Інтерпайп НТЗ – сучасне українське підприємство, що входить до групи “Інтерпайп Україна”. Воно одним із перших в Україні почало підтримувати та використовувати концепцію зеленої металургії (зелений підхід). Тобто Інтерпайп НТЗ отримує сталеву заготовку з Дніпросталі (ІнтерпайпСталі) і продукт в будь-якому випадку виготовляється “зелений”.

До 2012 року підприємство мало вже авторитетний статус на ринку, проте все одно стикалося з великою кількістю ризиків - ризик посилення конкуренції внаслідок виходу на ринок нових підприємств по виробництву труб та коліс, ризик втрати частки ринку, фінансові ризики та екологічні ризики.

Конкретно на посилення конкуренції на той момент дуже вплинуло потенційна можливість виходу на ринок російських підприємств, які виробляють металургійну продукцію. Що на той момент було вирішальним питанням для ринку країн СНГ. Ризик втрати частки ринку також частково був через це, а також через виникнення на території України нових підприємств – конкурентів та послідувачих перерозподілом ринку. Для фінансових ризиків найбільшою проблемою були саме негативні коливання валют та ризики втрати придбаних у



процесі фінансово-господарської діяльності Товариства високоліквідних фінансових активів. З приводу екології ризику були пов'язані з невиконанням вимог природоохоронного законодавства.

Отже, підприємство вирішувало всі питання і застосовувало різні методи окремо для стабілізації кожного ризику (інвестиції в основні фонди, диверсифікація клієнтської бази шляхом виходу на ринки зарубіжних країн, оптимізування структури витрат і управління, нарощування частки ринку за рахунок успішної конкуренції, збільшення ліквідності, робота з будівництва, реконструкції, модернізації та капітальних ремонтів основних фондів природоохоронного призначення).[36]

Проте необхідно було створити щось таке, що могло одразу вирішити більшу частину ризиків. Тоді у січні 2012 року було відкрито Інтерпайп Сталь та відбулась перша “екологічна” плавка металу.

Переваги конкретно для ПАТ “Інтерпайп НТЗ”:

1. Забезпечення стабільних поставок якісної сталевий “зеленої” заготовки - головної сировини для виробництва труб. Це підвищило стабільність та рівномірність виробничих процесів на ПАТ "Інтерпайп НТЗ".
2. Значне скорочення викидів шкідливих речовин порівняно з застарілим мартенівським виробництвом. Це дозволило підприємству випускати екологічно чистішу продукцію.
3. Зміцнення репутації "зеленого" бренду та іміджу соціально-відповідального виробника. Це відкрило нові ринкові можливості, у т.ч. на експорт до країн ЄС.
4. Можливість залучення екологічно-свідомих клієнтів та "зелених" інвесторів завдяки високим стандартам екологічності виробництва.
5. Посилення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішніх ринках через високу якість та екологічність продукції.

Таблиця 3.1 – Фінансові показники за 2011 – 2012 роки

Показник	Рік, тис. грн.		Відхилення, тис. грн
	2011	2012	2012 - 2011
Валовий прибуток	836 921	940 780	103 859
Чиста виручка	6 320 982	7 053 821	732 839
Собівартість реалізованої продукції	5 484 061	6 113 041	628 980
Інші операційні доходи	1 890 848	2 595 964	705 116
Адміністративні витрати	276 851	303 264	26 413
Операційна діяльність	134 231	257 988	123 757
Фінансові витрати	130 804	152 869	22 065
Чистий прибуток (збиток)	-26 551	45 934	72 485

Тобто у 2012 році роком підприємство отримало на 836 921 000 грн. більший валовий прибуток, ніж у попередньому році, завдяки зростанню обсягів виробництва. Чиста виручка у 2012 році склала 7 053 821 000 грн, що на 11,9% більше, ніж у 2011 році. Собівартість реалізованої продукції становила 6 113 041 000 грн (зростання на 12% порівняно з 2011 роком). Інші операційні доходи склали 2 595 964 000 грн, адміністративні витрати - 303 264 000 грн, витрати на збут - 452 530 000 грн, інші операційні витрати - 2 522 962 000 грн. Фінансовий результат від операційної діяльності становив 257 988 000 грн. Фінансові витрати склали 152 869 000 грн, а інші доходи перевищили інші витрати на 2 602 000 грн. Таким чином, у 2012 році підприємство отримало прибуток від звичайної діяльності у розмірі 107 721 000 грн, а чистий прибуток склав 45 934 000 грн.[36]

Розглянемо різницю фінансових показників на рис. 3.2.

Можна зробити висновок, що підприємство досягло зростання виробництва, продажів, зберегла платоспроможність, забезпечила фінансування діяльності, провадила виважену кредитну та фінансову політику, відкрила нові ринки експорту, завдяки чому рік був завершений з позитивними фінансовими результатами.

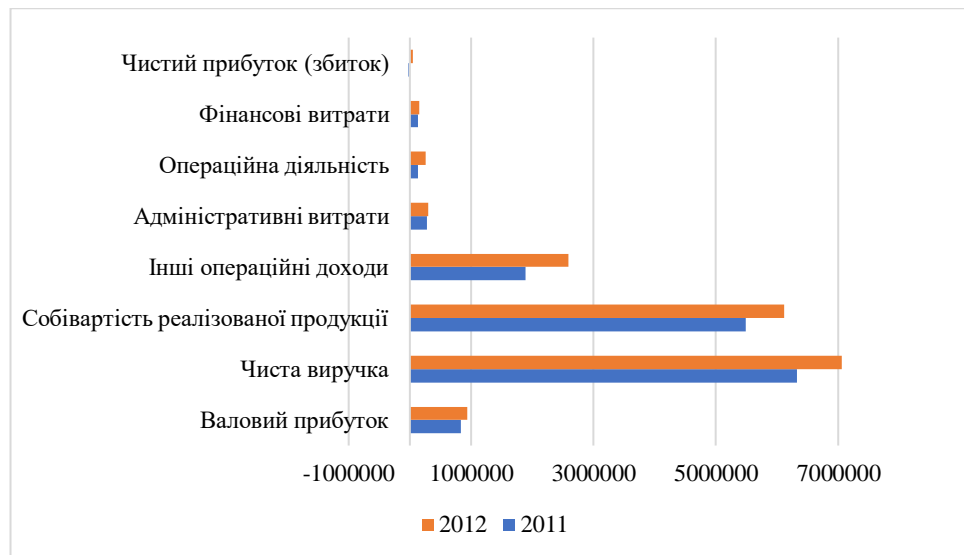


Рис. 3.2 – Різниця основних фінансових показників ПАТ “Інтерпайп НТЗ” за 2011-2012 рр., грн.

