

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	5
1.1 Поняття і функції запасів на підприємстві .....	5
1.2 Види систем управління запасами на підприємстві .....	13
1.3 Методика оцінки ефективності управління запасами на підприємстві .....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ТОВ ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» .....	32
2.1 Господарсько - економічна характеристика ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» та його управління запасами.....	32
2.2 Аналіз виробничого забезпечення управління запасами підприємства.....	42
2.3. Оцінювання відповідності управління запасами підприємства рівню його виробничого забезпечення.....	57
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» .....	64
3.1 Розробка маркетингової стратегії управління запасами ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ».....	64
3.2 Обґрунтування ефективності систем управління запасами відповідно до обраної виробничої стратегії.....	73
ВИСНОВОК .....	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	90
ДОДАТКИ .....	100

## ВСТУП

Економічні реалії розвитку України потребують розробки детальної стратегії розвитку підприємства. Необхідно підкреслити важливість формування стратегії розвитку в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, як однієї зі складових загальної стратегії, функціональна стратегія підпорядкована бізнес-стратегії підприємства і пов'язана з іншими функціональними стратегіями.

Світовий досвід показує, що компанії змушені пристосовуватися до швидких і глибоких зовнішніх змін саме при домінуючому менеджменті, яким є стратегічне управління конкурентоспроможністю українських корпорацій.

Дослідження показують, що результати функціонування компанії в основному залежать від результатів комплексного розвитку системи стратегічного управління конкурентоспроможністю, реалізації конкурентних переваг. Таким чином, видається, що побудова стратегії управління конкурентоспроможністю є важливим питанням і необхідним елементом всієї системи стратегічного управління розвитком підприємств.

Актуальність теми. В сучасних ринкових умовах діяльність компанії тісно пов'язана з кінцевим результатом виробництва, найважливішими з яких є продажі і прибуток. Основним завданням підприємства в ринкових умовах є організація своєї діяльності таким чином, щоб задовольнити кінцевого споживача і отримати максимальну вигоду.

Необхідними умовами для реалізації планів з виробництва продукції, зниження витрат, збільшення прибутку і підвищення рентабельності є повне і своєчасне забезпечення підприємства необхідним асортиментом і якісним інвентарем.

Актуальність обраної теми залежить від того, що зростаюча потреба підприємства в запасах задовольняється екстенсивно за рахунок закупівлі або

виробництва більшої кількості матеріалів і енергії. Інтенсивно за рахунок більш економічного використання існуючих запасів у виробничому процесі.

Перший спосіб призводить до збільшення певного запасу на одиницю продукції, хоча при цьому витрати можуть бути знижені за рахунок збільшення обсягу виробництва і зниження частки постійних витрат.

Другий метод передбачає зниження вартості деяких матеріалів і здешевлення виробничих одиниць. Економічне використання сировини, матеріалів та енергії еквівалентно збільшенню виробництва.

Управління запасами:

а) оцінка реальності логістичного плану, ступеня його реалізації, впливу на обсяги виробництва, витрати та інші показники;

б) оцінка ефективності використання резервів;

в) виявлення внутрішніх резервів для економії акцій і розробка конкретних заходів щодо їх використання.

Джерелами для оцінки запасів є статистичні звіти про наявність і використання логістичних планів, заявок, контрактів на сировину і витратні матеріали, матеріальних ресурсів і витрат на виробництво. Аналітична облікова інформація про надходження, витрачання, залишок і т.д. матеріальних ресурсів відділу логістики.

Теоретичними і методологічними положеннями управління запасами на підприємстві є: М. Клейтон, і. Д. Ансоф, висвітлюється в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як М. Портер, І. Берджесс. Однак проблема управління запасами на виробничих підприємствах досі не вирішена, і необхідні подальші дослідження в цій галузі.

Метою даної роботи є вивчення теоретичних джерел і практичної діяльності підприємства і, на цій основі, вдосконалення системи управління запасами компанії ПрАТ «Інтерпайп НТЗ».

Основними завданнями даної роботи є:

- розглянути концепцію і функції акцій на підприємстві; - визначити тип системи управління запасами на підприємстві; - визначити, як оцінювати ефективність управління запасами на підприємстві;

- розробити стратегію управління запасами ПрАТ «Інтерпайп НТЗ»; - забезпечити доцільність системи управління запасами відповідно до обраної стратегії;

Об'єктом дослідження дипломної роботи є процеси управління виробничими запасами на підприємстві.

Методи дослідження становлять загальні положення економічної теорії, логістики, економічних основ управління організацією, маркетингу. У дослідженні використано низку методів. Серед них: наукової абстракції, систематизації та узагальнення (при визначенні сутності запасів); метод групування (при систематизації підходів до класифікації запасів); порівняльного аналізу (для оцінки техніко-економічних показників в динаміці за ряд років); статистичного аналізу (для вивчення, групування, оцінки та інтерпретації фактичних даних про функціонування підприємства).

Предметом даного дослідження є розгляд теоретичних і практичних аспектів ефективності управління запасами на прикладі підприємства з великою кількістю виробничих і товарно-матеріальних запасів - ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». Інформаційною базою для дослідження послужили статистичні дані.

Інформаційною базою досліджень стали дані статистичної та фінансової звітності ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», дані мережі Internet, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Практична значущість роботи. Висновки та рекомендації роботи можуть знайти оптимізацію стратегії і тактики управління запасами підприємства ПАТ «Інтерпайп НТЗ» у частині пропозицій щодо визначення оптимальної кількості залучених виробничих ресурсів у контексті забезпечення його прибутковості та конкурентоспроможності.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 1.1 Поняття і функції запасів на підприємстві

Управління запасами є невід'ємною частиною існуючої єдиної системи управління оборотним капіталом, і від ефективності цього процесу залежить здатність компанії підтримувати ліквідність і платоспроможність. Мінімізація обсягу витрат, пов'язаних з формуванням і використанням резервів, є загальним критерієм оцінки ефективності цієї системи і в той же час постановкою цілей і важливим завданням, яке повинні вирішувати фінансові інститути.

Менеджери усвідомлюють, що надлишкові запаси важливих активів, які втрачають свою цінність і фактично являють собою скарбничку «заморожених» коштів, скорочуються. Поточна ситуація відкриває перед менеджерами нові можливості для створення систем управління запасами, заснованих на логістиці, як правило, в якості одного з найважливіших факторів підвищення операційної ефективності [23].

Управління запасами-це процес управління запасами, контролюючи рух запасів та мінімізуючи витрати на їх зберігання, необхідні для забезпечення безперебійного робочого процесу компанії.

Які економічні вигоди отримає компанія в результаті ефективного управління запасами? Ефективне управління запасами (ТМЗ) доступне в [24], що дозволяє:

- скоротити виробничі втрати через брак сировини;
- прискорити оборотність цієї категорії ліквідних активів;
- щоб мінімізувати надлишок ТМЗ, збільшаться витрати на операції і заморожування дефіцитних коштів;
- знизиться ризик старіння і псування товару;

- знизяться витрати на збереження ТМЗ.

Поняття «запаси» досить ємне. Цей термін застосовується як до генерованих, так і до не генерованих (природних) об'єктів. Його застосування загальноприйняте в таких поняттях, як запаси корисних копалин, лісові запаси (кореневі дерева), водні ресурси, біологічні ресурси.

Економічна трактування поняття «запаси» вузька, під ними розуміється сукупність цінностей товарно-матеріальних цінностей, що знаходяться в очікуванні свого часу (предмети праці, частини знарядь праці, кінцеві продукти, включені в процес виробничого споживання, транспортування або продажу). З точки зору бухгалтера, запаси є частиною матеріальних оборотних активів, які можуть бути оцінені [24].

Готова продукція є частиною товарно-матеріальних запасів, призначених для продажу (кінцевий результат виробничого циклу, активи, завершені обробкою (складанням), її технічні та якісні характеристики встановлені законом і відповідають вимогам умов контракту або іншого документа.

Товари є частиною інвентарю, придбаного або отриманого від інших юридичних або фізичних осіб, і призначені для продажу.

Товарно-матеріальні запаси включають сировину і витратні матеріали, придбані напівфабрикати і деталі, конструкції і комплектуючі деталі, паливо, тарні і пакувальні матеріали, запасні частини, інші матеріали, побічні продукти і комплектуючі деталі, спеціальне обладнання та спецтехніка спеціального призначення. Спеціальне обладнання та спецтехніка спеціального призначення знаходяться в експлуатації.

Запас-це форма присутності потоку матеріалів. Матеріальний потік на шляху від джерела походження до кінцевого споживача може накопичуватися у вигляді запасів на будь-якій ділянці, тому існують такі речі, як запаси сировини, матеріалів і готової продукції [23]. Таким чином, запаси - це сировина, матеріали, деталі, готова продукція та інші матеріальні цінності, призначені для промислового або особистого споживання.

Жодна виробнича або торгова компанія не обходиться без запасів. Це пов'язано з функцією, яку вони виконують як показано на рисунку 1.1.

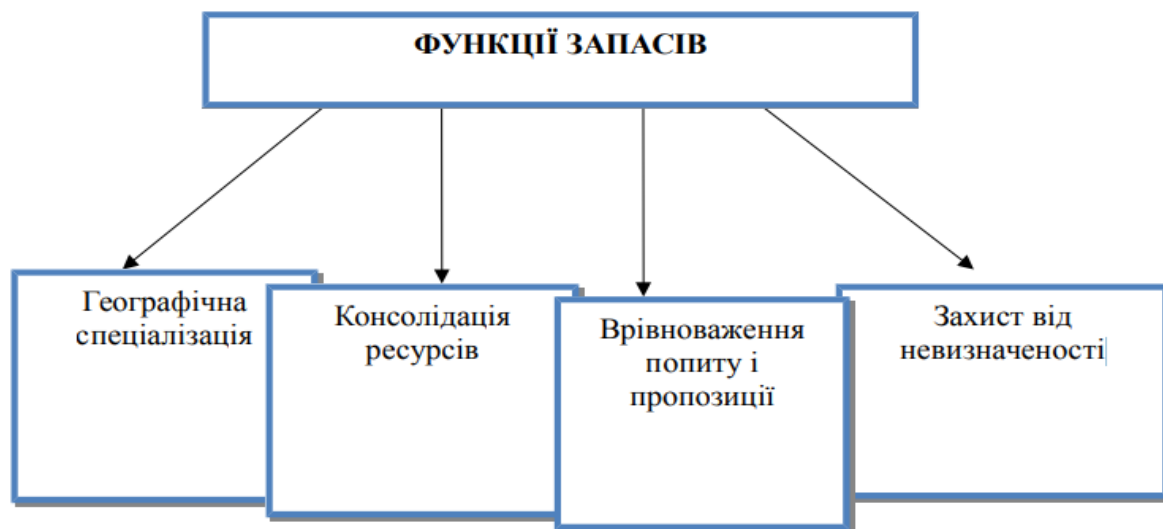


Рисунок. 1.1 - Основні функції запасів [56]

Перш за все, запаси гарантують географічну спеціалізацію окремих бізнес-одиниць. Для виробництва потрібні енергія, сировина, вода і робоча сила, тому воно повинно розташовуватися на достатній відстані від основного ринку. Технічні та інші можливості, необхідні для зниження транспортних витрат виробництва цих вузлів і комплектуючих зазвичай розташовується поблизу джерел матеріальних ресурсів. Така стратегія географічного поділу забезпечує економічну ефективність виробництва, проте щоб бути географічно розділеними, запаси деталей повинні бути доставлені на складальну лінію. Крім того, географічна ізольованість створює потребу в запасах, необхідних для виробництва продукції. Крім того, продукція, вироблена в різних місцях, для подальшого придбання змішаних партій збирається на складах і відправляється споживачам. Другою функцією запасу є функція запасу на складі інтеграція географічної спеціалізації ресурсів, захист від невизначеності при балансуванні попиту та пропозиції пов'язаний з наявністю різниці в часі між виробництвом та споживанням. Найбільш очевидним прикладом є сезон виробництво продуктів,

що споживаються протягом усього року (наприклад, виноградного соку). Прикладом зворотного є антифриз, який виробляється цілий рік, але споживається лише протягом 1 сезону. Збалансовані запаси забезпечують рентабельність виробництва в умовах зміни попиту. Зменшення тимчасового розриву між виробництвом та споживанням є складним завданням планування. Через сезонний попит виробники, оптовики та роздрібні торговці змушені створювати запаси товарів до піку сезонного попиту. Накопичення запасів дозволяє усунути залежність виробництва і споживання від сезонних факторів. Збалансовані характеристики включають інвестиції у створення запасів, які повинні бути повністю використані протягом сезону.

Основна проблема цього плану полягає в тому, щоб визначити, чи максимізує наявність запасів продажі та мінімізує ризик перенесення залишку на інший сезон. Третя функція запасів-захист від невизначеності, яка є функцією страхового або буферного запасу, що полягає в згладжуванні коливань попиту або пропозиції. Інша функція запасів, інтеграція ресурсів, реалізується шляхом зберігання запасів незавершеної продукції в наступних місцях [11]:

Межі між різними етапами виробничого процесу, таким чином, забезпечують максимальну ефективність виробництва на різних підприємствах. У процесі дистрибуції накопичені запаси дозволяють здійснювати відвантаження заздалегідь, і клієнт отримує велику кількість товарів за мінімальним тарифом. Інтеграція ресурсів дозволяє продавати вироблену і накопичену продукцію в потрібному асортименті. Таким чином, ця функція інвентаризації захищає компанії від невизначеності. Функція акціонерного капіталу визначає обсяг інвестицій в акціонерний капітал, необхідний для виконання корпоративного плану. При певній стратегії виробництва і розподілу обсяг акцій може бути зменшений тільки до рівня, що гарантує виконання 4 функцій акцій. Запаси, що перевищують цей мінімальний рівень, вважаються надлишковими.

Незважаючи на те, що проведення рекламних акцій обходиться в певну суму, підприємці змушені їх створювати. Основною мотивацією для створення запасів є наступне [16]:

1) Можливе порушення встановленого графіка поставок. У цьому випадку запаси необхідні для того, щоб не зупиняти виробничий процес, що особливо важливо для стабільно працюючих компаній з безперервними виробничими циклами.

2) Можливі коливання попиту. Попит на кожну товарну групу можна передбачити з високою ймовірністю. Однак передбачити попит на той чи інший товар набагато складніше. Таким чином, якщо буде дефіцит у постачанні цього продукту, ми не зможемо задовольнити попит на розчинник.

3) Сезонні коливання у виробництві окремих видів товарів. В основному стосується сільськогосподарської продукції.

4) Знижки при купівлі великої кількості продуктів також можуть призвести до створення акцій.

5) Припущення, що ціни на деякі продукти можуть різко зрости. Компанії, які змогли передбачити це зростання, створили б акції, щоб отримати вигоду від зростання ринкових цін.

6) Витрати, пов'язані з вашим замовленням. Процес видачі нових замовлень передбачає управлінські бесіди (пошук постачальників, переговори з постачальниками, відрядження, міжміські переговори тощо). Ці витрати можна зменшити шляхом збільшення кількості замовлення, замовлення партій або зменшення кількості замовлень. Створіть інвентар відповідно.

7) Можливість однакової продуктивності у виробництві та реалізації. Ці два види діяльності тісно пов'язані між собою і призводять до розподілу промислових товарів. Без поставок це число зросте. Потік матеріалів у системі збуту змінюється залежно від обсягу виробництва. Наявність запасів у системі збуту дозволяє більш рівномірно протікати процес збуту незалежно від процесу досягнення рівня виробництва. Наявність виробничих запасів згладжує

коливання в постачанні сировини і напівфабрикатів і забезпечує рівномірність виробничого процесу.

8) Можливість негайної підтримки клієнтів.

9) Зведіть до мінімуму простої виробництва через відсутність запчастин. Якщо запасних частин немає на складі через поломку обладнання або різні аварії, виробничий процес може зупинитися. Це особливо важливо для компаній з безперервними виробничими процесами, оскільки в цьому випадку зупинка виробництва може коштувати дорого.

10) Спрощення процесів контролю виробництва. Це створення запасів напівфабрикатів на різних етапах виробничого процесу підприємства. Наявність цих запасів знижує вимоги до рівня узгодженості виробничих процесів у різних місцях і, як наслідок, ускладнює організацію управління цими процесами. Ці причини вказують на те, що частину необхідно створити в логістичній системі. При цьому особливістю логістичного підходу до управління запасами є відмова від функціонально орієнтованих концепцій у цій галузі.

У теорії управління запасами виділяють наступні види [8]:

1) Виробнича дільниця: - інвентаризація матеріальних ресурсів; – інвентаризація незавершеного виробництва; - запаси готової продукції; - інвентаризація контейнерів; - запаси вторинних відходів.