Але в будь-якому випадку фінансовий стан підприємства можна покращити ще більше. Тому наразі розглянемо “зелені” методи, які впливатимуть конкретно на підвищення ефективності формування прибутку:

- Енергоефективність та енергозбереження у виробничих процесах. Це дозволить скоротити витрати на енергоресурси, які є важливою статтею витрат у металургії.
- Мінімізація відходів виробництва та їх ефективна переробка. Відходи створюють додаткові витрати на утилізацію, а їх переробка дозволяє отримувати додатковий дохід від реалізації вторинної сировини.
- Екологічна модернізація продукції. Використання екологічних пакувальних матеріалів. Це підвищить привабливість продукції для екологічно-свідомих споживачів.

3.2. Планування показників прибутку ПАТ “Інтерпайп НТЗ” із врахуванням впровадження «зелених» підходів

Розглянемо більше детально можливі шляхи «зеленої» модернізації виробництва.

Енергоефективність виробництва. Теоретично це означає раціональне використання енергетичних ресурсів для зменшення енергоспоживання без зниження рівня продуктивності. Енергоефективність виробництва є одним з ключових напрямків "озеленення" діяльності підприємства.[60]

Що саме можна виокремити для Інтерпайп НТЗ:

- Модернізація обладнання та впровадження енергозберігаючих технологій в виробництві для скорочення споживання електроенергії та природного газу (наприклад, перехід на енергоефективне світлодіодне освітлення в цехах або впровадження автоматизованих систем енергомоніторингу).

- Використання альтернативних джерел енергії, наприклад встановлення сонячних панелей на кришах цехів.

Розрахуємо можливі результати, які підприємство могло отримати при використанні даного методу.

Розглянемо наявні дані:

- Поточне річне споживання енергії Інтерпайп НТЗ (приблизно): 60 000 000 кВт год.
- Вартість 1 кВт год.: 5,5 грн.
- Планове зниження споживання енергії: 25%.
- Вартість впровадження енергоефективних технологій: 10 000 000 грн.

1) При поточному споживанні енергії витрати складають:

$$\text{Поточні витрати: } 60\,000\,000 * 5,5 = 330\,000\,000 \text{ грн.}$$

2) При зниженні енергії на 25% споживання енергії буде складати:

$$\text{Планове споживання енергії} = 60\,000\,000 - 25\% = 45\,000\,000 \text{ кВт год.}$$

3) При зменшенні споживанні енергії витрати будуть складати:

$$\text{Планові витрати} = 45\,000\,000 * 5,5 = 247\,500\,000 \text{ грн.}$$

4) Економія складає:

$$\text{Економія} = 330\,000\,000 - 247\,500\,000 = 82\,500\,000 \text{ грн.}$$

Тепер розглянемо результати без провадження та з провадженням методу енергоефективності виробництва, враховуючи ситуацію в економіці на даний момент у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Результати без провадження та з провадженням методу енергоефективності виробництва у 2024-2026 рр.

Показники	Рік, грн.		
	2024	2025	2026
Витрати на споживання енергії (без використання методу)	362 010 400	391 332 810	418 334 774
Витрати на споживання енергії (з використанням методу)	271 507 800	293 499 608	313 751 080
Економія	90 502 600	97 833 202	104 583 694

Без впровадження даного методу, враховуючи промислову інфляцію (прогноз Кабінет Міністрів - 9,7% у 2024 році, 8,1% у 2025 році, 6,9% у 2026 році (грудень до грудня попереднього року), майбутні показники витрати на споживання енергії будуть складати:

Витрати на споживання енергії (2024) = 330 000 000 \* 1,097 = 362 010 400 грн.

Витрати на споживання енергії (2025) = 362 010 400 \* 1,081 = 391 332 810 грн.

Витрати на споживання енергії (2026) = 391 332 810 \* 1,069 = 418 334 774 грн.

При використанні даного методу, також з урахуванням інфляції, майбутні показники витрати на споживання енергії будуть складати:

Витрати на споживання енергії (2024) = 362 010 400 грн. - 25% = 271 507 800 грн.

Витрати на споживання енергії (2025) = 391 332 810 грн. - 25% = 293 499 608 грн.

Витрати на споживання енергії (2026) = 418 334 774 грн. - 25% = 313 751 080 грн.

Тоді економія за кожний рік складатиме:

Економія (2024) = 362 010 400 – 271 507 800 = 90 502 600 грн.

Економія (2025) = 391 332 810 – 293 499 608 = 97 833 202 грн.

Економія (2026) = 418 334 774 – 313 751 080 = 104 583 694 грн.

Розглянемо порівняння динаміки витрат на споживання енергії ПАТ "Інтерпайп НТЗ" при використанні методу енергоефективності виробництва і з на рис. 3.3.

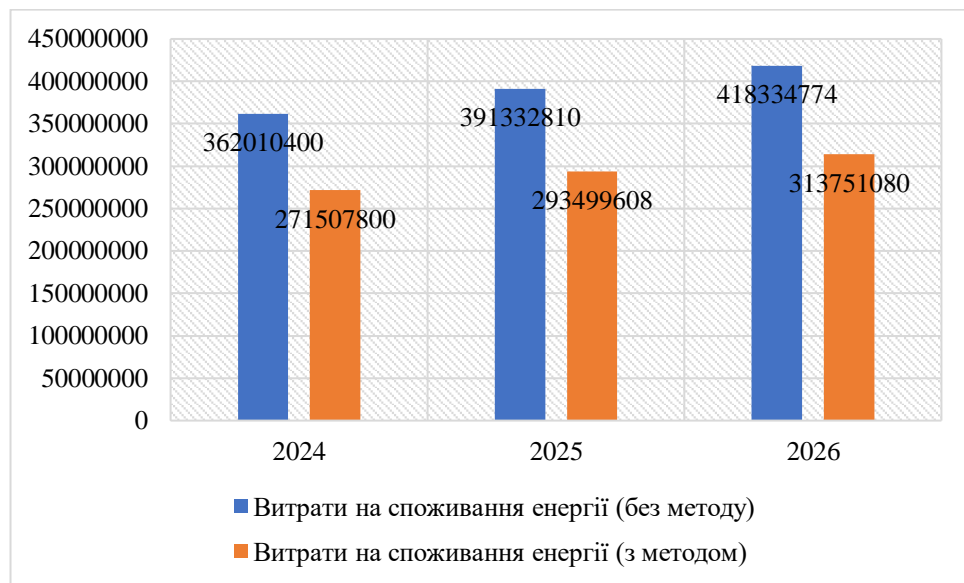


Рис. 3.3 – Динаміки витрат на споживання енергії ПАТ "Інтерпайп НТЗ" при використанні методу енергоефективності виробництва і без у 2024-2026 рр., грн.