2) Основні логістичні операції:

– фізичні ресурси на складі, логістика фізичних ресурсів на склад виробника товарів у ланцюзі поставок для забезпечення отримання готової продукції від постачальника;

– компанія має всі відділи у фізичній сфері, такі як виробничі запаси, інвентаризація фізичних ресурсів і незавершене виробництво, яке надійшло до споживача, але не було оброблено. Продукція, призначена для промислового споживання та забезпечення безперебійності виробничих процесів.

- інвентаризація товарів (збутовий інвентар), інвентаризація готової продукції, транспортний інвентар, розміщений у розподільчій мережі складів

готової продукції та виробників і спрямований на задоволення попиту споживачів (бізнесу).

– загальна інвентаризація ґрунтується на оптимізації управління логістикою з точки зору загальних витрат і включає всі перераховані вище типи запасів постачання, виробничих запасів і цін на товари.

### 3) Комплексні логістичні заходи:

- інвентаризація товарів на складах різних типів і рівнів запасів, специфічні зв'язки логістичної системи як в компанії, так і в логістичному посереднику.

– транспортні запаси, інвентаризація фізичних ресурсів у дорозі від одного з'єднання логістичної системи до іншого або в межах одного з'єднання, незавершене виробництво або логістична система готової продукції.

- товарно-матеріальні запаси, специфічні запаси, які формуються без логістичних операцій зі зберігання.

### 4) Функціональні цілі, пов'язані з виробництвом і запасами:

- поточний (звичайний) запас - це виробничий і запасний запас, який забезпечує безперервність процесів виробництва і збуту в період між двома періодичними поставками.

- у разі нерегулярних або регулярних поставок, коли споживана кількість за один час не відповідає кількості доставленої. Відхилення в кількості, зміни в інтенсивності споживання, затримки доставки в дорозі.

- заготівельний (буферний) склад - це частина виробничого (товарного) складу, призначена для підготовки виробничих або особистих матеріальних засобів і готової продукції, наявність якої не підлягає прийманню.

- сезонні запаси – це запаси матеріальних ресурсів і готової продукції, які створюються та зберігаються в умовах експлуатації, де є очевидні сезонні коливання попиту або типу виробництва та транспортування.

- інвентаризація рекламних матеріалів для готової продукції зазвичай проводиться компаніями, які здійснюють широку рекламу в засобах масової

інформації, щоб швидко реагувати на маркетингову політику просування продукту через ЗМІ.

– спекулятивні запаси критично важливих ресурсів зазвичай створюються підприємствами для захисту від потенційного підвищення цін або запровадження захисних квот чи тарифів.

- залежні (непоточні) запаси спричинені невідповідністю між логістичним циклом виробництва та розподілу та життєвим циклом продукту, а також зниженням якості продукту під час зберігання.

5) Через ланки або посередників у виробничому ланцюжку: - запаси постачальника; – споживчий капітал; – комерційна брокерська акція; - запаси логістичного посередницького підприємства.

Класифікація власних акцій за вищевказаними критеріями є досить умовною і спрямована насамперед на управління та поповнення акцій.

Основні характеристики поточних запасів такі [33]: - захищає ціну від інфляції; - функція контролю вартості зі знижками на основі кількості замовлення; - кумулятивна функція.

Функції захисту від інфляції включають: запаси діють як захист від коливань цін та інфляції. Вносячи готівку в банки, підприємства мають право розраховувати на повернення цих грошей з відсотками. З іншого боку, вартість акцій може зростати швидше, ніж гроші в банку. Тому ця акція вважається ефективною інвестицією з прийнятною вартістю та відповідною оцінкою ризику. Інвентар також виконує функцію контролю витрат, пов'язаних зі зміною розмірів замовлення. Більшість постачальників пропонують знижки на оптові замовлення. За рахунок пріоритетної закупівлі сипучих матеріальних ресурсів можна знизити собівартість виробленої продукції. Однак вам потрібно враховувати такі речі, як витрати на зберігання складських матеріалів, вандалізм на складі, крадіжки та страхові суми. Більше того, збільшення інвестицій у запаси змусило компанію обмежити свої фінансові інвестиції в інших сферах,

роблячи економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо мінімізації запасів та ефективного управління ними [33].

Функція зберігання складу також дуже важлива. Якщо наші постачальники організовують нерегулярні поставки, ми рекомендуємо зберігати запаси сировини в певному діапазоні, щоб уникнути сюрпризів. Крім того, внутрішньовиробничий процес може відрізнятись від графіка. Якщо ці процеси не синхронізовані, запаси зазвичай накопичуються окремо для кожного процесу. У той же час підтримувати достатні запаси також є хорошим рішенням, оскільки попит на готову продукцію коливається. Наприклад, якщо попит на готову продукцію зростає лише в літні місяці, компанія повинна мати достатньо запасів, щоб задовольнити цей попит.

## 1.2 Види систем управління запасами на підприємстві

В даний час в якості одного з резервів із досягнення конкурентної переваги підприємств розглядається використання концепції логістики в управлінні запасами. Це пояснюється посиленням конкурентної боротьби, як між товаровиробниками, так і між посередниками, ускладненням технологій виробництва і розподілу продукції, появою великої кількості нових видів продукції та їх модифікацій, які призначені для різноманітних і часто вельми специфічних вимог споживача. Відповідно збільшується кількість не лише готових виробів, але і матеріальних ресурсів, необхідних для їх виготовлення.

На шляху перетворення сировини у кінцевий вибір і подальшого руху цього виробу до кінцевого споживача створюються два основні види запасів:

- запаси виробничі
- запаси товарні (збутові).

Мета створення виробничих запасів – забезпечити безперебійність виробничого процесу сировиною, основними і допоміжними матеріалами, тарою, запасними частинами, малоцінними швидкозношувальними предметами. Їх поелементний склад наведено на рисунку 1.2.

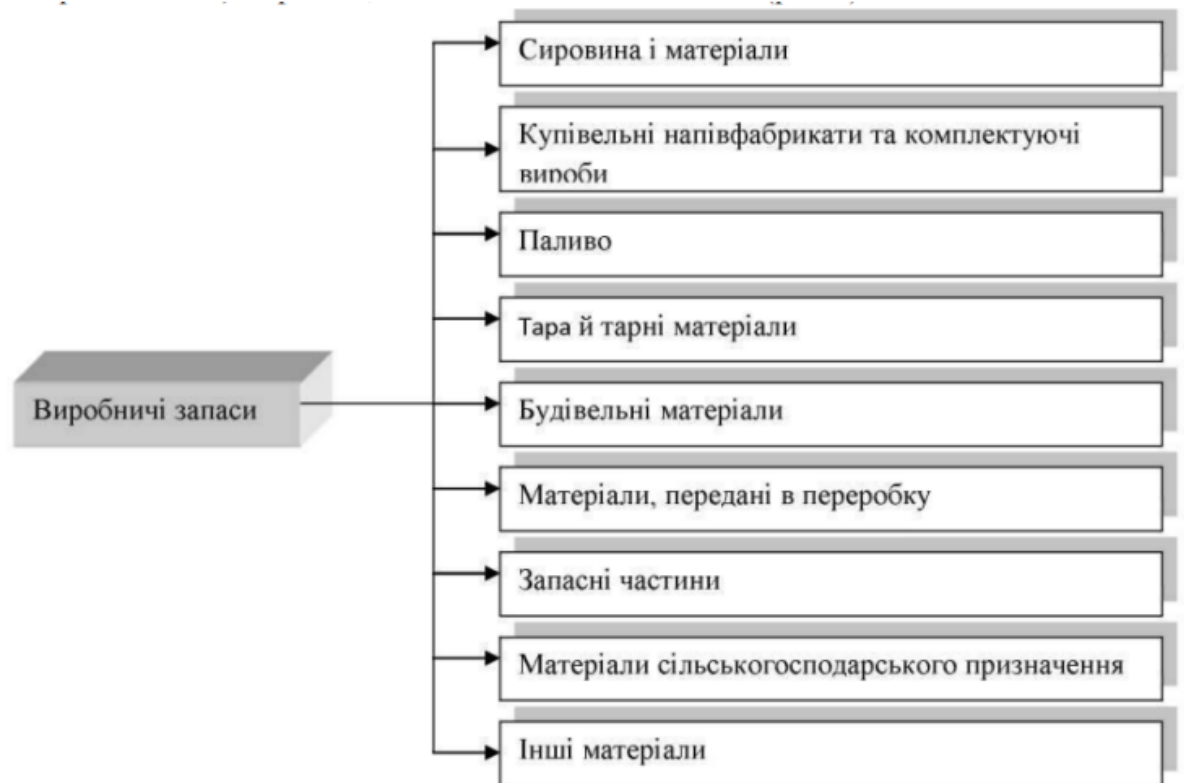


Рисунок 1.2 – Поелементний склад виробничих запасів [57]

Запаси готової продукції, транспортні запаси, що зберігаються на складах готової продукції фірми-виробника, створювані для задоволення попиту в ході продажу, є збутовими (товарними) запасами. В економічній літературі найчастіше зустрічаються наступні класифікації виробничих запасів: виходячи з призначення і ролі окремих видів виробничих запасів на різних стадіях операційного циклу підприємства (економічна класифікація); залежно від технічних ознак (технічна класифікація); відповідно до сфери діяльності господарюючого суб'єкта; залежно від способу включення у собівартість (основні та допоміжні) Управління запасами складається з вирішення 2-х основних завдань [32]:

- визначення розміру необхідних часток, тобто співвідношення часток;
- створення системи контролю фактичного розміру запасів і своєчасного їх поповнення відповідно до встановлених стандартів.

Стандарти навчання — це очікувана мінімальна кількість робочих елементів, які має виробити або продати компанія, щоб забезпечити

безперебійне постачання виробництва або продажу товарів. Завдання управління запасами в цьому випадку полягає в мінімізації зусиль зі створення запасів для забезпечення безперебійної роботи. Необхідно враховувати такі моменти: поточні витрати на підтримку запасів сировини; витрати, пов'язані з обробкою та розміщенням замовлень; ціна та вартість придбаних значних активів; Розмір зони зберігання.

Серед методів управління запасами можна виділити наступні [24]: - як зробити замовлення економічно вигідними; - коли замовляти продукцію; – метод виробничого замовлення – скільки продуктів потрібно замовити, щоб поповнити запаси; – як замовити з попереднього складу.

Робота економічного порядку базується на наступних припущеннях: після розміщення замовлення період отримання відомий і фіксований; ваше замовлення прийде окремо; кількість замовлення не може бути зменшена; якщо замовлення розміщено вчасно; дефект буде виправлено, ціна за одиницю товару не залежить від кількості замовлення; потреба в продукті відома і постійна; кількість продукту, відпущеного зі складу постачальника протягом періоду, є постійною; час підготовки замовлення практично нульовий; порядок назв продуктів можна виконувати незалежно від порядку інших назв; ви можете з великою точністю визначити витрати на зберігання та обробку замовлень; мінімальна ціна замовлення не вказана.

Системи управління запасами охоплюють не тільки невиробничі матеріали, такі як сировина та продукти, витратні матеріали та канцелярське приладдя, що використовуються у виробничому процесі, але також обслуговування та ремонт приміщень та обладнання.

Метод середньозваженої оцінки запасів базується на розрахунку середньої ціни запасів. Кількість товарів, придбаних за різними цінами, зважується. Індивідуальна оцінка оцінює такі речі, як автомобілі, унікальні витвори мистецтва, дорогі ювелірні вироби та меблі на замовлення.

Метою системи управління запасами є забезпечення безперервного виробництва або продажу продукції в потрібних кількостях і в потрібний час і на цій основі досягнення максимального використання продукції з мінімальними витратами на запаси [23].

Завдання на аналіз формування та стану запасів. Результати виконання завдання. Підтримувати ліквідність і поточну платоспроможність і оптимізувати складську структуру.

Поліпшіть своє фінансове становище за допомогою: поліпшення та зменшення структури капіталу шляхом визначення надлишкових резервів, довгострокових резервів та дефіцитних резервів; зберігайте ліквідні активи в найбільш ліквідному стані; зменшити потребу у фінансових ресурсах; зменшити витрати, пов'язані з поповненням запасів.

Для підтримки конкурентоспроможності. За рахунок покращення обслуговування споживачів і підтримки репутації компанії [20]: відповідне співвідношення видів кінцевої продукції, що доступна; зменшення збитків, пов'язаних із втраченою вигодою через екстрені відхилення замовлення; зниження витрат, пов'язаних зі створенням і підтриманням запасів.

Зниження собівартості продукції за рахунок: усунення витрат робочого часу через нестачу сировини і кормів; зменшення часу простою обладнання через відсутність запчастин; забезпечте більш оптимізований виробничий процес, виключивши деякі зміни в календарному графіку; підтримка найбільш економних співвідношень витрат на зберігання та придбання витратних матеріалів; зменшити витрати на обслуговування складу.

Ми забезпечимо вам необхідне управління запасами. Незадовільна система контролю якості і скорочення втрат, пов'язаних з величиною вартості вступників матеріалів. Для запобігання втратам, корупції та можливості безконтрольного використання матеріальних цінностей наявність акцій пов'язана з високими витратами, які можуть серйозно вплинути на продуктивність компанії, а

відсутність продуктів може знизити продажі і викликати розчарування споживачів [22].

Нестача сировини для виробництва може призвести до змін і перебоїв у виробничих програмах, що може призвести до додаткових витрат і нестачі готової продукції, але надлишкові запаси також створюють проблеми. Через надлишкові запаси зростає потреба в складських приміщеннях, оборотних коштах, страхуванні і податкових витратах. Крім того, продукти, що зберігаються на складах, можуть залежуватися і частково втрачати вартість. Для багатьох компаній запаси становлять значну частину їх активів. З іншого боку, слід зазначити, що запаси є основним центром витрат. Зменшення вашої частки лише на кілька відсотків може значно підвищити вашу прибутковість.

Таким чином, володіння акціями пов'язане з певними ризиками. Перший тип ризику полягає в зменшенні капіталу при використанні власних коштів або в збільшенні процентних витрат підприємства при залученні позикових коштів. Другий тип ризику полягає в тому, що продукт може бути вкрадений або непридатний для використання. Ці фактори в поєднанні зі значним обсягом інвестицій в акціонерний капітал становлять значну частину ризику для будь-якої компанії.

Системи управління запасами базуються на їх мінімізації та прискоренні проектування та використання. Надмірні інвестиції в запаси призводять до зниження оборотних коштів торгових установ, виплати заробітної плати торговельним працівникам, розрахунків з постачальниками за поставлені товари і збільшення потреби в кредитах для покриття поточних витрат. "Обструкція" фінансових ресурсів, вкладених в товарно-матеріальні запаси, знижує ймовірність підвищення прибутковості організації за рахунок фінансових ресурсів більш прибуткових напрямків торговельної діяльності. Крім того, наявність надлишкових (з точки зору можливості реалізації) торгових часток вимагає великих витрат на продаж за зниженими цінами, оренду додаткових складських приміщень і утримання податків.

Недостатні інвестиції в товарно-матеріальні запаси також мають безліч негативних наслідків. У цьому випадку в торгівлі можуть бути відсутні необхідні товари, втрата потенційних покупців, зниження продажів через брак, збільшення витрат через зниження продажів через 1 грн. Співробітникам відділу продажів організації доводиться виплачувати позареалізаційний дохід, тому вони будуть доводитися оплачувати витрати з технічного обслуговування непрацюючого обладнання.

Ні те, ні інше небажано. Тому важливо привести запаси у відповідність з вашими потребами і створити для них практичну систему управління.

У певному сенсі управління запасами визначається вимогами фінансистів, які прагнуть мінімізувати витрати на зберігання товарів, а також шляхом підтримки певного рівня запасів товарів по всьому асортименту.

Метою управління запасами є максимальна віддача від інвестицій в складські запаси при одночасному зниженні витрат на просування товарів всередині організації і забезпеченні високого рівня якості торгівлі. Створюючи систему управління запасами, ви можете вирішити такі завдання, як безперебійна доставка, мінімальні капіталовкладення, мінімальний ризик і спрощені процедури оформлення замовлень для поповнення запасів і забезпечення стабільності товарного процесу [6].