Впровадження енергоефективних заходів на ПАТ "Інтерпайп НТЗ" дозволить суттєво скоротити витрати на енергоспоживання, незважаючи на прогнозоване зростання інфляції. Очікувана економія зросте з 90,5 млн грн у 2024 році до 104,6 млн грн у 2026 році. Це не лише підвищить прибутковість підприємства, але й зменшить його екологічний вплив, підвищивши конкурентоспроможність на ринку. Зростаюча динаміка економії підтверджує довгострокову ефективність інвестицій в енергоефективність, створюючи стабільну основу для підвищення прибутковості в майбутньому.

Зменшення відходів. Тобто це будь-які технологічні процеси, під час яких змінюються фізичні, хімічні чи біологічні властивості відходів, з метою підготувати їх до екологічно безпечного оброблення, використання чи розміщення. Через те, що наразі розглядається підприємство Інтерпайп НТЗ цей пункт буде достатньо актуальним.[61]

Що саме можна виокремити для Інтерпайп НТЗ:

- Модернізація технологій для підвищення ефективності використання сировини.
- Впровадження системи роздільного збору та сортування відходів.
- Розробка безвідходних або маловідходних технологічних процесів.
- Використання принципів циркулярної економіки - перероблені відходи стають вторинною сировиною (тобто використання металургійного розплаву як заповнювача для будматеріалів або виробництво металобрухту з амортизованого обладнання для повторного використання).

Розрахуємо можливі результати, які підприємство може отримати при використанні даних методів.

Розглянемо наявні дані:

- Поточні витрати на утилізацію відходів: 5 000 000 грн. на рік
- Вартість переробки відходів: 2 000 000 грн. на рік.
- Дохід від продажу вторинної сировини: 4 000 000 грн. на рік.

1) Розрахуємо чистий дохід від переробки:

$$\text{Чистий дохід} = 4\,000\,000 - 2\,000\,000 = 2\,000\,000 \text{ грн.}$$

2) Чистий економічний ефект складає:

$$\text{Чистий економічний ефект} = 5\,000\,000 - 2\,000\,000 = 3\,000\,000 \text{ грн.}$$

Розглянемо можливе планування цих фінансових показників.

Якщо не використовувати метод, проте враховуючи інфляцію показники будуть складати(табл. 3.3):

Таблиця 3.3 – Фінансові показники без використання принципу циркулярної економіки за 2024 – 2026 рр.

Показник	Рік, грн.		
	2024	2025	2026
Поточні витрати на утилізацію відходів	5 485 000	5 929 285	6 337 337
Вартість переробки відходів	2 194 000	2 371 714	2 535 362
Збиток	7 679 000	8 300 999	8 872 699

При використанні принципів циркулярної економіки і інфляції, результати складатимуть (табл.3.4):

Таблиця 3.4 – Фінансові показники при принципі циркулярної економіки за 2024 – 2026 роки

Показник	Рік, грн.		
	2024	2025	2026
Поточні витрати на утилізацію відходів	5 485 000	5 929 285	6 337 337
Вартість переробки відходів	2 194 000	2 371 714	2 535 362
Дохід від продажу вторинної сировини:	4 388 000	4 743 428	5 070 724
Чистий економічний ефект	3 291 000	3 557 571	3 801 975

Розрахуємо чистий дохід та чистий економічний ефект:

2024 рік:

Чистий дохід (2024) = 4 388 000 – 2 194 000 = 2 194 000 грн.

Чистий економічний ефект (2024) = 5 485 000 - 2 194 000 = 3 291 000 грн.

2025 рік:

Чистий дохід (2025) = 4 743 428 – 2 371 714 = 2 371 714 грн.

Чистий економічний ефект (2025) = 5 929 285 – 2 371 714 = 3 557 571 грн.

2026 рік:

Чистий дохід (2026) = 5 070 724 – 2 535 362 = 2 535 362 грн.

Чистий економічний ефект (2026) = 6 337 337 – 2 535 362 = 3 801 975 грн.

Розглянемо планові фінансові показники наглядно на рис. 3.4.





Рис. 3.4 – Фінансові показники ПАТ "Інтерпайп НТЗ" при використанні принципів циркулярної економіки за 2024-2026 рр., грн.

Отже, розрахунки демонструють значні економічні вигоди від впровадження таких заходів. Належна реалізація підходу зі зменшення відходів дозволить підприємству не лише екологізувати виробництво, а й отримати значну економію коштів та додатковий прибуток, що суттєво підвищить ефективність його формування.

Екологічна модернізація продукції. Тобто це сукупність інновацій та знань в галузях технології, управління та економіки, що використовуються для удосконалення продуктів з метою мінімізації їх негативного впливу на навколишнє середовище протягом усього життєвого циклу - від виробництва до утилізації.[62]

Що саме можна виокремити для Інтерпайп НТЗ:

- Розробка та випуск труб з поліпшеними екологічними характеристиками - труби з підвищеною міцністю, зносостійкістю та довговічністю для максимального терміну експлуатації або труби з сучасними антикорозійними та захисними покриттями на основі безпечних для довкілля речовин.

- Екологізація упаковки продукції - використання багаторазової або біорозкладної упаковки замість пластикової та використання екологічних чорнил для маркування.

Розрахуємо можливі результати, які підприємство може отримати при використанні даних методів.

Розглянемо наявні дані:

- Витрати на поточну пластикову упаковку 10 000 000 грн. на рік.
- Перехід на багаторазову/біорозкладну упаковку з екологічним маркуванням збільшить ці витрати до 12 000 000 грн на рік.

- Збільшення вартості продукції від 0,5% до 2% (через нову екологічну упаковку та маркування).

- Дохід від реалізації продукції 10 402 416 000 грн.[36]

- 1) Збільшення витрат:

$$12\,000\,000 - 10\,000\,000 = 2\,000\,000 \text{ грн.}$$

- 2) Додатковий дохід при збільшенні ціни на 0,5%:

$$\text{Додатковий дохід} = 10\,402\,416\,000 * 0,5\% = 52\,012\,080 \text{ грн.}$$

- 3) Економічний ефект

$$\text{Економічний ефект} = 52\,012\,080 - 2\,000\,000 = 50\,012\,080 \text{ грн.}$$

Тепер розглянемо планові розрахунки за цим методом і без, враховуючи промислову інфляцію.

Розглянемо планові розрахунки без екологізація упаковки продукції:

2024 р.:

Витрати на поточну пластикову упаковку (2024) = 10 970 000 грн.

Дохід від реалізації продукції (2024) = 11 411 450 352 грн.

2025 р.:

Витрати на поточну пластикову упаковку (2025) = 11 858 570 грн.

Дохід від реалізації продукції (2025) = 12 335 777 830 грн.

2026 р.:

Витрати на поточну пластикову упаковку (2026) = 12 676 811 грн.

Дохід від реалізації продукції (2026) = 13 186 946 500 грн.

Наступними розглянемо фінансові результати при переході на багаторазову/біорозкладну упаковку з екологічним маркуванням:

2024 р.:

Витрати на екологічну упаковку (2024) = 13 164 000 грн.