У структурованому форматі система управління запасами має такі формати як показано на рисунку 1.3:

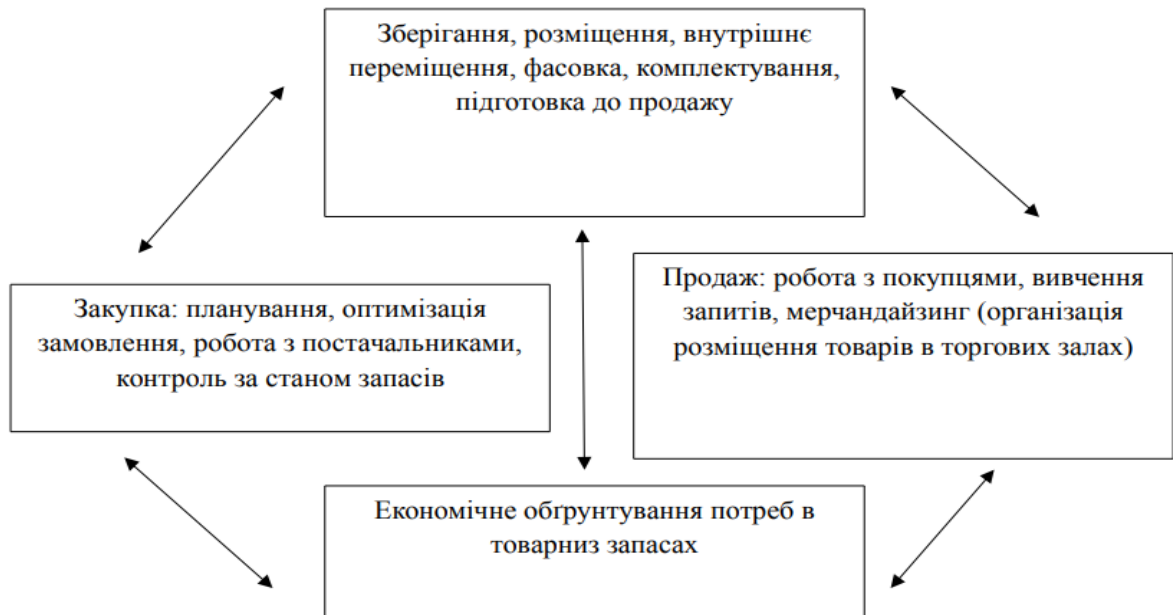


Рисунок 1.3 - Система управління товарними запасами [58]

Ефективна система управління запасами дозволяє приймати рентабельні рішення про те, скільки продуктів необхідно на кожній точці продажів і технічного процесу, які товарні лінії розмістити на складі на основі попередньо створених планів, як поповнити запаси тощо можна зменшити.

Організація управління товарними запасами в торгівлі здійснюється в такій послідовності: Розрахувати потреби організації в товарних ресурсах, визначити стандарти запасів, розробити політику поповнення запасів і оцінити ефективність системи управління запасами організації для контролю запасів.

Описані етапи будівництва та впровадження. Система управління запасами показана на рисунку 1.4.

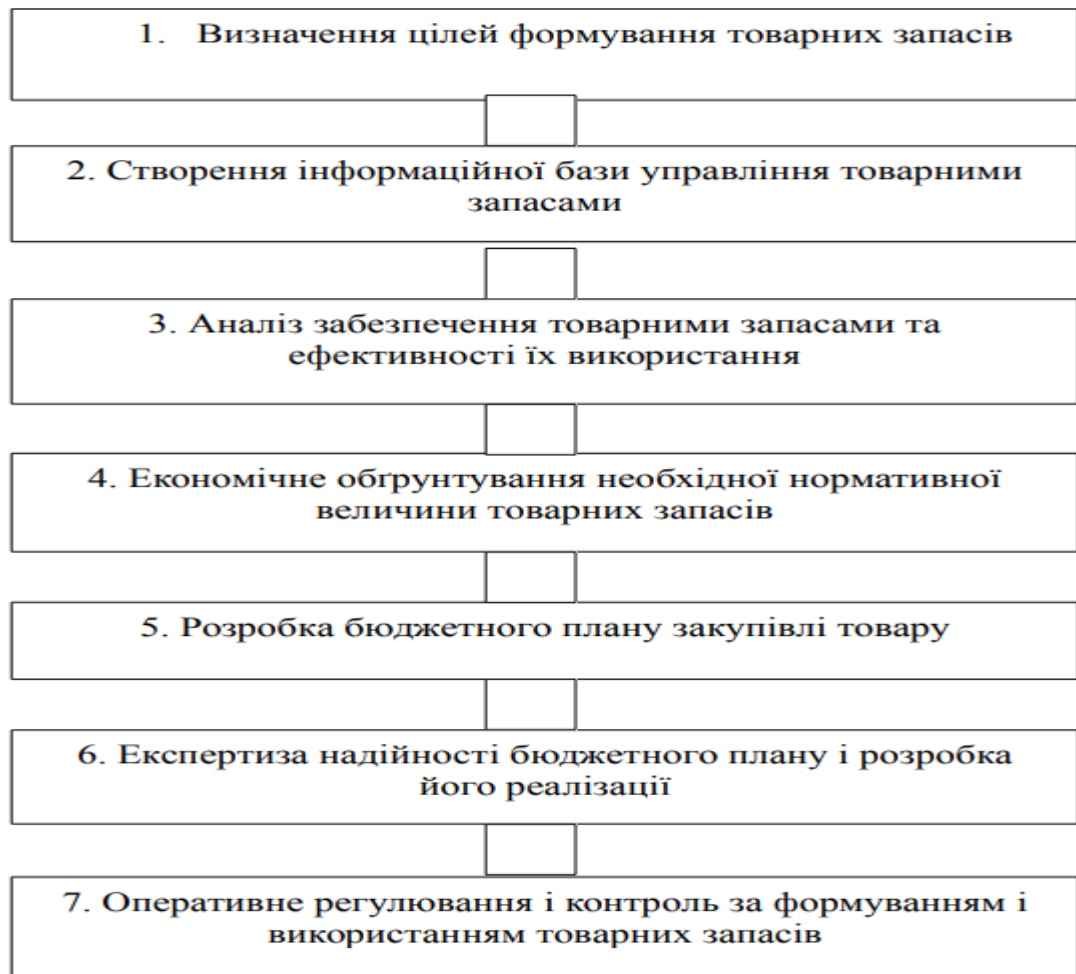


Рисунок 1.4 - Послідовність побудови системи управління товарними запасами [59]

1. Важливим стратегічним і тактичним завданням формування товарних запасів є забезпечення стабільного асортименту продукції, достатнього для досягнення високих темпів зростання роздрібних продажів, забезпечення ритмічності торгових і технологічних процесів, а також безперебійної роботи торгівлі. Для подальшого перепродажу іншим торговим організаціям необхідно проводити сезонні або цільові акції для отримання додаткових вигод (якщо це економічно виправдано).

2. Формування інформаційної бази для створення системи управління запасами включає в себе: інформацію, що характеризує запас. Темпи реалізації товарів, ступінь відповідності споживчому попиту і товарним запасам, ситуація на ринку в своєму сегменті, структура споживчого попиту, можливість

ефективного придбання товарів, Динаміка цін (роздрібних, вроздріб і оптом), плановані показники діяльності торгових організацій (зростання продажів) кількість транзакцій, план платіжного балансу, фінансові ресурси залежать від джерел їх утворення.

3. Виявити тенденції і закономірності у формуванні та використанні запасів: виявити причини прискорення і уповільнення показників наявності запасів, продажів і ефективності управління запасами. 4. Економічне обґрунтування критеріїв достатності запасів для розвитку товарообігу при мінімальних витратах на їх формування і підтримку.

5. Розробка бюджетного плану по закупівлі товарів, динаміка реалізації товарів у фізичних одиницях, зміни в оборотності запасів, статус МТВ, система закупівель, вибір ефективних постачальників товарів, кількість щомісяця відправляються товарів для закупівлі даної категорії. Витрати на транспортування, зберігання, переміщення та управління запасами повинні бути ретельно оцінені спільно з організацією, що деталізує категорії товарів і обсяги продажів.

Згідно з досвідом ритейлерів, продукти повинні доставлятися щодня, одяг - 2 рази на тиждень, свіжі продукти - від 1 дня до декількох днів, взуття - від тижня до місяця, інші товари у продажу, товари народного споживання – постійно. Доставка, сезонна не модна - сезонна доставка, сезонна повсякденна-в залежності від схеми міжсезонних розпродажів: товари високої моди - своєчасна доставка, ви можете швидко продати.

У країнах, де основний розподіл торгових форм формується транснаціональними компаніями в роздрібній мережі, частота доставки товарів в магазини за окремими товарними групами наступна: непродовольчі товари- 40% - 1 раз на тиждень; продукти харчування - протягом тижня, включаючи овочі та фрукти - 48% поставок доставляються 5 разів на тиждень.

6. Перегляд бюджетного плану на відповідність стратегічним цілям організації і можливості його реалізації. Якщо план бюджетних закупівель

економічно обґрунтований, рекомендується доповнити його планом дій розробки відповідальних асигнувань та їх реалізації. Визначте розмір грошової компенсації.

7. Контроль за станом товарних запасів і виконанням бюджетних планів, їх формування і використання: Розробка графіка поставок товарів, визначення оптимального розміру партій товарів, визначення причин, що обґрунтовують заходи щодо запобігання виникнення надлишкових запасів, і політики про впровадження нестандартного інвентарю та його реалізації.

Ефективність сформованої системи управління товарними запасами залежить від старанності дослідження стану проблеми формування, розміщення та використання товарних запасів обґрунтованості всіх її елементів та ефективності прийнятих управлінських рішень з їх переміщення у всіх каналах руху товарів в організації показані на рисунку 1.5.

Всі елементи системи взаємопов'язані. Жоден з перерахованих вище факторів не слід ігнорувати для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Найбільш складним завданням при впровадженні системи управління запасами є забезпечення ефективної закупівлі товарів. Розрахунок тимчасових інтервалів для поповнення запасів. Важливим аспектом функціонування системи обліку та управління запасами є підтримка розмірів з урахуванням необхідності збереження всього процесу переміщення матеріалів, що необхідно для забезпечення безперебійної поставки необхідних матеріальних ресурсів в усі сектори на даному рівні потоку. Вирішення цієї проблеми досягається за допомогою системи управління запасами.

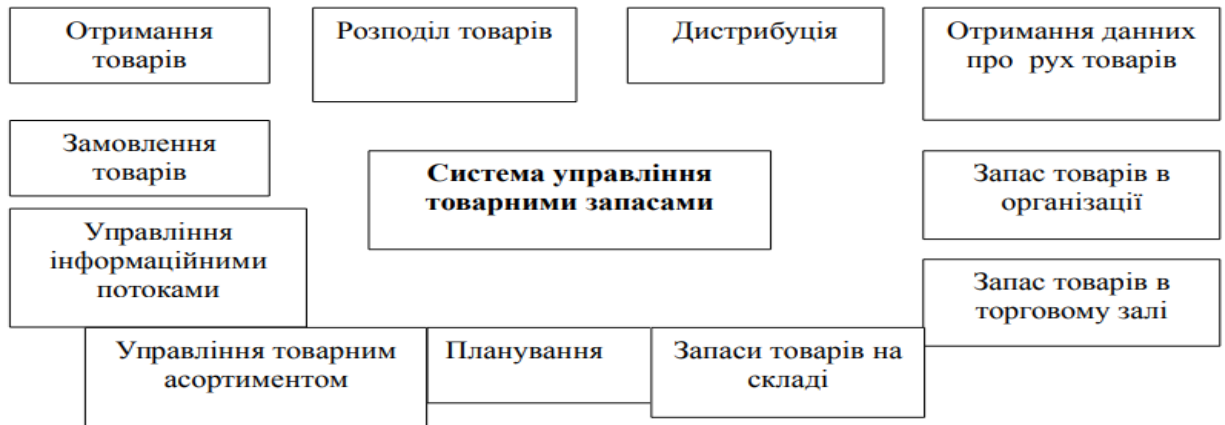


Рисунок 1.5 - Елементи системи управління товарними запасами [60]

Система управління запасами-це набір правил і показників, які визначають час покупки продуктів для поповнення запасів. Параметри системи управління запасами [30]: - бали за замовлення-мінімальний (управлінський) рівень запасів товарів, який необхідно поповнити; - стандартний рівень запасів-це приблизний рівень, якого необхідно досягти при наступній покупці; - сума однієї покупки; - частота покупок-тривалість інтервалу між двома можливими покупками товару, тобто частота поповнення товару; - кількість поповнюваних товарів, при якому досягаються мінімальні витрати на зберігання запасів відповідно до зазначених витрат на поповнення і зазначеними витратами на заміну інвестиційного капіталу.

Використовуються наступні технічні системи управління запасами:- система управління запасами з постійним обсягом замовлень; - система управління запасами з постійною частотою замовлень; - система із заданою періодичністю поповнення запасів до заданого рівня; - система «Максимум-мінімум».

У ситуації, коли немає відхилень від планових показників і запаси витрачаються рівномірно, в теорії управління запасами розроблені 2 базові системи управління запасами [28].

Фіксований розмір замовлення та система управління запасами з фіксованою частотою замовлень. Інша система управління запасами (система з

встановленим рівнем частоти поповнення і системою максимального мінімуму) фактично є заміною цим двом системам.

Система з фіксованим розміром замовлення. Така система по-своєму проста і класична. У цій системі розмір замовлення на поповнення є постійною величиною. Замовлення на покупку товару виконується на мінімальному критичному рівні, званому "точкою замовлення", при якому доступні запаси на складі системи скорочуються наступним чином:

В процесі експлуатації даної технічної системи інтервал поставок може відрізнятися в залежності від обсягу (споживання) матеріальних ресурсів в логістичній системі. У вітчизняній практиці найчастіше виникає ситуація, коли розмір Замовлення визначається відповідно до деяких часткових організаційних міркувань. Наприклад, зручність транспортування або можливість завантаження складських приміщень. Регулюючими параметрами цієї системи є розмір замовлення і «точка замовлення».

Якщо запаси досягають нижньої межі і організовується наступне замовлення на постачання необхідних матеріальних ресурсів, рівень запасів під час організації замовлення повинен залишатися некерованим, без перерв протягом логістичного циклу, а страховий резерв повинен залишатися некерованим. У деяких випадках використовуються плаваючі (коливаються) бали замовлення. Це не фіксується заздалегідь, і час подачі замовлення визначається з урахуванням виконання зобов'язань замовником, коливань попиту на вироблену продукцію і т.д. передбачається, що мінімальний обсяг запасів розглянутої системи такий, що даний часовий інтервал часу виконання замовлення є умовно постійним через інтенсивність витрачання (споживання) матеріальних ресурсів у часовому інтервалі між передачею замовлень на склад в системі і отриманням відвантажень [25].

У цьому випадку систему фіксованого замовлення іноді називають Системою «2 Бункери», оскільки вона передбачає, що запаси зберігаються в 2 контейнерах. Важливі ресурси витрачаються, починаючи з першого осередку, з

моменту отримання наступної партії до відправки замовлення, і починаючи з 2-го осередку - під час відправки замовлення на виконання, тобто до моменту доставки. Таким чином, дана система управління захищає компанію від утворення дефіциту.

На практиці це розмір системи управління фіксованими запасами, і замовлення в основному використовується в наступних випадках [36]: великі втрати через відсутність поставок; висока вартість зберігання запасів; висока вартість замовлених товарів; висока невизначеність попиту; наявність цінових знижок в залежності від кількості замовлення; введення обмежень на мінімальний розмір постачальника від поставляється партії.

Істотним недоліком цієї системи є припущення, що безперервний облік залишилися важливих ресурсів на складі системи ведеться в наступному порядку: пропустить момент, коли ви досягнете «точки замовлення». Доступний широкий асортимент матеріалів (або асортимент торгових компаній), і обов'язковою умовою для використання цієї системи є використання технології автоматичної ідентифікації за штрих-кодом.

Система з фіксованою частотою замовлень у системі, якщо частота замовлень фіксована, замовлення виконуються строго в певний момент часу і відокремлюються один від одного одним і тим же інтервалом. Наприклад, 1 раз на місяць, 1 раз на тиждень, 1 раз на день, 1 раз на тиждень, 14 разів на тиждень і т.д. кількість запасів регулюється шляхом зміни кількості партій, а кількість запасів регулюється шляхом зміни кількості партій.

В кінці кожного періоду перевіряється рівень запасів, і на підставі цього визначається розмір партії сировини. Таким чином, частота замовлень в системі постійна, а розмір замовлення (обсяг партії) варіюється в залежності від рівня споживання критичних ресурсів в попередній період. Вартість Замовлення визначається таким чином, що подальше відхилення залежить від максимального рівня поповнення на момент оформлення замовлення і фактичної кількості:

Налаштованими параметрами цієї системи є максимальний обсяг запасів і фіксований період замовлення, тобто інтервал між 2 замовленнями або надходженням наступної партії. Перевага цієї системи в тому, що немає необхідності систематично підтримувати запаси на складі системи. Недоліком є те, що при замовленні та продажу невеликої кількості матеріальних ресурсів може знадобитися збільшити інтенсивність витрат матеріалів (наприклад, збільшити попит на готову продукцію), і є ризик витратити запаси до моменту наступного замовлення. Тобто це не вигідно.

Тому використовується фіксована система управління запасами, і в цих випадках частота замовлень використовується в наступних випадках [28]: ви можете змінити розмір замовлення відповідно до ваших вимог до доставки; вартість замовлення та доставки відносно низька; втрати від можливого дефіциту відносно невеликі.

На практиці ви можете використовувати цю систему для замовлення 1 з безлічі товарів у одного і того ж постачальника, товарів з відносно стабільним рівнем попиту, товарів з низькою вартістю і т. д.

Описана вище базова система управління запасами заснована на фіксації будь-якого з 2 можливих параметрів: розміру замовлення або тимчасового інтервалу між замовленнями. Якщо немає відхилень від планових показників і немає рівномірного витрачання запасів, для яких розробляється основна система, то такий підхід достатній, але на практиці більш складний, особливо коли попит значно коливається, велика система управління запасами не може забезпечити безперебійне постачання споживачів без істотного завищення ціни. обсяг запасів. При систематичних перебоях в поставках споживання призводить до відключення основних систем управління запасами. Для таких випадків були розроблені інші системи управління запасами, які будуть описані нижче.

Система з встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня. У цій системі вхідним параметром є період між замовленнями. На відміну від основної системи, вона орієнтована на роботу в

умовах значних коливань споживання. Щоб запобігти завищення кількості доступних або відсутніх запасів, замовлення виконується не тільки у встановлений час, але і за умови, що запаси досягнуть граничного рівня. Розглянута система містить елементи системи, яка має фіксований інтервал замовлення (зазначену частоту виконання замовлення) і фіксований розмір замовлення (відстеження лімітів запасів, тобто «точок замовлення»).

Таким чином, рівні запасів регулюються як зверху, так і знизу. Якщо обсяг запасів скоротиться до мінімального рівня до закінчення терміну подачі наступного замовлення. Приймаються спеціальні замовлення. В інших випадках система функціонує як система з постійною частотою замовлень. Відмінність системи в тому, що замовлення діляться на 2 категорії: заплановані замовлення і додаткові замовлення. Заплановані замовлення розміщуються через певні проміжки часу. Додаткові замовлення доступні, якщо досягнуто обмеження доступності. Очевидно, що необхідність в додаткових замовленнях може виникнути тільки в тому випадку, якщо рівень споживання відрізняється від запланованого, як в системі з певним інтервалом між замовленнями. Розрахунок розміру замовлення заснований на прогнозованому рівні споживання до тих пір, поки замовлення не надійде на склад компанії [13].

Перевага цієї системи в тому, що вона повністю усуває нестачу матеріальних ресурсів для задоволення потреб. Але для того, щоб постійно контролювати стан запасів, система «мінімум-максимум» вимагає додаткових витрат. Як і у випадку з системою з фіксованими інтервалами між замовленнями, тут використовується стабільний інтервал між замовленнями.

Система «мінімум-максимум» орієнтована на ситуації, коли витрати на облік запасів і вартість замовлень дуже важливі, порівнянні з втратами від нестачі запасів. Тому в цій системі замовлення надходять нерегулярно, а тільки в тому випадку, якщо запаси на складі нижче встановленого в даний момент мінімального рівня. При оформленні замовлення його розмір розраховується таким чином, щоб доставка максимально поповнила запаси. Таким чином,

система працює тільки на 2 рівнях запасів - мінімальному і максимальному - і визначає його назву [1].

На додаток до перерахованої системи управління запасами, для практичної діяльності вітчизняних компаній часто використовується система оперативного управління. При використанні цієї системи, при оформленні замовлення на замовлення «або» не на замовлення, вказуйте кількість одиниць товару.

### 1.3 Методика оцінки ефективності управління запасами на підприємстві

Ефективне управління запасами (МОН) [1], це дозволяє: знизити виробничі втрати через брак матеріалів; прискорити оборотність даної категорії оборотних коштів; мінімізувати надлишкові кошти МОН, збільшити операційні витрати і заморозити дефіцитні кошти; знизити ризик старіння і псування товарів; зниження витрат на зберігання в МОН.

Практика управління запасами дозволяє виявити наступні основні ознаки недостатнього контролю над ресурсами [8]: тенденція постійного збільшення термінів зберігання запасів; постійне зростання запасів, що значно перевищує зростання продажів; часті простої обладнання через брак матеріалів; нестача складських приміщень; періодична відмова від термінових замовлень через відсутність на складі (недостачі); велика амортизація через наявність застарілих, повільно оновлюваних запасів; значне списання запасів через знос або крадіжки.

Щоб визначити потребу в запасах, необхідно оцінити оборотність виробничих запасів по кожному виду (виробничі запаси, готова продукція, товари і т.д.). Для оцінки оборотності акцій відповідно до звіту використовується формула [25, с. 42]:

$$\frac{C_n}{O_3} = C_3 \quad (1.1)$$

де  $O_3$  - оборотність запасів;  $C_n$  - собівартість продажів;  $C_3$  - середня величина запасів.

У свою чергу, середня величина запасів визначається за формулою [25, с.43]:

$$\frac{Він+Ок}{Сз}=2 \quad (1.2)$$

де  $Сз$  - середня величина запасів;  $Він$  - залишки на початок періоду;  $Ок$  - залишки на кінець періоду.

Більш точний розрахунок середнього обсягу запасів проводиться на основі даних місячного залишку товарів. Термін придатності запасів визначається за формулою [25, с. 46], яка визначається за такою формулою:

$$\frac{Дх*Сз}{СГЗ}=С \quad (1.3)$$

де  $СГЗ$  - термін придатності запасів,  $Дх$ -тривалість періоду аналізу (дні),  $Сз$  - середня вартість запасів, а  $С$  - собівартість проданого продукту.

При управлінні закупівлями на складі слід враховувати дві протилежні тенденції. Витрати на придбання більшої кількості ресурсів на одиницю запасів зменшуються, але витрати на зберігання та ризик старіння та псування зростаючих запасів зростають. Визначте розумну величину вартості покупки, як показано на рисунку 1.5 [41, с. 169].



Рисунок 1.6 - Управління закупівлями запасів [61]

Слід зазначити, що аналіз оборотності товарно-матеріальних запасів проводиться на основі фінансового плану організації, і відповідні статті важливі, оскільки вони засновані на нормах інвентаризації розрахункових добових і натуральних одиниць.

У той же час, порівнюючи норми з реальними запасами, можна оцінити ступінь відповідності запасів фактичним потребам підприємства, виявити дефіцитні і надмірно значні значення для кожного виду матеріальних ресурсів, що важливо з точки зору його частки в загальному обсязі запасів, і розрахуйте коефіцієнт доступності запасів до цього необхідно порівняти показник наявності запасів в натуральних одиницях із середнім значенням фактичного залишку за період аналізу. Потім коефіцієнт наявності запасів приймає вигляд:

$$\frac{\text{Середні залишки за період}}{\text{Норма запасів}} = \text{Коеф. забезпеченність запасам} \quad (1.4)$$

Якщо результат розрахунку більше 1, ми можемо припустити, що у нас є надлишкові запаси. Значення менше 1 вказують на дефіцит і можуть бути небезпечними для безперебійного виробництва та продажів. При значенні, рівному 1, можна зробити висновок, що рівень акцій є мінімально необхідним і достатнім для діяльності компанії. Зрозуміло, що достовірність таких висновків залежить від правильного обґрунтування норми [3, с.21]. Процедура розрахунку бази запасів починається з обґрунтування бази, на основі якої виконується розрахунок елементів запасів (сировина і основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, а також «знизу вгору», запасні частини і т.д.). Після цього проводяться розрахунки згідно балансу ведена позиція, яка в цілому відображає вартість виробничих запасів, і, нарешті, розраховується загальна сума резерву [7, с.59].

Підводячи підсумки першої частини роботи, можна зробити висновок, що управління запасами включає в себе безліч основних етапів: аналіз складу запасів, визначення оборотності запасів, розрахунок фінансово обґрунтованих запасів. У бухгалтерській звітності інформація про наявність товарно-

матеріальних запасів в організації представлена в рядку 211 «сировина, витратні матеріали та інші аналогічні цінності» і в рядку 214 «Готова продукція і товари для перепродажу».

У практиці управління запасами виділяються наступні основні ознаки недостатнього контролю над ресурсами: певна тенденція, яка посилюється в період зберігання запасів. Постійне зростання запасів значно збільшує зростання продажів. Нестача матеріалів; нестача складських приміщень; періодичний збій (нестача) термінових замовлень через відсутність запасів на складі; велика амортизація через наявність залежаних (старих), повільно оновлюються запасів; знецінення значної кількості запасів через зносу або крадіжки. Ефективність управління запасами багато в чому визначається їх оборотністю. Швидше реагування-це більш ефективна та прибуткова діяльність компанії.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ТОВ ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»

2.1 Господарсько - економічна характеристика ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» та його управління запасами

ПрАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» є найбільшим виробником і постачальником сталевих труб широкого спектру застосування в Південно-Східній Європі. Завод складається з трьох виробничих цехів, які виготовляють сталеві труби. Він включає в себе дві установки в паломницькому режимі, три агрегати для прокатки рулонів, два агрегати для прокатки труб ТПА-140 в режимі поздовжньої прокатки, дві станції поздовжньої прокатки холодних труб, дві станції розвантаження та найсучаснішу станцію обробки труб. Основна виробнича база компанії розташована на території Дніпровської промзони, що прилягає до Придніпровської залізниці [31].

ПрАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» є дочірнім підприємством ПрАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод», яке було створене шляхом реорганізації лізингової компанії «Нижньодніпровський трубопрокатний завод».

Відповідно до договору між Фондом національного майна та організацією № 72 - АТ, підписаного Карлом Лібкнехтом 28 грудня 1994р. Приватизація єдиного майнового комплексу державних підприємств відповідно до Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств».

Основною метою ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є отримання прибутку шляхом виробничої та іншої господарської діяльності. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» — велика багатопрофільна компанія. Сфера діяльності - виробництво та продаж сталевих труб, суцільнолитих коліс, ободів та осей.

Цілями ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є: – виробництво сталевих труб, порожнистих профілів і фітінгів; – виробництво чавуну, сталі та феросплавів; діяльність у сферах інженерії, геології та геодезії, надання технічних консультаційних послуг у цих сферах; виробництво та продаж сталі, металевих труб, твердих прокатних коліс, кільцевих виробів, бандажів та інших промислових виробів (включаючи умови використання сировини); проведення наукових експериментів і науково-технічних розробок та впровадження їх у виробництво; розробка, виробництво, монтаж, ремонт, налагодження та обслуговування нестандартного обладнання; виробництво, підтримка та впровадження програмних продуктів; конструкторські, конструкторсько-експериментальні, технічні та комп'ютерні роботи в різних галузях промисловості; виробництво сільськогосподарської продукції; торгово-закупівельна, збутова та біржова діяльність; відвантаження, консигнація, зберігання; виробництво, транспортування та постачання теплової енергії централізованими та місцевими тепловими мережами; постачання та передача електроенергії; транспортування та постачання природного газу за регульованими тарифами; центральна система водопостачання та каналізації. надання різноманітних послуг громадянам і підприємствам, у тому числі: житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, професійні консультації та судова практика; підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації робітників і спеціалістів; внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним, залізничним та іншими видами транспорту, надання транспортно-експедиційних послуг; збір твердих побутових відходів, включаючи дорогоцінні метали, каміння та їх відходи; збирання, заготівля, переробка, металургійна переробка, транспортування та реалізація брухту чорних і кольорових металів; видобування корисних копалин із родовищ загальнодержавного значення та родовищ, зарахованих до Національного фонду; промислова розробка, видобуток корисних копалин і маркетинг важливих

родовищ корисних копалин у регіоні; інші види господарської діяльності, не заборонені законодавством України [34].

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» може здійснювати діяльність, яка потребує ліцензії чи спеціального дозволу, лише за умови отримання такої ліцензії чи спеціального дозволу. Здійснює зовнішньоекономічну діяльність як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, відповідно до поставлених цілей та в межах поставлених завдань. Має право робити все, що передбачено законодавством України щодо здійснення експортно-імпортних операцій, у тому числі укладати зовнішньоекономічні контракти [31].

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є юридичною особою з дня державної реєстрації, здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та статуту АТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод». Має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку, штамп, фірмове найменування (торговельну марку), затверджені керівництвом підприємства і належать їм відповідно до чинного законодавства України [31].

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» не відповідає за зобов'язаннями акціонерів. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, лише в межах належних їм часток. Статутний капітал ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» становить 100 млн. грн. Статутний капітал поділено на 0,25 простих іменних акцій номінальною вартістю 400 млн. грн. Усі акції ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є іменними та існують лише в бездокументарній формі та можуть купуватися та продаватися на біржах [34].

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» має право за рішенням загальних зборів змінити (збільшити або зменшити) розмір статутного капіталу в порядку, встановленому чинним законодавством України. Активи ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» складаються з основних засобів, оборотних коштів, цінних паперів та інших короткострокових і довгострокових активів, вартість яких враховується та відображається в балансі підприємства. В даний час ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є підприємством, що

спеціалізується на виробництві трубних пар, повних колісних пар, ободів, осей і коліс для залізничного транспорту вантажів, пасажирів і локомотивів [38].

Асортимент продукції компанії включає: - безшовна сталева труба, відлита за допомогою процесу термічного лиття; - обсадні труби та фітинги до них; - прецизійна безшовна холодноформована сталева труба загального призначення; – опорна труба; - суцільнокатане залізничне колесо для локомотивів, пасажирських і вантажних вагонів; – залізничні колеса суцільнокатані для вагонів метрополітену діаметром від 650 до 1269 мм; – диски діаметром від 690 до 1260 мм; – залізнична вісь діаметром від 173 до 203,2 мм і довжиною від 2180 до 2266,95 мм; - комплект залізничних коліс.

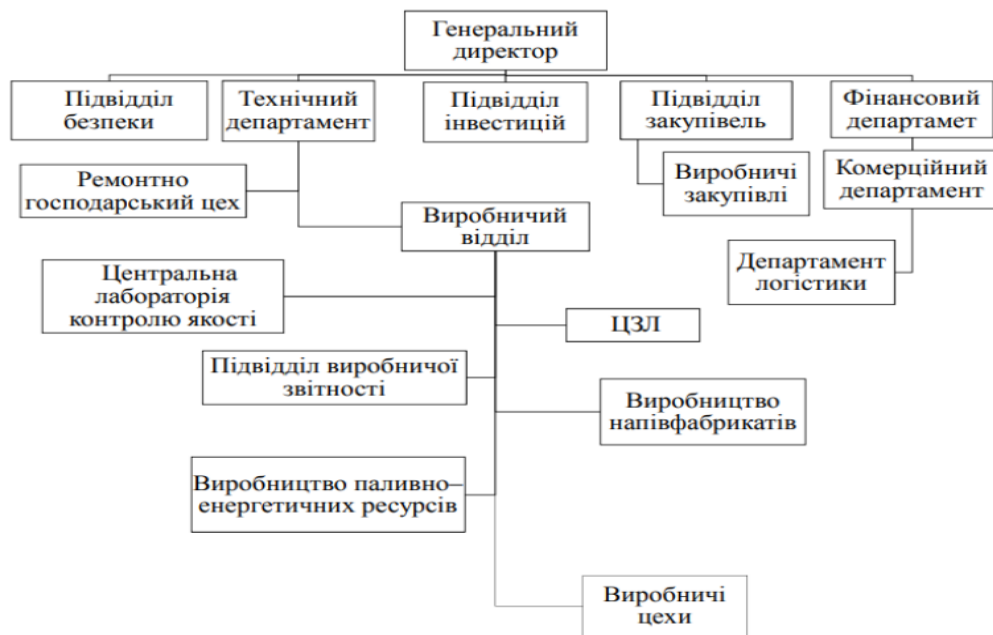


Рисунок 2.1 - Організаційна структура ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» [62]

Внутрішня діюча організаційна структура управління централізує функціональні взаємозв'язки та забезпечує безперебійну роботу основних цехів як показано на рисунку 2.1. За цих обставин кожна функціональна служба стає динамічною структурною одиницею з відповідним кваліфікованим персоналом, здатним виконувати функціональні завдання для централізованого обслуговування всіх великих робочих місць як єдиного продукту.

Підприємство має наступне обладнання: - колесопрокатний завод (КЦП) – підходить для твердопрокатних коліс, ободів (локомотивів, трамваїв, вузькоколіїних залізниць, метро), електровозів, електровозних депо; - верстатно-ремонтний цех - забезпечує своєчасне та якісне виготовлення запасних частин, прокатного інструменту та змінного устаткування згідно з графіком та відомостями основних ремонтів основного цеху підприємства; - цех підготовки металургійного виробництва - планування, наряди, договори, графіки, відвантаження металовідходів згідно з діючими стандартами і технічними умовами, мінімізація витрат матеріальних, фінансових і трудових ресурсів; – транспортна майстерня – забезпечує якісне та своєчасне виконання транспортних планів, виконання заявок підрозділів та виконавців відповідно до укладених договорів; – мартенівський цех – виконує велику кількість замовлень на виробництво рідкої сталі для труб та колесопрокатних цехів відповідно до діючих міжнародних стандартів та технічних умов.

Основною сировиною для ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є трубні колектори та заготовки для залізничної продукції.