Дохід від реалізації продукції (2024) = 11 468 507 603 грн.

Враховуючи інноваційний характер змін, на початковому етапі пропонується помірне підвищення ціни на 0,5%. Це дозволить оцінити реакцію ринку на нову екологічну концепцію та її вплив на попит, мінімізуючи можливі ризики.

2025 р.:

Витрати на екологічну упаковку (2025) = 14 440 908 грн.

Дохід від реалізації продукції (2025) = 12 459 135 608 грн.

2026 р.:

Витрати на екологічну упаковку (2026) = 15 437 330 грн.

Дохід від реалізації продукції (2026) = 13 450 1685 430 грн.

Розглянемо таблицю з кінцевими результатами, щоб порівняти.

Табл. 3.5 – Результати доходів від реалізації продукції у двох випадках

Показник	Рік, грн.		
	2024	2025	2026
Дохід від реалізації продукції з пласт. упаковкою	11 411 450 352	12 335 777 830	13 186 946 500
Дохід від реалізації продукції з екологіч. упаковкою	11 468 507 603	12 459 135 608	13 450 685 430

Також для порівняння раціональним буде розглянути рис.3.5.

Впровадження екологічної модернізації продукції, зокрема перехід на багаторазову/біорозкладну упаковку з екологічним маркуванням, демонструє позитивний економічний ефект для підприємства. Аналіз прогнозованих показників на 2024-2026 роки показує стабільне зростання доходу від реалізації продукції при використанні екологічної упаковки порівняно з традиційною

пластиковою. Навіть при помірному підвищенні ціни на 0,5% у перший рік, підприємство отримує додатковий прибуток, який компенсує збільшені витрати на упаковку.

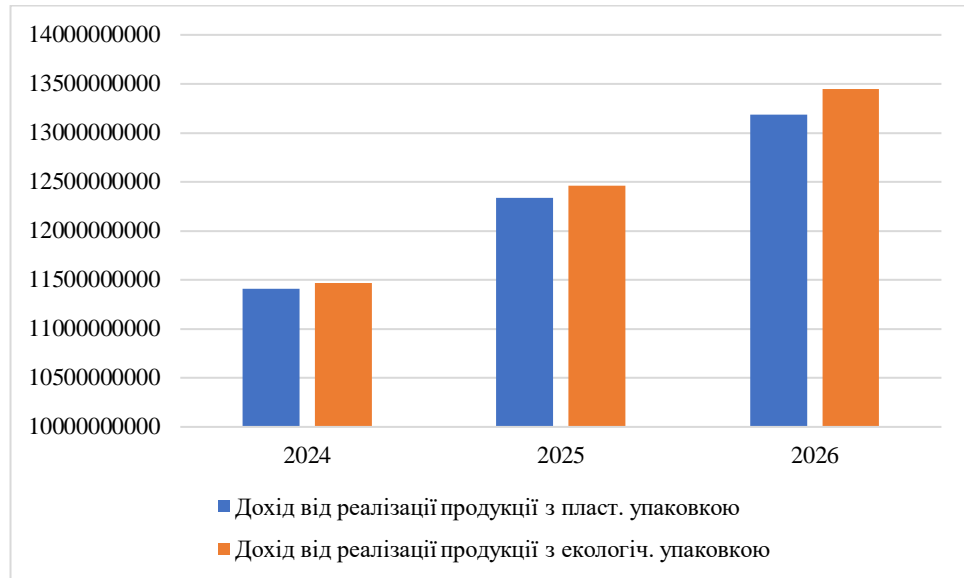


Рис. 3.5 – Порівняння доходу від реалізації ПАТ "Інтерпайп НТЗ" при використанні екологічної та пластикової упаковки за 2024 - 2026 рр., грн.

Окрім фінансових переваг, такий підхід покращує екологічний імідж підприємства, що може призвести до залучення нових клієнтів та зміцнення позицій на ринку.

### Висновку до розділу 3

Впровадження зеленого підходу на ПАТ "Інтерпайп НТЗ" демонструє значний потенціал для підвищення ефективності формування прибутку підприємства, одночасно зменшуючи його негативний вплив на навколишнє середовище. Аналіз трьох ключових напрямків - енергоефективності виробництва, зменшення відходів та екологічної модернізації продукції - показав суттєві економічні та екологічні переваги.

Енергоефективність виробництва:

- Прогнозована економія зросте з 90 502 600 грн. у 2024 році до 104 583 694 грн. у 2026 році.

- Очікується скорочення витрат на енергоспоживання на 25%.

Зменшення відходів:

- Чистий економічний ефект збільшиться з 3 291 000 грн. у 2024 році до 3 801 975 грн. у 2026 році.

- Впровадження принципів циркулярної економіки дозволить отримати додатковий дохід від продажу вторинної сировини.

Екологічна модернізація продукції:

- Перехід на екологічну упаковку збільшить дохід від реалізації продукції з 11 468 507 603 грн. у 2024 році до 13 450 685 430 грн. у 2026 році.

- Навіть при збільшенні витрат на упаковку, економічний ефект залишається позитивним.

Впровадження цих заходів не тільки підвищить прибутковість підприємства, але й зміцнить його конкурентні позиції на ринку, особливо в контексті зростаючих екологічних вимог та стандартів. Зелений підхід відкриває нові можливості для експорту, зокрема на ринки ЄС, де екологічні стандарти особливо високі.

## ВИСНОВКИ

Отже, прибуток є ключовим показником ефективності діяльності підприємства, який відображає раціональне використання ресурсів та успішність бізнес-стратегії. Для всебічного аналізу та управління процесом формування прибутку використовуються різноманітні методичні інструменти. Підвищення ефективності формування прибутку є одним з ключових завдань для забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Основними факторами, які підприємство може контролювати для підвищення прибутковості, є обсяг реалізованої продукції, ціноутворення, управління витратами та оптимізація асортименту й структури продукції.

В даній роботі було досліджено фінансові результати ПАТ "Інтерпайп НТЗ". У 2020-2023 роках було виявлено нестабільну динаміку більшості показників прибутковості та рентабельності через вплив кризових явищ. Зокрема, чистий прибуток перейшов від позитивного значення 22,9 млн грн у 2020 році до критичних збитків -1,23 млрд грн у 2022 році. Рентабельність власного капіталу опустилася до -36,5%, активів - до -6,5%, продажів - до -15,1% у 2022 році, що свідчило про неефективність використання ресурсів та збиткову діяльність на піку кризи. Проте у 2023 році спостерігалось відновлення прибутковості та більшості показників рентабельності до позитивних значень, що є позитивним сигналом.

Було проаналізовано, що одним з перспективних напрямків підвищення ефективності формування прибутку для Інтерпайп НТЗ є впровадження "зеленого" підходу через енергоефективність, мінімізацію відходів та екомодернізацію продукції. Наразі зелена економіка є дуже актуальною темою і весь світ плавно намагається переходити саме на екологічні методи ведення бізнесу. Конкретно українська компанія Інтерпайп почала цим займатись ще з 2012 року та вже досягла значних успіхів в екологізації виробництва, що забезпечило конкурентні переваги на ринку ЄС та підвищило інвестиційну привабливість бренду. Також це найбільша зелена інвестиція у вітчизняну

промисловість вартістю \$1 млрд. (разом із суміжними виробництвами). В принципі, саме ця компанія була засновником терміну “зелена металургія” на території України.

Подальше впровадження зеленого підходу в енергоефективність, мінімізацію відходів та екомодернізацію продукції допоможе Інтерпайп НТЗ не лише знизити негативний вплив на довкілля, а й суттєво підвищити ефективність формування прибутку за рахунок скорочення виробничих витрат, економії коштів на утилізацію, отримання додаткових доходів від переробки відходів та розширення клієнтської бази. Ці заходи не лише сприятимуть підвищенню прибутковості, але й зміцнять позиції підприємства на міжнародних ринках, особливо в контексті зростаючих екологічних вимог ЄС.

Таким чином, для забезпечення сталого розвитку та підвищення ефективності формування прибутку ПАТ "Інтерпайп НТЗ" необхідно продовжувати впровадження принципів "зеленої металургії", оптимізувати структуру витрат, удосконалювати управління капіталом та активно застосовувати інноваційні технології. Це дозволить не лише поліпшити фінансові показники, але й забезпечити довгострокову конкурентоспроможність підприємства в умовах глобальних екологічних викликів та зростаючих вимог до сталого розвитку промисловості.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Майборода О.Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства» / О.Є. Майборода, Г.О. Сукрушева, Є.В. Куліш // Економіка та управління підприємствами - 2017. – №7. – С. 310 – 313.
2. Богацька Н.М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки / Н.М. Богацька // Ефективна економіка. - 2019. - №9.
3. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. - №17.
4. Окренець В. Трагування прибутку в обліково-інформаційному забезпеченні підприємств. / В. Окренець // Вісник економіки. – 2022. - №3. - С. 65–77.
5. Степаненко О.І. Дефініція категорії «прибуток»: науковий аспект / О.І. Степаненко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2021. - №1(87). – С. 89 – 96.
6. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансової звітності" [Електроний ресурс]. Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text)
8. Стащук О.В. / Особливості формування прибутку на підприємстві / О.В. Стащук, Л. Р. Шептицька, Крижанівський С.О. // ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ – 2020. - №49. – С. 291 – 296.
9. 4 види прибутку, які повинен знати та розуміти кожен фермер [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://sasagro.com/ua/farmingos-uk/4-vidi-pributku-yaki-povinen-znati-ta-rozumiti-kozhen-fermer/>



10. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Даровський Є.О. // Ефективна економіка. – 2015. - №4.
11. Кудренко Н.В. Формування і розподіл прибутку / Н.В. Кудренко, Д.І. Маслюченко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2017. - №20. – С.982-985.
12. Іванюк Т.Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства в ринкових умовах / Т.Ю. Іванюк // Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств і секторів економіки. – 2014. – С.37-38
13. Розподіл і використання прибутку [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://finpdotme.wordpress.com/лекції/тема-3-формування-і-використання-прибу/лекція-3-формування-і-використання-при/4-розподіл-і-використання-прибутку/>
14. Жовтяк О. Чинники впливу на фінансову стійкість підприємства / О. Жовтяк // Науковий блог НУ “Острозька Академія”. – 2014.
15. Севастьянов В.Р. Методичні підходи до аналізу прибутку підприємства та шляхи збільшення / В.Р. Севастьянов // Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – 2021.
16. Вертикальний і горизонтальний аналіз [Електроний ресурс]. Режим доступу: [https://stud.com.ua/95996/ekonomika/vertikalniy\\_gorizontalniy\\_analiz](https://stud.com.ua/95996/ekonomika/vertikalniy_gorizontalniy_analiz)
17. Огороднійчук Н.М. Методичні засади факторного аналізу прибутку підприємства / Н.М. Огороднійчук // Житомирський державний технологічний університет. – 2017.
18. Склярук І. Теоретичні аспекти факторного аналізу прибутку / Склярук І. // Економіка. – 2011. - №130. – С. 69 – 71.
19. Синькевич Н. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ / Н. Синькевич, О. Якимюк // Міжнар. наук.-практ. конференції молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій». – 2010. – С. 167.
20. Курочкіна О.Л. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності / О.Л. Курочкіна // Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. – 2020.

21. Аналіз прибутку та рентабельності підприємства [Електроний ресурс]. Режим доступу: <http://ea.ptngu.com/html/lec/lec2-11.html>
22. Коефіцієнтний фінансовий аналіз [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://blog.youcontrol.market/koiefitsiientnii-finansovii-analiz/>
23. Тюленєва Ю.В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості / Ю.В.Тюленєва, С.В. Ренкас // Підприємництво та інновації.- 2017. - №3. – С.102 – 107.
24. Джеджула В. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств / В.В. Джеджула, І.Ю. Спіфанова, Т.В. Іванчик // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2019. - №14. – С.81-86
25. Чинники цінової політики підприємства [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://sites.google.com/site/marketingdistance/тема-6/6-2-чинники-цінової-політики-підприємства>
26. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства / Н.А. Іщенко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. - №17.
27. Аналіз фінансових результатів та рентабельності підприємства [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16682/>
28. Що таке "зелена економіка" і чому її важливо розвивати — пояснює експертка [Електроний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nrcu.gov.ua/news.html?newsID=90713>
29. Маковоз О.С. ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ / О.С. Маковоз, Т.С. Передерій // Харківський національний університет внутрішніх справ. – 2018.
30. Зелена металургія в Україні [Електроний ресурс]. Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Зелена\\_металургія\\_в\\_Україні](https://uk.wikipedia.org/wiki/Зелена_металургія_в_Україні)
31. Випереджаючи час: «Інтерпайп Сталь» – яскравий приклад Green Deal в Україні [Електроний ресурс]. Режим доступу:

<https://mind.ua/publications/20231951-viperedzhayuchi-chas-interpajp-stal-yaskravij-priklad-green-deal-v-ukrayini>

32. Зелена металургія: яким чином Green Deal можливий в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/ukrajinska-metalurgiya-staye-ekologichnoyu-interpayp-stal-zrazok-vidpovidalnogo-virobnictva-50157321.html>

33. «Зелена» сталь: як світова та українська металургія прямує до безвуглецевого майбутнього [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://thepage.ua/ua/experts/zelena-stal-yak-svitova-ta-ukrayinska-metalurgiya-pryamuye-do-bezvugleceвого-majbutnogo>

34. Нижньодніпровський трубопрокатний завод [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Нижньодніпровський\\_трубопрокатний\\_завод](https://uk.wikipedia.org/wiki/Нижньодніпровський_трубопрокатний_завод)

35. Звіт про управління публічного акціонерного товариства "Інтерпайп Нижньодніпровський Трубопрокатний завод" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ntrp.interpipe.biz/upload/0714ff10ee0dc4e125462a60e559dfd0.pdf>

36. Офіційний сайт ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ntrp.interpipe.biz/>

37. Офіційний сайт корпорації «ІНТЕРПАЙП» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://interpipe.biz/>

38. Іванова М.І. Процес формування конкурентної зовнішньоекономічної стратегії металургійного підприємства / М.І. Іванова, О.В. Варяниченко, П.В. Єгорова // Бізнесінформ – 2020. - №4. – С.35-45.