Основними постачальниками сировини є компанії з України та країн СНД, з якими налагоджені довгострокові та надійні відносини. Тому ризик втрати одного з постачальників ще не призводить до зупинки виробництва чи припинення ділових відносин [45].

Основними ринками збуту продукції підприємства є Україна, країни СНД та далекого зарубіжжя (особливо ЄС, США, Близький Схід та Південно-Східна Азія). Найбільшими покупцями товарів є підприємства нафтогазової промисловості, машинобудування, комунального господарства та будівництва, залізничного транспорту.

У 2020 році ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» підписало кілька важливих контрактів із «зірковими» замовниками в Об'єднаних Арабських Еміратах та Саудівській Аравії, серед яких найбільші виробники нафти QatarPetrorium, TurkishPetrorium та ADNOC. Регіон Близького Сходу традиційно є високотехнологічною галуззю:

у зв'язку зі стрімким розвитком у сфері видобутку нафти тут випробовуються нові гвинтові з'єднання. Цей ринок характеризується агресивним середовищем з високим вмістом сірки та фосфору, хоча більшість свердловин тут неглибокі. Тому місцеві компанії висувають надто жорсткі вимоги до якості труб, тобто до хімічного складу та якості поверхні [38].

Тому ми використовуємо трубопровідну продукцію Catal Petroleum у внутрішніх районах нафтогазового басейну Dukhanfield. Національна нафтова компанія Катару дуже ретельно обирає своїх постачальників, і Інтерпайпу довелося пройти через роки переговорів, аудитів і перепідготовки, перш ніж її перші труби були відвантажені. Ще одним важливим успіхом став початок співпраці з ADNOC в Абу-Дабі. Для них Інтерпайп розробив продукт, який використовується для транспортування нафти з високим вмістом сірководню в ОАЕ [38].

Покупцем нафтопроводу також є велика українська компанія. «Укргазвидобування» та «Укрнафта2», які займаються розвідкою, видобутком, переробкою та транспортуванням нафтопродуктів. Покупцями труб загального призначення є машинобудівні підприємства, які виготовляють продукцію (машини та механізми) з виготовлених ними труб. Компанією освоєно понад 50 типорозмірів коліс, сертифікованих за міжнародними стандартами для залізничного транспорту в різних кліматичних умовах, а також освоєні круглі вироби складної форми технологію та постачає її за кордон [38] Основним покупцем залізничних коліс і локомотивних ремінь є «Укрзалізниця» (підприємство, яке займається ремонтом усіх залізничних колій, вагонів і тепловозів). Основними покупцями трамвайних ремінь є «Міськелектротранс» та Українське міське транспортне ремонтне підприємство.

Керівництво компанії докладася максимум зусиль для зміцнення своїх позицій і розвитку нових форм співпраці з клієнтами та постачальниками, а також взаємовигідної торгівлі з іноземними партнерами.

Суб'єктом розслідування є ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», міжнародна вертикально інтегрована будівельна компанія, яка виробляє безшовні труби, зварні труби, залізничні колеса тощо.

Компанія входить до 10 найбільших виробників безшовних труб у світі. До складу компанії входять 5 високотехнологічних заводів [31]:

- ПрАТ «ІТЕРПАЙП стил» - виробництво сталі;
- ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» - виробництво безшовних труб та колісної продукції;
- ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НМТЗ» - виробництво сталевих електрозварювальних труб;
- ПрАТ «Інтерпайп Ніко Тьюб» - виробництво безшовних труб.

Для виробництва готової продукції операції підприємства об'єднуються в логістичний ланцюг (доставка заготовок, матеріалів, сировини тощо). Ця система дозволяє контролювати якість продукції на кожному етапі виробництва, від закупівлі сировини до доставки готової продукції.

Метод SWOT - аналізу -це процедура експертної діагностики зовнішнього середовища, яка дозволяє пояснити основні тенденції розвитку, сформулювати основні гіпотези про перспективи діяльності організації і визначити області альтернативних напрямків подальшого розвитку.

SWOT-аналіз узагальнюється наступним чином [52]: - скласти список можливостей, які зовнішнє середовище може відкрити для організації, тобто перерахувати фактори, пов'язані з підвищенням попиту, зміною параметрів, зниженням рівня конкуренції і т. д. - розробити перелік загроз, що виходять від зовнішнього середовища, тобто зниження попиту, кардинальна зміна споживчих переваг, підвищення рівня конкуренції, зниження законодавчого регулювання; - скласти список сильних сторін організації, тобто перерахувати всі навички, вміння, знання та основні фактори, які привели до успіху організації в її діяльності; - складіть список слабких сторін організації, тобто перелічіть усі фактори, які заважають або можуть перешкодити організації функціонувати чи

розвиватися; - визначте найважливіші фактори з цих 4 списків; - SWOT-аналіз і побудова матриці рішень для організації ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» [39]

Таблиця 2.1 - Динаміка основних показників економічної діяльності підприємства ПрАТ «Інтерпайп НТЗ»

№	Показники	Роки			Відхилення 21/23, %
		2021	2022	На 30.09.2023	
1	Виручка від реалізації продукції, млн. грн.	8 227	8 183	8 685	6,1
2	Собівартість продукції, млн. грн.	7 487	6 141	6 302	2,6
3	Валовий прибуток (збиток), млн. грн.	739	2 041	2 383	16,8
4	Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн.	-237	1 772	1 646	9,2
5	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	-377	-1 480	1 311	-88,58
6	Чистий фінансовий результат, млн.	-486	-1 233	1 183	-95,94
7	Чисельність працівників на кінець періоду (осіб)	2 315	2 064	2 007	97,23
8	Основні засоби, млн. грн.	3 317	3 060	2 922	95,49

Щодо економічних характеристик компаній, ми проаналізували ключові показники діяльності з 2021 по 2023 роки та створили таблицю аналізу як показано в таблиці 2.1

У 2022 році дохід від реалізації продукції зменшився порівняно з 2021 роком, але у 2023 році зріс на 6,1% до 8 685 млн. грн. У 2022 році собівартість реалізованої продукції зменшилась на 1346 млн. грн. Він зріс на 2,6% порівняно з 2021 роком і на 2,6% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Загальний дохід у 2022 році склав 1 302 000 грн., зріст у 2023 році на 16,8%. Фінансові результати від операційної діяльності зросли на 2 149 000 Furigana у 2022 році та зменшилися на 9,2% у 2023 році. Результати до оподаткування зросли на 88,6% порівняно з 2022 роком. Чисті фінансові результати за 2023 рік порівняно з 2022 роком цей показник зріс на -95,94% (додаток А, Б, В).

Операційні витрати і платежі, пов'язані із здійсненням фінансових, виробничих і господарських операцій протягом певного періоду часу. До них відносяться матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальні виплати, амортизацію та інші витрати відображено в таблиці 2.2 (Додаток А, Б, В).

Таблиця 2.2 - Операційні витрати, млн.. грн.

№	Показник	2021	2022	На 30.09.2023	Структурні зміни за 2021	Структурні зміни за 2022	Структурні зміни за 2023	Відхилення 2022/2021		Відхилення 2023/2022	
								±Δ	%	±Δ	%
1	Матеріальні витрати	6461	4218	3807	15,3	11,1	17,0	-2243	0,65	411	0,9
2	Витрати на оплату праці	573	419	321	13,7	13,1	17,9	-154	0,73	98	0,77
3	Відрахування на соціальні заходи	125	91	69	13,7	13,2	18,1	-34	0,73	22	0,76
4	Амортизація	295	302	219	9,8	13,8	13,5	7	1,02	83	0,73
5	Інші операційні витрати	5397	1041	1176	51,8	8,9	45,9	-4356	0,19	-135	1,13
Σ	Всього	12853	6074	5595	104,3	60,1	112,4	-6780	3,32	479	4,29

Аналіз змін операційних витрат підприємств ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» за 2021-2023 роки, млн. грн. У структурі операційних витрат ми бачимо, що найбільшу частку в 2021 і 2022 роках становили витрати на оплату праці (13,7% і 13,1% відповідно), а в 2023 році мають тенденцію до збільшення на 17,9%. Збільшилися такі показники, як матеріальні витрати і амортизація.

Основним принципом конкурентної стратегії є розширення частки ринку. Оскільки більша частина продукції компанії стає товарами всесвітньо відомих брендів. Тема глобальних маркетингових компаній і досліджень переходить до цього гіганта ринку. Основними завданнями є

Пошук нових каналів збуту. Отже, основними завданнями відділу маркетингу є [37]: - збір інформації про потенційних клієнтів; - прогноз попиту;

- дослідження ринку; - оцінка конкурентів; - аналіз прогресивних методів продажів; - пошук нових партнерів для співпраці.

Визначення категорії «конкурентна зовнішньоекономічна стратегія» зводиться до того, що це довгостроковий план здійснення зовнішньоекономічної діяльності, який є одним із варіантів розвитку для забезпечення майбутніх конкурентних переваг. Вплив зовнішнього та внутрішнього середовища. Розробка стратегії зовнішньої торгівлі має відбуватися поступово.

По-перше, компанія ставить невеликі глобальні цілі і шукає шляхи їх досягнення. Необхідно враховувати певні обмеження щодо засобів і бажаних результатів як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Тому потрібне детальне дослідження з використанням маркетингових інструментів, маркетингових досліджень і внутрішнього аудиту компанії.

Керівництво узагальнює результати дослідження, розробляє кілька варіантів (стратегічних варіантів) досягнення цілей і реалізує найбільш ефективний. Цей процес показано на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 - Процес стратегічного планування [63]

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є важливою та провідною компанією на ринку безшовних труб і суцільного прокату та входить до складу ТОВ «Науково-виробнича інвестиційна група Інтерпайп» (далі – НВІГ «Інтерпайп»). Найважливішими напрямками експорту (приблизно 70%) є ЄС, СНД, Близький Схід, Північна Африка, Північні країни та Південна Америка [31].

У таблиці 2.3 наведено основні аспекти стратегічного бачення НВІГ «Інтерпайп» та ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». Тому вдосконалення виробничого

процесу та збільшення прибутку є класичною метою цієї компанії як частини групи.

Таблиця 2.3 - Ключові аспекти стратегічного менеджменту

Категорія менеджменту	Зміст
Бачення НВІГ «Інтерпайп»	Передбачати потреби клієнтів, випереджати задуми конкурентів, перевершувати сподівання партнерів, перевищувати надії інвесторів, що означає – перевершувати себе
Місія НВІГ «Інтерпайп»	Ефективно задовольняючи потреби наших клієнтів і надаючи можливості нашим співробітникам створювати вартість для наших акціонерів
Мета діяльності ПАТ «Інтерпайп НТЗ»	Організація ефективної господарської діяльності для отримання прибутку
Стратегія ПАТ «Інтерпайп НТЗ»	Розвиток та утримання лідируючих позицій на ринку завдяки цілеспрямованій роботі з удосконалення технології, розширення сортаменту, жорсткого контролю за значними статтями витрат та впровадження програм заощадження ресурсів (металу, газу, електроенергії тощо), що дозволить успішно конкурувати з українськими і зарубіжними виробниками
Стратегічна ціль ПАТ «Інтерпайп НТЗ»	Досягнення лідируючого положення на ринках з виробництва високоякісної продукції, яка повністю задовольняє вимоги та очікування споживачів, шляхом суворого виконання узгоджених вимог
Стратегія технічного та економічного розвитку ПАТ «Інтерпайп НТЗ»	Підвищення конкурентоспроможності продукції і зміцнення позицій заводу на ключових ринках через упровадження у виробництво нових розробок, модернізацію обладнання, розширення сортаменту продукції, подальше підвищення її якості, експлуатаційних і споживчих властивостей

## 2.2 Аналіз виробничого забезпечення управління запасами підприємства

Конкуренція є дуже важливим компонентом ринкової економіки. Досвід західних країн показує, що конкуренція є важливим фактором стимулювання економічної активності, збільшення різноманітності, поліпшення якості продукції, зниження витрат і стабілізації зростаючої економіки.

Зіткнувшись з жорсткою конкуренцією та швидко мінливими обставинами, компанії повинні не тільки зосередитися на внутрішньому фінансовому стані, але й розробити довгострокові стратегії поведінки, здатні адаптуватися до змін навколишнього середовища. На сучасному етапі питання вивчення зовнішнього фінансового середовища підприємства відіграє важливу роль у системі стратегічного управління. У той же час завдання полягає в тому, щоб забезпечити таку взаємодію між підприємством і фінансовим середовищем,

яке дозволить йому підтримувати свій потенціал на рівні, що гарантує довгострокове виживання [20].

По-перше, для аналізу повторно аналізуються фактори зовнішнього фінансового середовища, що надають непрямий вплив на ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». Вивчення зовнішнього середовища проводиться структурно. За основу був узятий PEST-аналіз (наведено в таблиці 2.4) і 5р-аналіз (відображено на рисунку 2.3). Для виявлення тенденцій і взаємозв'язків аналізуються дані як мінімум за останні 3 роки [17].

Політичним фактором, що зробив сильний вплив на ПАТ «Інтерпайп НТЗ» в 2014 та 2022 роках, стало те, що компанія втратила свій найбільший ринок збуту і до 2023 року не отримала чистого прибутку.

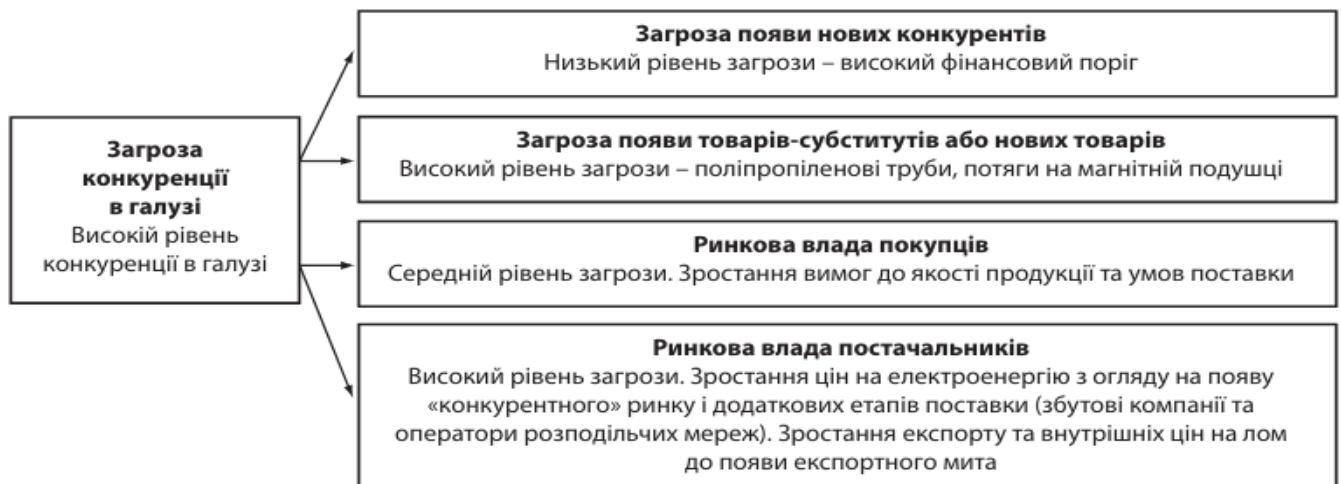


Рисунок 2.3 - Аналіз 5Р для ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» [64]

Інші ринки заповнені продукцією конкурентів. ЄС і США проводять політику, спрямовану а захист вітчизняних виробників і підвищення імпорتنих мит. Як видно з таблиці 2.4, економічний фактор займає рівне становище з політичним фактором, проте економічні показники в Україні дещо покращилися до 2023 року, Державні підприємства вже скоротили обсяг замовлень на 2023 рік.

Діяльність ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» у звітному періоді була збитковою, а виручка від реалізації продукції незначно знизилася через скорочення замовлень,

збої в логістичному ланцюжку і обмежень на споживання електроенергії через зниження обсягів продажів на внутрішньому і зовнішньому ринках через зниження регіональної ділової активності у зв'язку з введенням воєнного стану законодавство в Україні.