39. Річна і проміжна фінансова звітність ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ntrp.interpipe.biz/investors/reportingissuer/richna\\_fin\\_zvitnist/](https://ntrp.interpipe.biz/investors/reportingissuer/richna_fin_zvitnist/)

40. Що включають адміністративні витрати? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ternopilcity.gov.ua/dergavni-strukturi/ternopilska-odpi-informue/8730.html>

41. Операційні витрати: що вам потрібно знати [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.doola.com/uk/blog/what-are-operating-costs/>
42. Мельникова К.В. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства / К.В. Мельникова, Г.В. Татарінова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. - №20. – С. 461 – 465
43. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://pns.hneu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=236550&forceview=1>
44. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu>
45. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності активів (Коефіцієнт рентабельності пасивів) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv>
46. Рентабельність підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://online.novaposhta.education/blog/rentabelnist-pidpriemstva>
47. Розрахунок рентабельності продукції та рентабельності підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/23azarova\\_ekonomika\\_pidpriyemstva/link-10/10.html](https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/23azarova_ekonomika_pidpriyemstva/link-10/10.html)
48. Як розрахувати та підвищити рентабельність продажів товарів та послуг у 2021 році [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://wezom.com.ua/ua/blog/rentabelnost-prodazh>
49. Левкович О. В. Фінансова стійкість як передумова інноваційного розвитку підприємства / О. В. Левкович, Ю. М. Калашнікова // Ефективна економіка. – 2021. - №4.

50. Т.А.Мельник Методи визначення платоспроможності підприємства / Т.А. Мельник, К.В. Лобач // Наукові записки. – 2017. - №21. – С.3.
51. Дідух С.М. Структура капіталу підприємства: теоретичні підходи та напрямки оптимізації в сучасних умовах / С.М. Дідух, Федорова Т.С. // Економіка і регіон. – 2022. - №4 (87). – С. 174-180.
52. Сініцин О.О. Характеристика методів регулювання та оптимізації структури капіталу корпорації / О. О. Сініцин // Ефективна економіка. – 2014. - №4.
53. Ліснічук О.А. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємства / О.А. Ліснічук,Т.А. Нестерчук // ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ. – 2018. – С.454 – 462.
54. Кобилецький В.Р., Коефіцієнт фінансової автономії (Коефіцієнт фінансової незалежності) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/346-pokaznik-finansovoji-avtonomiji-pokaznik-finansovoji-nezalezhnosti>
55. Кобилецький В.Р., Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (Забезпечення оборотних активів власними коштами) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/301-koefitsient-zabezpechenosti-vlasnimi-oborotnimi-zasobami-zabezpechennya-oborotnikh-aktiviv-vlasnimi-koshtami>
56. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт фінансової залежності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/347-pokaznik-finansovoji-zalezhnosti>
57. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт маневреності власного капіталу / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/282-manevrenist-vlasnogo-kapitalu>

58. Чайка Т.Ю. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом, урахування фінансових і виробничих особливостей підприємства під час здійснення коефіцієнтного аналізу ліквідності // Чайка Т.Ю., Лошакова С.Є., Водоріз Я.С. / Економіка і суспільство . – 2018. - №15. – С.900 – 908.

59. "Інтерпайп" розраховує збільшити постачання до ЄС після початку роботи ринку за правилами Green Deal – топменеджер [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://interfax.com.ua/news/greendeal/976956.html>

60. Міняйленко І.В. Енергоефективність виробництва та її роль у створенні конкурентоспроможної економіки регіонів України // І. В. Міняйленко, Ю.І. Позняк / Ефективна економіка. – 2014. - № 11.

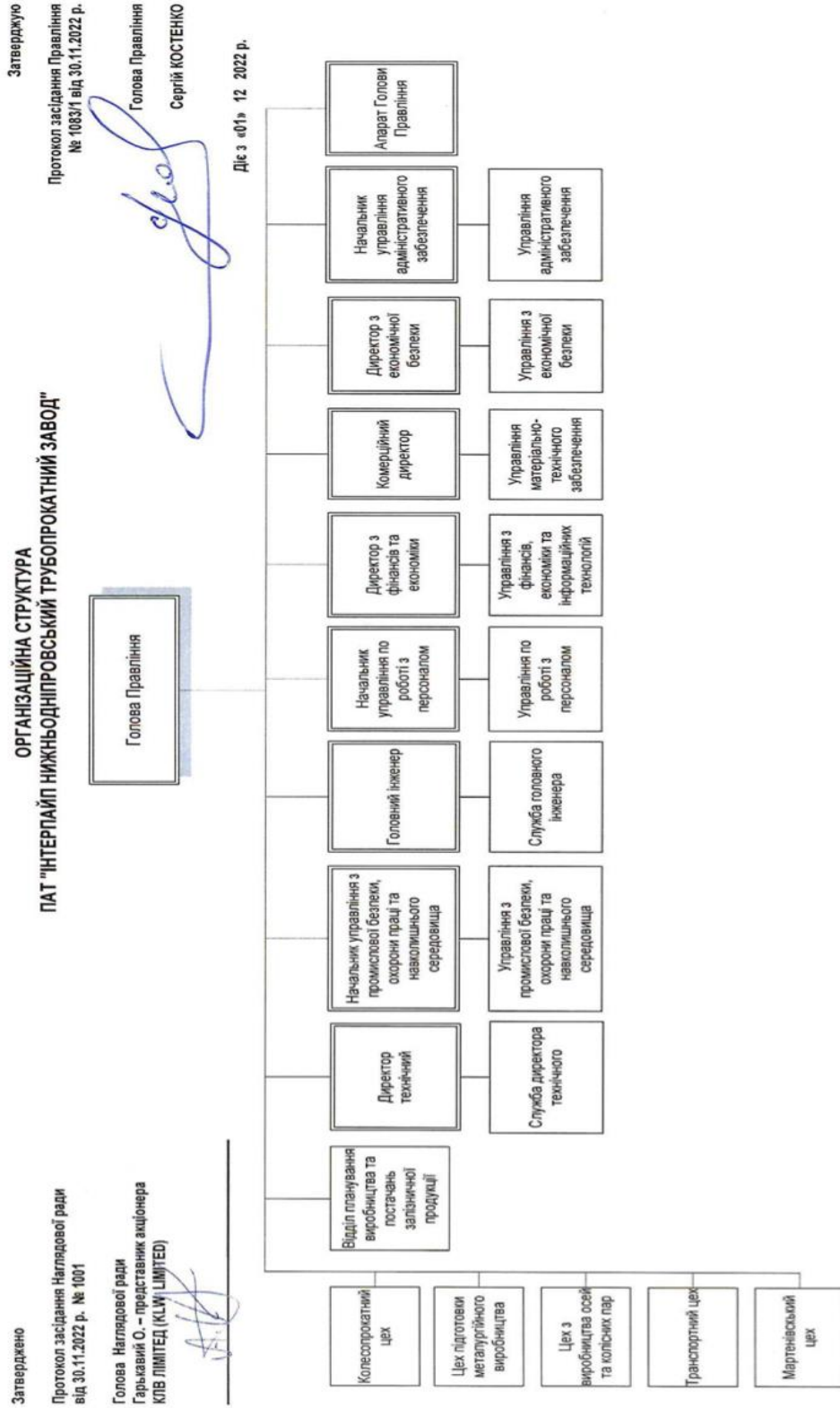
61. Переробка відходів [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Переробка\\_відходів](https://uk.wikipedia.org/wiki/Переробка_відходів)

62. Степаненко А.В. Теоретичні аспекти екологічної модернізації економічного розвитку // А.В. Степаненко, А.А. Омельченко / Науковий журнал “Економіка України” – 2018. - №1. – С.40 – 53.

ДОДАТКИ

Додаток А

Організаційна структура ПАТ "Інтерпайп НТЗ"





## Фінансова звітність ПАТ "Інтерпайп НТЗ

Підприємство	<b>ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"</b>	Дата (рік, місяць, число)	за С/Д/П/ОУ	05393116
Територія	Дніпропетровська	за КАТОРТ	ПАТ2020010010231764	
Організаційно-правова форма господарювання	Публічне акціонерне товариство	за КОІФІ	230	
Вид економічної діяльності	Виробництво труб, порожнистих профілів і фітінгів зі сталі	за КВЕД	24.20	
Середня кількість працівників	2 2 179			
Адреса, телефон	вулиця Столстова, буд. 21, м. ДНІПРО, Дніпропетровська обл., 49081		359928	
Одиниці виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
* за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				
за міжнародними стандартами фінансової звітності				v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	17 553	3 882
первісна вартість	1001	45 177	31 111
накопичена амортизація	1002	27 624	27 229
Незавершені капітальні інвестиції	1005	127 358	251 818
Основні засоби	1010	4 008 981	3 317 783
первісна вартість	1011	6 466 206	3 453 244
знос	1012	2 457 225	1 55 461
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2 042	1 856
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	54 672	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>4 210 606</b>	<b>3 575 339</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	1 624 761	693 432
виробничі запаси	1101	-	-
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 292 102	9 971 443
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	224 770	271 443
з бюджетом	1135	201 714	96 842
у тому числі з податку на прибуток	1136	37 123	478
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15 978	2 523 787
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	945 630	620 368
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частина перестрахування у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-



## Продовження дод. Б

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 914	25 255
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>14 307 869</b>	<b>14 202 570</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>18 518 475</b>	<b>17 777 909</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	595 827	1 283 897
Додатковий капітал	1410	159 851	159 171
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	19 993	19 993
Перезподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 800 557	3 753 418
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>4 676 228</b>	<b>5 316 479</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	262 224
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 549 621	2 359 842
Довгострокові забезпечення	1520	731 590	674 872
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	731 590	674 872
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>3 281 211</b>	<b>3 296 938</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 374 514	2 290 836
товари, роботи, послуги	1615	982 780	834 872
розрахунками з бюджетом	1620	20 459	20 782
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	8 177	6 518
розрахунками з оплати праці	1630	31 088	25 576
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 475 421	2 126 459
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	329 335	317 395
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 339 262	3 542 054
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>10 561 036</b>	<b>9 164 492</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>18 518 475</b>	<b>17 777 909</b>

Керівник

Головний бухгалтер

Кузьменко Сергій Володимирович

Соколова Іриша Володимирівна

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та території територіальних громад.

<sup>2</sup> Визначається в порядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику в сфері статистики.

Підприємство ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІНТЕРПАЙП  
НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"  
(найменування)

дата (рік, місяць, число)

2022 01 01

за ЄДРПОУ

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за Рік 2021 р.

Форми № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8 225 588	9 470 237
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 7 486 179 )	( 6 803 259 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	739 409	2 666 978
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	4 390 045	2 628 322
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 311 666 )	( 287 846 )
Витрати на збут	2150	( 631 535 )	( 638 686 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 423 560 )	( 2 129 250 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	-	2 239 518
збиток	2195	( 237 307 )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	741 127	673 765
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 464 085 )	( 534 869 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 186 )	( 120 )
Інші витрати	2270	( 416 783 )	( 2 315 250 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



## Продовження дод. Б

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 914	25 255
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>14 307 869</b>	<b>14 202 570</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>18 518 475</b>	<b>17 777 909</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	595 827	1 283 897
Додатковий капітал	1410	159 851	159 171
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	19 993	19 993
Перезначлений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 800 557	3 753 418
Несоначений капітал	1425	( - )	( - )
Видучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>4 676 228</b>	<b>5 316 479</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відтерчені податкові зобов'язання	1500	-	262 224
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 549 621	2 359 842
Довгострокові забезпечення	1520	731 590	674 872
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	731 590	674 872
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>3 281 211</b>	<b>3 296 938</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 374 514	2 290 836
товари, роботи, послуги	1615	982 780	834 872
розрахунками з бюджетом	1620	20 459	20 782
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	8 177	6 518
розрахунками з оплати праці	1630	31 088	25 576
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 475 421	2 126 459
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	329 335	317 395
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відтерчені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 339 262	3 542 054
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>10 561 036</b>	<b>9 164 492</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>18 518 475</b>	<b>17 777 909</b>

Керівник

Головний бухгалтер

Кузьменко Сергій Володимирович

Соколова Ірина Володимирівна

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць за територіями територіальних громад.