Таблиця 2.4 - PEST-аналіз для ПрАТ «Інтерпайп НТЗ»

Політичні фактори	Економічні фактори
Поява ринку енергетики, та подорожчання електроенергії для виробництва на 22 % влітку 2019 р.	Тенденція зростання ВВП України з 2016 р. (за даними Всесвітнього банку)
Розслідування США за розділом 232 (мито на сталь 25 % та алюміній 10 %)	Нестабільність курсу гривні
Поновлення антидемпінгового мита урядом США на імпорт труб Інтерпайп в розмірі 7,5 % у 2019 р.	Скорочення обсягів замовлень у 2022 р. держкомпаніями АТ «Укргазвидобування», АТ «Укрзалізниця»
Мито на вивіз з України металобрухту підвищено до 58 євро/т до 2021 р.	Зростання цін виробників у 2022–2023 рр.
Воєнний конфлікт України з Росією	Вимоги щодо виплати боргу компанії від зарубіжних кредиторів
Антидемпінгові мита Європи на безшовні труби у розмірі 8,1 % до 2023 р.	Щорічне збільшення цін постачальників
Соціальні фактори	Технологічні фактори
Загроза розповсюдження коронавірусу Щорічне скорочення чисельності постійного населення України	Повільний розвиток металургійних технологій з виправлення сталі
Масовий міграційний рух	Інвестування у виробництво супроводжується високими ризиками
Скорочення професійних і вищих навчальних закладів	В Україні слабо розвинуті інжинірингові послуги
Зменшення чисельності студентів	Поява товарів-замінників: потяги на магнітній подушці та пластикові труби

Говорячи про обсяг продажів, згідно зі встановленим планом, компанія мала відвантажити у 2023 році 83,7 тис. тонн готової продукції, проте фактичне відвантаження становило 100,9 тис. тонн. Продажі залізничної продукції в 2023 році - коліс, бандажів, осей і колісних пар-збільшився на 18% в порівнянні з 2022 роком, досягнувши 100,2 тис. тонн. Європейський ринок стабільний, найбільш близький до продукції компанії, але попит на нього почав збільшуватися у 2023 році він досяг 64,3 тис. тонн (до 2022 року + на 39%), а було продано 17,4 тис. колісних пар, що в порівнянні з 2022 роком - на 53,4% більше. Водночас продажі

на ринку СНД у 2023 році скоротилися на 97%. В Україні, до 15,4 тис. тонн також спостерігається зниження попиту на залізничну продукцію на 4%.

При розробці зовнішньоекономічних стратегій важливіше аналізувати внутрішнє середовище, ніж дослідження зовнішнього середовища, оскільки ефективне використання факторів виробництва може багаторазово підвищити конкурентоспроможність продукції компанії на ринку [10].

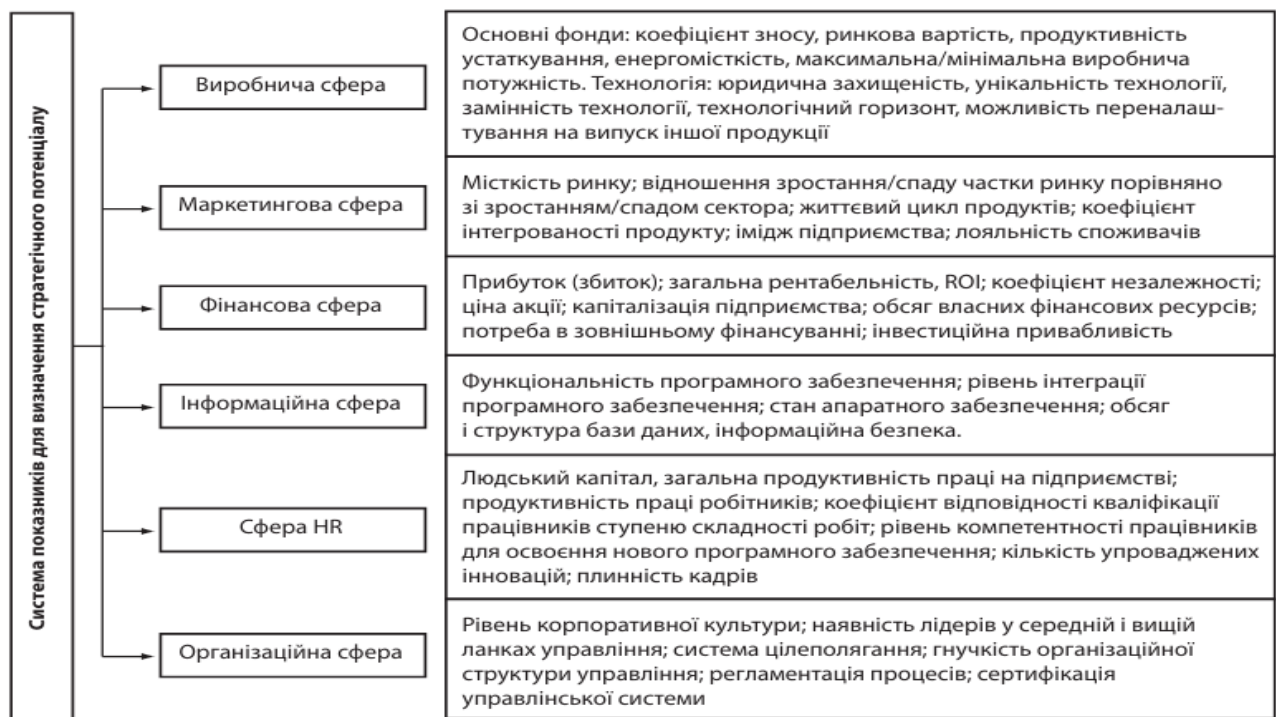


Рисунок 2.4 - Система показників внутрішнього середовища [65]

В ході курсу виділяються наступні фактори [4]:

- більшість з них призначаються для того, щоб вплинути на досягнення мети відображено на рисунку 2.4; - показники обробної промисловості відображають ступінь використання основних фондів, що допомагає встановити часові рамки для оновлення машин та обладнання; - маркетингові компоненти пов'язують взаємозв'язок процесів і продуктів із зовнішнім середовищем і споживачами; - фінансовий сектор показує, чи ефективна діяльність компанії, а масштабний Фінансовий аналіз дозволяє скоротити непотрібні витрати і створювати інноваційні проекти без використання кредитних коштів; -

показники інформаційного сектора характеризують поточний стан інформаційних систем і можливість їх поліпшення відповідно до майбутніх потреб; - оцінюючи якість і продуктивність праці співробітників, можна справедливо розподіляти винагороду і виявляти вузькі місця на виробництві, що вимагають додаткового технічного оснащення; - показники організаційної сфери характеризують ефективність структури і системи управління на підприємстві.

Дані PEST-аналізу показують, що соціально-демографічні фактори негативно впливають на діяльність ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» скорочення чисельності населення. За останні кілька років вплив політичних та економічних факторів на металургійні підприємства зріс. Неefективні виробничі потужності були змушені скорочуватися або закриватися. Постачальники звичайної продукції поступово змінюють свій асортимент і освоюють нішеві ринки [10].

Аналіз зовнішніх ринків показує, що 2023 рік приніс металургійній галузі економічної стабільності. Зокрема, виробникам сталевих труб доводиться стикатися зі зниженням попиту через падіння цін на супутні товари, але ціни на сировинні товари нестабільні. Водночас ця стратегія повинна підтримуватися постійними показниками, моніторингу витрат і ресурсів для визнання її цілісності. У період кризи система повинна залишатися гнучкою і може адаптуватися до будь-якої ситуації. Подальшими дослідженнями в цьому напрямку є аналіз перспективного ринку металургійної продукції при реалізації конкурентних стратегій зовнішньоекономічної діяльності.

Підвищити ефективність використання робочого часу, підвищити якість продукції, підвищити продуктивність праці і, як наслідок, поліпшити результати діяльності ПрАТ «Інтерпайп НТЗ».

Таким чином, зовнішнє фінансове середовище ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» відповідає стану «складного і стабільного зовнішнього середовища». При діагностиці зовнішнього середовища необхідно враховувати ряд факторів, а також аналізувати і оцінювати їх вплив на стабільність підприємства. Проаналізуйте фактори зовнішнього фінансового середовища, які безпосередньо

впливають на діяльність ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» (додаток А, Б, В) [2, 15, 21]. Таким чином, дозволяє зробити висновок про те, що компаніям необхідно приділяти значну увагу поліпшенню і посиленню привабливості для інвесторів, а також зміцненню відносин з фінансовими посередниками.

Таким чином, ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» стикається з великою кількістю зовнішніх загроз, тому компанія повинна враховувати несприятливі фактори зовнішнього середовища і намагатися ефективно до них адаптуватися та використовувати надану можливість.

Щоб зрозуміти вплив велике число факторів навколишнього середовища на діяльність підприємства рекомендується провести аналіз привабливості галузі та визначення зовнішнього середовища і промисловості воно управляється компанією.

Таким чином, ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» може обрати базову корпоративну стратегію прискореного зростання, що відповідає фінансовій стратегії - це стратегія фінансової підтримки прискореного зростання компанії.

Основними факторами високої ділової активності є виробництво та обсяги реалізації продукції. У такій ситуації істотно зростає потреба в коштах, спрямованих на збільшення оборотних і основних фондів підприємства. Отже, основний напрямок стратегічного фінансового розвитку підприємства, який практично забезпечує реалізацію такого роду основної фінансової стратегії, підвищує можливість формування фінансового ресурсу [12].

Після 2022 року Україна кардинально змінила свій політичний та економічний курс. Це можна спостерігати за такими способами: зміни як в державному експорті, так і в імпорті. Якщо експорт до Європи та Азії зростає, то до країн СНД стрімко скорочується. Не відбулося серйозних змін у торгівлі з Африкою чи Америкою. Загалом зазначається, що торговельні відносини України з багатьма країнами погіршуються.

Зміни в законодавстві України відбуваються щомісяця. Вони покладаються на вплив і вимоги економічних і політичних союзів, кредиторів,

особливо МВФ, ЄС і ЄБРР. Також вносяться зміни до основного закону, а саме до Конституції України. Постійні зміни в законодавстві свідчать про несаможиттєвість української політики, залежність від інших країн та внутрішньополітичну боротьбу. Це заважає іноземним інвесторам інвестувати в українські компанії і заважає банкам і фінансовим установам залучати кошти.

Економіка України характеризується наступними факторами: зростанням або зниженням ВВП, інфляцією, значенням ставки рефінансування, змінами курсів валют, безробіттям, рівнем розвитку фондового ринку. Згідно зі статистикою Міністерства фінансів, яка представлена в таблиці 2.5, можна спостерігати зниження ВВП України в період з 2021 по 2023 рік [27].

Таблиця 2.5 - ВВП України

Рік	2021	2022	2023
ВВП, млн. дол. США	5459574	5191028	6537825

Інфляційний процес, тобто підвищення цін, характеризується показниками споживчих і виробничих цін, які наведені в таблиці 2.6 [27]. Індекс цін виробників показує, як зміни цін на сировинні товари впливають на виробників.

Що стосується зміни купівельної спроможності національної валюти. Зростання індексу споживчих цін є раннім показником інфляції. Індекс споживчих цін показує зміни вартості життя в країні, а також є раннім індикатором споживчої інфляції. Слід зазначити, що вони падають з кожним роком, згідно з показниками інфляції, наведеними в таблиці 2.6. Так, ціни виробників падають в 2023 році в порівнянні з 2021 роком на 16,6%, а в порівнянні з 2022 роком .

Таблиця 2.6 - Показники інфляції

Рік	2021	2022	2023
Індекс цін виробників, %	162,3	138,3	116,4
Індекс споживчих цін, %	110,0	126,6	105,1

З початком війни 2022 року курс гривні в 2023 році знизився на 7,58% порівняно з 2022 роком. Виробники експортної продукції, які закупають сировину і товари за кордоном, така ситуація не вигідна. Їм доведеться платити більше за ті самі матеріали [45].

Число безробітних зростає з 2022 року спостерігається тенденція до скорочення чисельності зайнятого населення. У період скорочення чисельності зайнятих рівень безробіття повільно зростає. Це можна пояснити трудовою міграцією населення, неформальною зайнятістю. Середня чисельність зайнятих повний робочий день співробітників українських компаній з кожним роком зменшується, і в той же час коефіцієнт конверсії робочої сили (коефіцієнт прийому і звільнення) знижується. Це означає, що українці все частіше звільняються в пошуках нової роботи. Середня заробітна плата зростає, але повільнішими темпами, ніж індекс інфляції.

Розглянемо рівень розвитку фондового ринку. Український фондовий ринок не дуже розвинений. В ході торгів скорочується кількість біржових контрактів з цінними паперами. На кінець 2022 року функціонують всього 8 фондових бірж, і тільки 3 з них мають досить великий обсяг торгів. Більшість угод відбувається на позабіржовому ринку [27].

Соціальне середовище може відобразитися через демографічні зміни, чисельність постійного населення і міграційні переміщення. За даними Державного управління статистики, населення України з кожним роком скорочується, спостерігається сильний міграційний рух. У 2022 році чисельність населення становила приблизно 42 000 000 осіб, в середньому 30% населення України емігрувало. Однак дані Державної служби статистики не є вичерпними, оскільки в них реєструються тільки документально підтверджені міграції.

Фактори навколишнього середовища, такі як технології, пояснюються появою нових технологій і можливістю використовувати технічні «знання» в нових продуктах. На даному етапі розвитку металургії існує альтернатива доменному виплавленню сталі — електросталеплавильна технологія, яка

використовує металобрухт замість різання чавуну. Негативними факторами у виробництві електротехнічної сталі є дефіцит брухту, погіршення його хіміко-фізичних властивостей, відсутність чистих первинних партій [31].

Незважаючи на те, що металургія є прибутковою галуззю в багатьох країнах світу, в Україні спостерігається її занепад.

За даними Асоціації виробників сталі, до 2023 року Україна входила в топ-10 країн з виробництва сталі. Інші країни-Китай, Японія, Індія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина, Туреччина та Бразилія. Виробництво сталі в Україні.

Давайте проаналізуємо можливості розвитку компанії. Інтерпайп-вертикально інтегрована компанія, що складається з трьох заводів: заводу з переробки сировини «Втормет», заводу з переробки сировини «Сталь», заводу з переробки трубної заготовки або колісних виробів «НТЗ», «НМТЗ» і «Ніко Тьюб». Основними конкурентами Інтерпайпу є сталеливарні заводи в Бельгії, Німеччині, Франції, Італії, Польщі та Словаччині, а також заводи в Японії, Китаї, Індії та Південній Кореї в східній частині країни [38].

В останні роки ринок безшовних труб скорочується як наведено в таблиці 2.7. Це пов'язано з перевиробництвом і зниженням цін на продукцію. Наприклад, у 2023 році кількість бурових установок у США скоротилася з 616 до 600, а в 2024 році кількість бурових установок скоротилася до 506. В результаті попит на труби знизився [45].

	грудень 2023 (місяць)	% зміни 23/22 грудня	Січень-грудень 2023 (Мт)	% зміни 23/22 січня-грудня
Африка	1.9	17.7	22.0	5.7
Азії та Океанії	96.4	-9.7	1367.2	0.7
ЄС (27)	9.1	2.7	126.3	-7.4
Європа, інше	3.9	19.4	41.7	-4.6
середній Схід	4.9	9.6	53.2	1.3
Північна Америка	9.3	5.3	109.6	-1.7
Росія та інші СНД + Україна	7.1	11.8	88.1	4.5
Південна Америка	3.2	-3.2	41.5	-5.7
<b>Всього 71 країна</b>	<b>135.7</b>	<b>-5.3</b>	<b>1849.7</b>	<b>-0.1</b>

Таблиця 2.7 - Виробництво сталевих труб в світі [66]

Через військовий конфлікт з Росією присутність українських вчених-металургів на цьому ринку скорочується. Російська сторона свідомо вдалася до антидемпінгових санкцій щодо української металургійної продукції.

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є монополістом у виробництві суцільнокатаних залізничних коліс в Україні. Конкуренція на світовому ринку металопродукції носить олігополістичний характер. Новим виробникам складно вийти на ринок, і для цього існують бар'єри. Боротьба ведеться за допомогою демпінгу.

Продукція, представлена на досліджуваному ринку, дуже схожа, тобто збігається за призначенням, основними характеристиками, але може відрізнитися за додатковою якістю. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» розробляє труби з новими діаметрами і різьбленням. Конкуренти на цьому ринку стежать за цінами один одного, але ви можете збільшити ціну, якщо такі умови передбачені в контракті.

Рівень загрози з боку нових гравців середній. Нові гравці будуть з'являтися, але вони рідкісні, тому що вихід на ринок вимагає великої кількості грошей, інвестицій в будівництво заводів і постійного оновлення технологій. Крім того, дуже складно відрізнити продукцію.

Альтернативні продукти Інтерпайп існують, але загроза від них дуже мала, оскільки ці аналоги виробляються з використанням застарілих технологій. Рівень загрози втрати клієнтів середній. Є як великі, так і дрібні покупці, обсяг замовлень яких розподілений між ними нерівномірно. Труби і колеса поставляються на підставі контрактів, укладених на кілька років, тому одне замовлення виконується більше року. Покупці не схильні раптово міняти виробника через порушення умов контракту.

Ринкова влада провайдера величезна. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» закуповує круглі рулони у 5 компаній. ТОВ «Інтерпайп Україна» та металургійний комбінат ІНТЕРПАЙП постачають підприємствам понад 70% залізничної продукції. В Україні дефіцит металобрухту, а значить, бракує сировини для виплавки.

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» не може повністю переключитися на інших постачальників в Україні, оскільки виробничі потужності можуть не відповідати обсягам виробництва та низьким цінам компанії. Нижче наведено аналіз внутрішнього середовища [45].

Першим елементом для опису внутрішнього середовища є продукт, який можна охарактеризувати асортиментом продукції компанії, диференціацією продукції, ступенем конкурентоспроможності продукції та прибутковістю продукції. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» спеціалізується на виробництві безшовних труб для виробництва і транспортування продукції в нафтогазовій промисловості, спеціальних труб для машинобудування та енергетичних систем, бандажів для залізничного транспорту [38].

Асортимент продукції КВЛ (марка коліс) включає понад 250 стандартних розмірів твердих коліс для пасажирських і вантажних перевезень залізницею, метро та легкорейковим транспортом. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є найбільшим із п'яти заводів компанії. З кожним роком фабрика розширює асортимент і розробляє нові способи упаковки та контролю якості. Розглянуто рівень конкурентоспроможності товару.

Основними факторами конкурентоспроможності є якість продукції, ціна та зовнішній вигляд. ТМК (Трубна металургійна компанія) і ВМЗ (Віксунський металургійний завод) є основними конкурентами Інтерпайпу в регіоні збуту Америка, Європа, Північна Африка та СНД. Згідно з даними на офіційних сайтах і в каталогах продукції цих компаній, ТМК ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» має аналогічні сертифікати системи менеджменту (OHSAS18001, ISO9001, ISO14001) і сертифікати продукції (API5L, API Spec5ct, ГОСТ632). Сертифікація системи менеджменту (OHSAS18001, ISO14001) та сертифікація продукції (ГОСТ10791, EN13262) [38].

Рентабельність ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» розраховується по всій продукції за трьома показниками: валовий прибуток, операційний прибуток і чистий прибуток, наведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 - Рентабельність продукції ПрАТ «Інтерпайп НТЗ»

Показник/рік	2021	2022	2023
Валова рентабельність, %	22,55	13,34	11,35
Операційна рентабельність, %	8,32	3,66	2,28
Чиста рентабельність, %	3,01	0,65	0,31

До 2023 року всі показники рентабельності підприємства знизилися. Причини-зниження обсягів виробництва, збільшення дебіторської заборгованості та зовнішні політичні та економічні фактори.

Другий фактор-технології ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» не володіє технічними ноу-хау. Виробниче обладнання компанії включає в себе лінію з виробництва труб, їх обробці, контролю і прокатний агрегат. Коефіцієнт зносу збільшується, але незначно. Компанія постійно оновлює обладнання [45].

Третій елемент — організація виробництва, включаючи постачання, зберігання, виробництво та розподіл. Інтерпайп доставляє продукцію зі складів морським, автомобільним та залізничним транспортом.

Основні заводи компанії розташовані неподалік один від одного і мають добре розвинену внутрішню інфраструктуру. На складі на території компанії зберігається продукції ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». Крім продуктів, на складах зберігають і неліквідні товари. Реалізація неліквідних товарів, машин, виробничого обладнання, нерухомого майна здійснюється через допоміжний відділ збуту [31].

Компанія скорочує виробництво всіх сортів. Це пов'язано із закриттям російського ринку збуту, переходом на і без того завантажений ринок і скороченням штату. Якщо розглядати окремі показники, то бачимо зменшення кількості працівників, зменшення відповідальності, зменшення обсягу роботи на одну особу.

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» реалізує свою продукцію через ТОВ «Інтерпайп Україна». Частка угод з ТОВ «Інтерпайп Україна» в загальному прибутку становить 99%. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» використовує такі канали збуту, як пряме відвантаження продукції із заводів і доставка продукції через торгову компанію

«Інтерпайп Трейдинг». Прямі договори та договори комісії є способами просування продукції ТОВ «Інтерпайп Україна» на ринку.

Існує п'ять основних напрямків збуту продукції Інтерпайп. Це Європа, Україна, СНД, Азія та Америка. Інтерпайп має сім філій у різних країнах світу для здійснення зовнішньоекономічної діяльності [34]. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», окрім офіційних представництв, покладається на агентів у різних країнах. Продажі базуються на сформованій клієнтській базі, але завдяки участі в міжнародних виставках і тендерах компанія отримує нових партнерів.

Четвертий фактор-це менеджмент. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» впровадило нову модель управління бізнесом. Виділено сталеливарний, трубний і залізничний відділи. Це полегшує управління компанією та контроль за її діяльністю.

П'ятим фактором є положення на ринку. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» працює на світовому ринку вже 30 років. Його перевагою є постійне підвищення якості продукції при досить низькій ціні. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» має чітку організаційну систему, засновану на європейських стандартах. На кінець 2023 року вартість майна ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» досягла 400 000 000 тисяч гривень, але через складну фінансову ситуацію привабливість інвестицій невисока [45].

Шостий фактор-внутрішнє середовище має ресурси (фінанси, людські ресурси, логістика, інформація). Необхідно звернути увагу на фінансові ресурси, але за період з 2021 по 2023 рік ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» не отримало чистого прибутку. На кінець 2023 року частка позикових коштів у структурі власності компанії становила 96,05%. Чисельність адміністративного персоналу і робітників з кожним роком скорочується. У 2023 році чисельність працівників становила 1813 осіб, що на 310 осіб менше, ніж у 2022 році. У 2023 році виробництво було припинено через брак металобрухту в компанії inter-pipe steel.

Термін поставки на інші заводи. Джерела кажуть, що ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» і п'ять заводів пов'язані спільним потоком інформації, створено одну внутрішню програму електронної пошти та звітності, а програмне забезпечення

розроблено окремо для кожного заводу. Заключним елементом внутрішнього середовища є корпоративна культура. Цей фактор свідчить про те, що наша місія виділяє наших клієнтів, співробітників і акціонерів. Компанія робить ставку на довгострокові інвестиції в своїх людей. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» пропонує стабільну заробітну плату, соціальне страхування, лікарняні, оплачувані відпустки, власне навчання, стажування студентів, підвищення кваліфікації, створення кадрового резерву, форуми для майстрів і керівників, відпустку компанії, можливість кар'єрного росту [31].

Усі проаналізовані фактори зовнішнього та внутрішнього середовища узагальнено в SWOT-аналізі. Можливі внутрішні вигоди для галузі [10]: - ціни на продукцію Інтерпайп нижчі, ніж на продукцію конкурентів; – продукція та системи управління якістю відповідають міжнародним стандартам; – продукт знаходиться на стадії розробки, Інтерпайп постійно його вдосконалює; – широкий асортимент продукції; – зручне розташування компанії спрощує доставку; – добре побудована та розвинена система продажу та підтримки клієнтів; – встановлені інформаційні потоки та інформаційна безпека; – розвиток талантів є елементом місії; - компанія робить ставку на довгострокові інвестиції в людський капітал; - виробництво технічно оснащене та автоматизоване; - перехід на відомчу систему управління; - чи є на території фабрики склад, де неліквідні товари реалізує допоміжний відділ збуту.

Можливі внутрішні дефекти на підприємстві: - залежність від постачальників (дефіцит металобрухту може призвести до перебоїв у виробництві та умов контракту); – чисельність працівників зменшується в середньому на 485 осіб, або на 15,05 осіб за рік; - важке фінансове становище компанії; - вартість матеріалів у відсотках від вартості збільшується до 90,96%; - якщо покупець зберігає упаковку, продукт може піддатися корозії під час тривалого транспортування; – збільшується швидкість зносу обладнання для 2023 року це 0,337; – інвестиційна привабливість компанії низька.

Можливий вплив зовнішнього середовища [15]: - темп зростання ВВП 12% з 2021 по 2023 рік; – темпи зростання курсу долара в 2023 році досягли 7,58%; - потенційні загрози для зовнішнього середовища: - висока залежність від постачальників сировини та дефіцит брухту; – інтенсивна конкуренція в галузі (азіатські компанії домінують на європейському ринку); - постійні зміни законодавства, залежність держави від політичних спілок і кредиторських «рекомендацій»; - різка зміна політичного курсу країни призвела до ускладнення товарних бірж, скасування квот і введення зобов'язань; – інфляція цін виробників досягла 116,4% у 2023 році; - в Україні продовжує скорочуватися кількість працездатного населення, зростає імміграція; – ринок сталевих труб скорочується, а також глобальний попит; - немає можливості розширити компанію; - що стосується українського фондового ринку, то працюють лише три досить великі біржі.

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» Результати SWOT-аналізу, проведеного, рекомендують дотримуватися стратегії диференціації продукції та цін. Хоча компанія має багато сильних сторін, вона також має слабкі сторони, які посилюються загрозами зовнішнього середовища [10].

Зовнішнє середовище фактично не надає нових можливостей для компанії. Після класифікації слабких сторін компанії та загроз для зовнішнього середовища були сформульовані наступні цілі: забезпечити безперервне постачання сировиною та знизити питому вагу матеріальних витрат у собівартості. Збільште кількість співробітників у вашій компанії. Організувати раду металургійних підприємств для впливу на формування зовнішньої політики України.

Найважливішими проблемами компанії є фізичні та людські ресурси. Для досягнення мети усунення цієї проблеми рекомендується запровадити пенсійне страхування працівників виробництва. Запуск PR-проекту Інтерпайп як бренду роботодавця. Організація тендерів на поставку заготовок. Обґрунтовано переваги та недоліки SWOT-аналізу, наведені на початку статті. Це дуже корисне

пояснення ситуації, в якій знаходиться компанія. Однак тільки маркетолог, який вміє проводити фінансовий аналіз компанії і володіє інформаційною базою даних, зможе правильно проранжувати фактори за важливістю і сформулювати стратегію. Тому проводити SWOT-аналіз необхідно у вигляді остаточного висновку звіту або на ранніх стадіях стратегічного розвитку [50].

### 2.3. Оцінювання відповідності управління запасами підприємства рівню його виробничого забезпечення

В організації аналітичної роботи важливе місце займає визначення змісту та послідовності окремих етапів, оскільки від правильної його організації залежить ефективність аналізу господарської діяльності. Таким чином, аналітичний процес характеризується як однорідна комплексна задача, яка систематизує та оптимізує методологію, зменшуючи складність аналітичного процесу та підвищуючи результуючу ефективність.

Аналіз ефективності формування та використання резервів компанії складається з шести взаємопов'язаних компонентів. Визначення цілей і завдань аналізу, об'єктів і підпрограм, що їх виконують, визначення системи показників і джерел, способів обробки економічної інформації, узагальнення та впровадження досягнутих результатів. Важливим інструментом системи управління ресурсним потенціалом підприємства є аналіз наявності виробничих запасів підприємства. Тому з метою оцінки ефективності використання виробничих запасів, показників діяльності ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» було проаналізовано дані фінансової звітності та бухгалтерського обліку.

У таблиці 2.9 (Додаток А, Б, В) [15,21,45] наведено наявність виробничих запасів та загальну суму запасів як за звітний, так і за попередній рік. Важливо відзначити, що збільшення вартості сировини і матеріалів має бути обґрунтоване межами виробничо-господарської діяльності підприємства. В іншому випадку підприємство втратить ефективну платоспроможність.

Таблиця 2.9 - Наявність запасів на ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», млн. грн.

Склад запасів	2021	2022	На 30.09.2023	Відхилення (+;-) 2023 р.	
				2021	2022
Виробничі запаси: – сировина і матеріали	327,12	283,67	499,41	172,29	215,74
– трубна продукція	1414,88	1125,00	1268,56	-146,32	143,56
-колісна продукція	6448,61	4972,77	5091,75	-1356,86	118,98
Незавершене виробництво	276,41	159,98	338,39	61,98	178,41
Готова продукція	77,64	14,63	39,39	-38,25	24,76
Товари	12,26	527,36	5,23	-7,03	-522,13
Разом	8556,92	7083,41	6603,73	-1314,19	159,32

Інформація про наявність і рух виробничих запасів узагальнюється в бухгалтерському обліку за активним рахунком 20 «Виробничі запаси», 9 субрахунків відкриваються відповідно до інструкцій в Плані рахунків [6] узагальнення та аналіз даних бухгалтерського обліку використовуються для більш детального аналізу виробничих запасів [19].

Динаміка складу і структури виробничих запасів ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» дуже важлива, дані і результати наведені в аналітичній таблиці 2.10 (Додаток А, Б, В) [15,21,45]

Таблиця 2.10 - Склад і структура виробничих запасів ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», млн. грн.

Показники	2021		2022		На 30.09.2023		Відхилення (+;-) 2023 р.			
							2021		2022	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Виробничі запаси, а саме: сировина і матеріали	327,12	100	283,67	100	499,41	100	172,29	-	215,74	-
– трубна продукція	1414,88	80	1125	62	1268,56	68	-146,32	-12	143,56	6
-колісна продукція	6448,61	92	4972,77	69	5091,75	75	-1356,86	-17	118,98	6

Цифри наведені в таблиці 2.10 показують, що частка виробничих запасів постійно змінюється, а обсяг виробничих запасів сировини і матеріалів знизився

з 2021 року з 80% до 68%. Звітний рік є позитивним фактом, і водночас у 2021 році частка компонентів знизилася з 92% до 75%. Значний вплив резерву на показники ліквідності компанії вимагає особливої уваги і контролю за його наявністю.

Ефективність управління запасами на підприємстві визначається такими показниками, як обсяг продажів. Це дозволяє визначити кількість оборотів запасів і виявити резерви для зростання виробництва. Чим швидше це робиться, тим більше оборотних ресурсів переробляється і тим менше резервів потрібно для забезпечення того ж обсягу випуску. У таблиці 2.11 показано обіг акцій ПАТ «Інтерпайп НТЗ» (додатки А, Б, В) [15,21,45].

Таблиця 2.11 - Розрахунок впливу факторів на зміну показників оборотності запасів ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» [15,21,45]

Показники	2021	2022	На 30.09.2023	Відхилення (+;-) 2023 р.	
				2021	2022
Чистий дохід, млн. грн	8227,36	8183,1	8685,83	458,47	502,73
Середньорічна вартість запасів, млн. грн.	693,43	985,64	882,84	189,41	-102,8
Коефіцієнти: – оборотність запасів	11,86	8,30	9,84	-2,02	1,54
– закріплення запасів	0,08	0,12	0,10	0,02	-0,02
– тривалість одного обороту запасів	266	267	182	-84	-85
Умовні показники: – оборотність запасів	11,98	9,02	10,52	-1,46	1,5
– тривалість одного обороту запасів, дні	264	222	176	-88	-46
– відхилення коефіцієнта оборотності за рахунок зміни: а) чистого доходу	X	X	X	-2,06	1,36
б) середньорічної вартості запасів	X	X	X	0,41	-0,20
– відхилення тривалості одного обороту (днів) за рахунок зміни: а) чистого доходу	X	X	X	-84	-40
б) середньорічної вартості запасів	X	X	X	-4	-45

Аналіз впливу факторів на зміну обороту акцій ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» показує, що у 2021 році оборот акцій досяг 9,84. У 2022 році це буде на 2,02 менше і на

1,54 вище. Таким чином, на збільшення оборотності товарно-матеріальних запасів у звітному році вплинуло збільшення чистого прибутку на 458,47 млн. грн (порівняно з 2022 роком) та 502,73 млн. грн (порівняно з 2021 роком). Ця зміна відноситься до чистого прибутку, оборот акцій збільшився в 2021 році до 2,06, а в 2022 році - до 1,36. Водночас середньорічний обсяг резервів зменшився на 189,41 млн. грн., досягнувши 102,8 млн. грн. відповідно. Згідно з даними з 2021 по 2022 рік, у 2021 році він збільшився на 0,41, а в 2016 році - на 0,20.

Коефіцієнт періоду обороту у 2023 році в 1 раз дорівнює 1 дню, що менше, ніж у 2021 році на 182 дні, менше, ніж у 2022 році на 84 дні, менше, ніж у 85 днів. Зміна цього показника відбулася через збільшення чистого прибутку, що в 2021 році скоротило період продажів на 84 дні, а в 2022 році - на 40 днів, знизивши середньорічну вартість кожної акції. У 2021 році коефіцієнт знизився на 4 дні, а в 2022 році - на 45 днів. Збільшення продажів за період дослідження є позитивною тенденцією, так як на формування запасів витрачається менше коштів.

Ефективність використання виробничих запасів може бути оцінена з використанням обсягу коштів, додатково вивільняються з обороту або додатково залучаються в оборот для забезпечення виробничої діяльності підприємства, це визначається рівнянням 1

$$\Delta CO = (b_1 - b_0) * m_1, \quad (2.1)$$

де  $b_1$ ,  $b_0$  – оборотність запасів у звітному та базисному періодах;

$m_1$  – одноденний фактичний оборот у звітному періоді [39].

Можна зробити висновок, що управління виробничими запасами компанії в 2023 році було дуже ефективним, в результаті чого кошти були вилучені з обігу. Без належного забезпечення підприємства виробничими запасами неможливо домогтися ефективної роботи. Таким чином, від організації та обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансового становища, конкурентоспроможності на ринку і ефективності роботи підприємства в цілому.