<sup>2</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

**ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
«ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»**

Дата (рік, місяць, число)			КОДИ
Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»	за ЄДРПОУ	2024   01   01 05393116
Територія	Дніпропетровська	за КОАТУУ	UA12020010010231764
Організаційно-правова форма господарювання	Публічне акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу	за КВЕД	30.20
Середня кількість працівників	1 814		
Адреса, телефон	Вулиця Столстова, буд.21, м.Дніпро, Дніпропетровська обл., 49081		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Консолідованого звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	-		
за міжнародними стандартами фінансової звітності	v		

**КОНСОЛІДОВАНИЙ БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)**

на **31 грудня 2023 року**

		Форма N 1	Код за ДКУД 1801007	
Актив	Код рядка	При-мітка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		3	4
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	6	6 178	20 790
первісна вартість	1001		34 657	52 049
накопичена амортизація	1002		(28 479)	(31 259)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	354 796	170 601
Основні засоби	1010	7	3 060 763	2 856 966
первісна вартість	1011		3 469 227	3 511 149
знос	1012		(408 464)	(654 183)
Інвестиційна нерухомість	1015		-	-
Довгострокові біологічні активи	1020		-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	8	-	781
Інші фінансові інвестиції	1035		-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		-	-
Відстрочені податкові активи	1045	10	1 432	1 415
Інші необоротні активи	1090		-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>		<b>3 423 169</b>	<b>3 050 553</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	11	985 638	909 549
виробничі запаси	1101		283 672	448 360
незавершене виробництво	1102		159 979	403 932
готова продукція	1103		14 627	52 049
товари	1104		527 360	5 208
Поточні біологічні активи	1110		-	-
Векселі одержані	1120		-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12	11 607 886	15 210 319
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		665 157	1 047 379
з бюджетом	1135	12	462 058	260 165
у тому числі з податку на прибуток	1136		1 651	1 173
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12	2 533 235	2 444 436
Поточні фінансові інвестиції	1160		-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	19	197 668	330 588
готівка	1166		-	-
рахунки в банках	1167		-	-
Витрати майбутніх періодів	1170		-	-
Інші оборотні активи	1190		6 315	19 015
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>		<b>16 457 957</b>	<b>20 221 451</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>		<b>19 881 126</b>	<b>23 272 004</b>



ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
«ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»

Пасив	Код рядка	При-мітка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		3	4
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		-	-
Капітал у дооцінках	1405	14	1 124 069	947 309
Додатковий капітал	1410	14	158 255	158 197
Емісійний дохід	1411		-	-
Накопичені курсові різниці	1412		-	-
Резервний капітал	1415	14	19 993	19 993
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		2 944 373	3 862 958
Неоплачений капітал	1425		-	-
Вилучений капітал	1430		-	-
Інші резерви	1435		-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>		<b>4 346 690</b>	<b>5 088 457</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	10	15 689	434 083
Пенсійні зобов'язання	1505		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	15	1 378 865	1 092 117
Інші довгострокові зобов'язання	1515	15	1 623 689	1 692 530
Довгострокові забезпечення	1520	16	445 184	483 029
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		445 184	483 029
Цільове фінансування	1525		-	-
Благодійна допомога	1526		-	-
Страхові резерви	1530		-	-
у тому числі:				
резерв довгострокових зобов'язань	1531		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532		-	-
резерв незароблених премій	1533		-	-
інші страхові резерви	1534		-	-
Інвестиційні контракти	1535		-	-
Призовий фонд	1540		-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545		-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>		<b>3 463 427</b>	<b>3 701 759</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	15	-	295 455
Векселі видані	1605		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	17	3 071 688	3 189 779
товари, роботи, послуги	1615	17	1 362 727	1 195 036
розрахунками з бюджетом	1620	17	4 591	39 113
у тому числі з податку на прибуток	1621		-	31 346
розрахунками зі страхування	1625		2 640	5 771
розрахунками з оплати праці	1630		12 075	22 127
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	17	2 136 847	3 615 129
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		-	-
Поточні забезпечення	1660	18	332 622	348 903
Доходи майбутніх періодів	1665		-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	17	5 147 819	5 770 475
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>		<b>12 071 009</b>	<b>14 481 788</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>		<b>19 881 126</b>	<b>23 272 004</b>

Керівник

Головний бухгалтер



Черников І.В.

Соколова І.В.

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
«ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2024	01	01
05393116		

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ІНТЕРПАЙП  
НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»

КОНСОЛІДОВАНИЙ ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)  
за 2023 рік

Форма № 2 Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	21	10 407 549	8 187 254
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	22	(7 687 375)	(6 145 649)
<b>Валовий: прибуток</b>	<b>2090</b>		<b>2 720 174</b>	<b>2 041 605</b>
<b>збиток</b>	<b>2095</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
Інші операційні доходи	2120	21	2 124 538	2 467 820
Адміністративні витрати	2130	22	(117 607)	(228 652)
Витрати на збут	2150	22	(806 756)	(866 300)
Інші операційні витрати	2180	22	(1 488 159)	(1 641 964)
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток</b>	<b>2190</b>		<b>2 432 190</b>	<b>1 772 509</b>
<b>збиток</b>	<b>2195</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
Доход від участі в капіталі	2200	8	781	-
Інші фінансові доходи	2220		-	-
Інші доходи	2240	21	223 132	191 333
<i>у тому числі: дохід від благодійної допомоги</i>	2241		-	-
Фінансові витрати	2250	22	(601 601)	(537 662)
Втрати від участі в капіталі	2255		-	-
Інші витрати	2270	22	(727 944)	(2 906 673)
<b>Фінансовий результат до оподаткування: прибуток</b>	<b>2290</b>		<b>1 326 558</b>	<b>-</b>
<b>збиток</b>	<b>2295</b>		<b>-</b>	<b>(1 480 493)</b>
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	10	(577 662)	246 549
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-	-
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	<b>2350</b>		<b>748 896</b>	<b>-</b>
<b>збиток</b>	<b>2355</b>		<b>-</b>	<b>(1 233 944)</b>

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		-	-
Накопичені курсові різниці	2410		-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		-	-
Інший сукупний дохід	2445	16	(7 129)	264 155
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		<b>(7 129)</b>	<b>264 155</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		-	-

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
«ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		(7 129)	264 155
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>		<b>741 767</b>	<b>(969 789)</b>
<b>Чистий прибуток (збиток), що належить:</b> власникам материнської компанії	<b>2470</b>		<b>748 896</b>	<b>(1 233 944)</b>
неконтрольованій частці	2475		-	-
<b>Сукупний дохід, що належить:</b> власникам материнської компанії	<b>2480</b>		<b>741 767</b>	<b>(969 789)</b>
неконтрольованій частці	2485		-	-

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Матеріальні затрати	2500		3 147 386	4 128 690
Витрати на оплату праці	2505		445 074	419 826
Відрахування на соціальні заходи	2510		95 896	91 945
Амортизація	2515		289 654	302 613
Інші операційні витрати	2520		3 595 339	1 041 372
<b>Разом</b>	<b>2550</b>		<b>7 573 349</b>	<b>5 984 446</b>

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	20	400 000 000	400 000 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		400 000 000	400 000 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	20	1,87	(3,08)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		1,87	(3,08)
Дивіденди на одну просту акцію	2650		-	-

Керівник

Головний бухгалтер



*[Handwritten signature]*

Черников І.В.

Соколова І.В.