Згідно з таблицею 2.12, видно, що у звітному році матеріаломісткість виробів збільшилася на 0,35 та 0,08 грн порівняно з 2021-2022 роками відповідно. Можливість економії матеріальних ресурсів, збільшення витрат матеріалів може бути поясненою зростанням ринкових цін на сировину, матеріали і паливо, несвоєчасними поставками і розміром постачальників.

Показник матеріальної ефективності характеризує кількість продукції, виробленої з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировина, матеріали, паливо, енергія тощо). Зниження цього показника свідчить про зниження ефективності використання виробничих запасів.

Оцініть ефективність використання як виробничих, так і загальноекономічних резервів, використовуючи систему узагальнених показників, таких як матеріаломісткість, міцність матеріалу і рентабельність.

Розраховані показники за аналізований період наведені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 Ефективність використання виробничих запасів у ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» [15,21,45]

Показники	2021	2022	На 30.09.2023	Відхилення (+;-) 2023 р.	
				2021	2022
Обсяг виробленої продукції, млн. грн.	8227,36	8183,09	8685,83	458,47	502,74
Прибуток від основної діяльності, млн. грн.	-2387,55	1772,58	1646,85	4034,4	125,73
Середньорічний обсяг запасів, млн. грн.	1624,76	985,64	882,84	-741,92	-102,8
Матеріальні витрати, млн. грн.	6461,34	4218,69	3807,56	-2653,78	-411,13
Матеріаловіддача	1,27	1,94	2,28	1,01	0,34
Матеріаломісткість	0,79	0,52	0,44	-0,35	-0,08
Рентабельність виробничих запасів, %	14,69	23,36	23,18	8,49	-0,18

Рентабельність - один з основних показників для визначення ефективності використання виробничих запасів, що характеризується тим, наскільки ефективно використовуються кошти, вкладені в запаси. Два цих показника знизилися в 2023 році (порівняно з 2022 роком) на 0,18%, а в 2022 році на виробничі запаси припадало 23,36% прибутку від основної діяльності, а в 2023 році на нього припадало 23,18% основного прибутку.

Аналіз ефективності поставок і використання виробничих запасів компанії є важливим інструментом в системі управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів, який допомагає досягати високих кінцевих результатів. Для того щоб підвищити ефективність використання виробничих запасів, необхідно проаналізувати тенденції зміни їх складу і визначити показники, які їх характеризують використовуючи цей вид ресурсів, ви можете оцінити критичну забезпеченість виробничого процесу підприємства сировиною і матеріалами, розрахувати і відстежити вплив факторів на збільшення виробничих запасів їх раціональне використання.

Аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємства ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» з 2021 по 2023 роки показав нестійку тенденцію. Підвищуються показники міцності матеріалу і знижується матеріалоемність. Це свідчить про те, що матеріально-користування погіршується і негативно впливає на ефективність виробництва, а збільшення матеріальних витрат на одиницю продукції свідчить про збільшення матеріальних витрат, витрат на паливо, електроенергії.

Показники прибутковості з року в рік знижуються, що негативно позначається на діяльності підприємства. Основним джерелом забезпечення підвищення рентабельності є збільшення кількості реалізованої продукції, що призводить до збільшення прибутку та позитивно впливає на цей показник. Тому рекомендується оптимізувати організацію та управління виробництвом для підвищення ефективності використання виробничих запасів [39].

Практична реалізація запропонованих в ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» напрямків дозволить не тільки збільшити виробництво сировинної продукції, збільшити вихід сировини, знизити міцність матеріалу, а й збільшити прибуток від реалізації і баланс також можливе збільшення. З метою збільшення прибутку і відповідно підвищення рентабельності підприємства виробничі запаси.

### РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ МАРГЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»

#### 3.1 Розробка маркетингової стратегії управління запасами ПрАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»

В умовах ринкової економіки існує самостійність підприємств, відповідальність за результати своєї діяльності, об'єктивна необхідність виявлення тенденцій розвитку виробничого стану та перспективних виробничих можливостей, а виробничої стратегія підприємств є проблемою розв'язування

Це призначено такі проблеми, як частина загальної стратегії економічного розвитку компанії, маркетингова стратегія є підпорядкованою їй, тому вона повинна відповідати стратегічним цілям і діяльності компанії. При цьому маркетингова стратегія вважається одним із основних елементів, що забезпечує ефективний розвиток підприємства відповідно до обраної базової стратегії підприємства.

Водночас сама маркетингова стратегія має значний вплив на компанії. Формування стратегії розвитку корпоративної діяльності. Оскільки основною метою базової корпоративної стратегії є забезпечення темпів зростання продажів продукції, темпів зростання прибутку та темпів подвоєння прибутку.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від тенденцій розвитку відповідного товарного ринку (факторів споживання чи виробництва). Це той випадок, коли тенденції розвитку товарного ринку та фінансового ринку (сегментів, на яких працює компанія) не збігаються, і може виникнути ситуація, коли фінансові обмеження перешкоджають реалізації стратегічних цілей розвитку компанії. У цьому випадку базова корпоративна стратегія компанії не може бути реалізована [41, с.107].

Формування основних стратегій підприємства та вибір стратегічних варіантів (відбір стратегій розвитку підприємства та його СБО) доцільно

здійснювати на основі матричного методу. Оскільки ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» є великою компанією з 1503 співробітниками, для визначення базової корпоративної стратегії використовується матриця Томпсона-Стрікланда «Вибір стратегії для великих компаній» відображається на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1 - Матриця Томпсона-Стрікланда «Вибір стратегії для підприємств великого бізнесу» [67]

Тому, в середині викладу основної корпоративної стратегії розвитку компанії ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», слід звернути до глави даної стратегії, в главі стратегії зростання, до багатства характеристик вашого продукту, а не до новизни.

В рамках певних типів стратегій внутрішнього зростання існують стратегії зміцнення позицій на ринку, стратегії розвитку ринку, напрямки для створення нового ринку збуту для нових продуктів, стратегії для розробки продуктів вступають в силу на недавно освоєному справедливому ринку [42].

Аналогічно, при впровадженні корпоративної стратегії необхідно вказати, в яких конкретних бізнес-умовах буде практикуватися працевлаштування в майбутньому часто використовують матрицю І. Ансоффа «Товар-Ринок» показано на рисунку 3.2.

Отже, матриця ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» відповідно до І. Ансоффа «Товар-Ринок» - це сервіс по відкриттю ринку збуту, спрямований на пошук нових ринків збуту або нових сегментів ринку товарів, які вже освоєні. Це забезпечується розширенням ринку збуту в межах географічної зони, наприклад, за її межами. Обрана стратегія матиме значні витрати та ризики, але вона буде більш вигідною, ніж попередня стратегія.

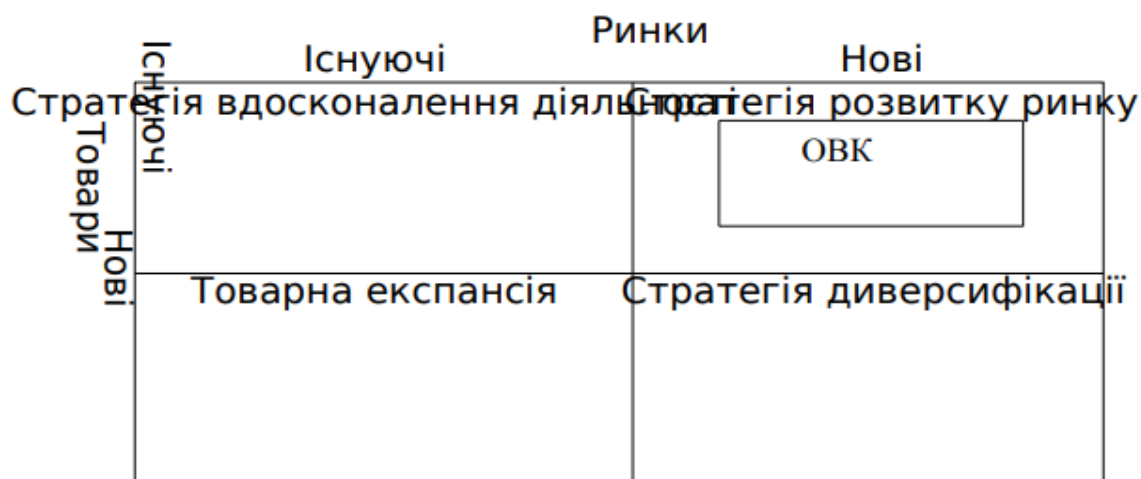


Рисунок 3.2 - Матриця І. Ансоффа «Товар-Ринок» [68]



Рисунок 3.3 - Процес стратегічного планування [69]

ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» прагне задовольняти потреби різних сегментів ринку, роблячи свою продукцію більш конкурентоспроможною та доступною показано на рисунку 3.3. У більшості галузей промисловості споживачі вже звикли до високого попиту на недорогі товари.

Для багатьох підприємств це породило потребу збільшити рівень запасів. Якщо інвестиції в акції виробничих галузей перевищують 10% загальних активів, то частка інвестицій в акції в загальних активах компанії перевищує 20% і може досягати 80% [37].

Створення дій вирішує багато важливих завдань, зокрема: - впорядкування діяльності; – ефективне обслуговування клієнтів; - страхування від припинення постачання; – захист від підвищення ціни покупки; – оптова економія знижок; – економія транспортних витрат.

Наразі три концепції управління запасами розробляються та будуть розроблятися за потреби:

1. Концепція максимізації запасів.
2. Концепція оптимізації запасів.
3. Концепція мінімізації запасів.

Вибір максимального, оптимального або мінімального запасу залежить від умов діяльності компанії, особливостей організаційної культури, готовності керівництва до змін, що вимагають впровадження концепцій управління запасами, а також від відносин організації з постачальниками і споживачами відносини. Ситуація з логістикою аналогічна. Він визначає інфраструктуру компанії, технічну оснащеність організації, ступінь цифровізації системи управління, стан інфраструктури регіону, до якого підключена компанія, тощо.

Реалізація концепцій максимального запасу, оптимального запасу або мінімального запасу може ґрунтуватися на факторах, які підвищують ефективність поточного існуючого управління запасами.

Ці фактори включають [28]: 1) Поширеність автоматизованих систем управління запасами. 2) Розробка економіко-математичних моделей. 3) Підвищення надійності та ефективності збору даних за допомогою сучасних інформаційних систем. 4) Розробка методів прогнозування. 5) Підвищення якості персоналу, задіяного в управлінні запасами. 6) Інтеграція та автоматизація багатьох логістичних операцій і функцій. 7) Розробка корпоративних інформаційних систем (MRP II, ERP і т. д.). 8) Розробка систем контролю якості, які призводять до зниження вимог до зберігання. 9) Продаж логістичних технологій ІІТ.

Незалежно від обраного вами варіанту, метою впровадження бізнес-процесу управління продуктами є забезпечення вашого торговельного підприємства продукцією, яка користується попитом у вашої цільової групи покупців. У той же час на вході цього процесу споживаються ресурси у вигляді технологічних ресурсів, включаючи наявність товарів, матеріалів і транспортних засобів. Результатом цього процесу є продукт, готовий до продажу [1].

З точки зору логістики, запаси є частиною матеріального потоку. При цьому потік матеріалів має часові та просторові межі, які пов'язані з межами потоку інформації та грошей. Аналізуючи наукову літературу, ми виявили, що на даний момент існує багато методів і прийомів ефективного управління запасами.

Слід підкреслити наступні моменти [42]: - методи оптимізації запасів (аналіз ABC, аналіз XYZ тощо); – як визначити оптимальний розмір запасу; – методи розрахунку кількості доставки (оптимальний розмір замовлення, фіксований розмір замовлення, фіксований інтервал часу між замовленнями, фіксований рівень частоти поповнення запасів, економічний розмір замовлення, модель EOQ, вузькі місця); - методи розподілу запасів (евристичні, техніко-економічні, економіко-математичні).

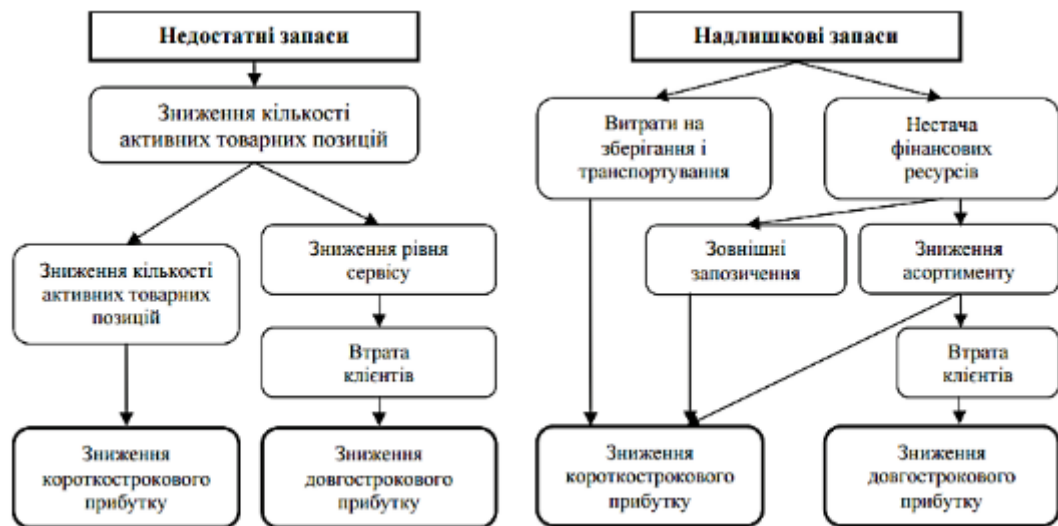


Рисунок 3.4 - Вплив управління запасами на торговельне підприємство [70]

Як показано на рисунку 3.4 вплив управління запасами на компанію роздрібною торгівлі. Запаси вимагають значних капіталовкладень на рівні компанії. Це не тільки визначає політику підприємства, а й впливає на рівень ліквідності. Рівень запасів безпосередньо впливає на прибуток [39].

Також негативно впливає нестача запасів, що призводить до збитків. Ця форма збитку виникає через відсутність запасів (в магазині) під час збільшення попиту, втрати потенційних покупців або закупівлі невеликої кількості товару за високими цінами. Конфліктні ролі акцій у корпоративній економіці пов'язані з різноспрямованим впливом на економічні показники.

З іншого боку, запаси є протиположністю, яка дозволяє нівелювати негативний вплив на логістичний ланцюг і підтримувати фінансово-економічну стабільність підприємств і нестабільну ринкову ситуацію. Запаси збільшують витрати компанії на обслуговування та зберігання, що заморожує фінансові ресурси.

У результаті компанії хочуть знайти відповідний і економічно життєздатний рівень запасів і підтримувати його якомога довше. Слід також враховувати зв'язок між інвестиціями в запаси та рівнем обслуговування клієнтів. Дослідження показують, що коли рівень обслуговування клієнтів наближається до 100%, запаси значно збільшуються. Це свідчить про

необхідність використання альтернативних методів для підвищення рівня обслуговування [1].

Практичні дослідження [42] базуються на прибутковості акцій як основному показнику ефективності діяльності компанії. Відповідно до цього підходу рентабельність власного капіталу визначається наступним чином:

$$P = \frac{ЧП}{ТЗ} = \frac{ЧП}{ТО} \times \frac{ТО}{ТЗ} \quad (3.1)$$

З цієї формули видно, що визначаємо 2 показники, які характеризують прибутковість акцій:

- 1) дохід (ЧП / ТО);
- 2) коефіцієнт оборотності запасів (ТО/ТЗ).

При виконанні математичних операцій показники, присутні в чисельнику і знаменнику, зменшуються, що не впливає на раніше розглянуту формулу рентабельності запасів, але вказує на інструмент управління.

Певна норма прибутку для запасів повинна знаходитися в певному діапазоні. Якщо його значення становить менше 50%, це означає, що у компанії виникли фінансові проблеми. Значення більше 50 вказують на розвиток, «Фінансового Здоров'я» компанії.

Як було встановлено, на рентабельність запасів впливають 2 показники: рентабельність продажів і розпродажу товарно-матеріальних запасів. Рівень виручки від реалізації залежить від 2 показників: чистого прибутку і доходу від реалізації. Коефіцієнт розподілу запасів визначається з використанням середнього значення чистого прибутку і часток. Чистий прибуток формується на основі валового прибутку за вирахуванням операційних витрат (включаючи податок на прибуток). На валовий прибуток впливає рівень торгової націнки як показано на рисунку 3.5.

Збільшення темпів розподілу запасів не змогло компенсувати негативний вплив зниження чистої рентабельності. Крім того, це сильно залежить від рівня валового доходу, виробничих витрат і чистого прибутку, на які впливає рівень торгової націнки. Це збільшення валового прибутку, яке може бути досягнуто за

рахунок зниження витрат виробництва або за рахунок збільшення торгової націнки, що є резервом для підвищення рентабельності запасів, стимулювання продажів [42].

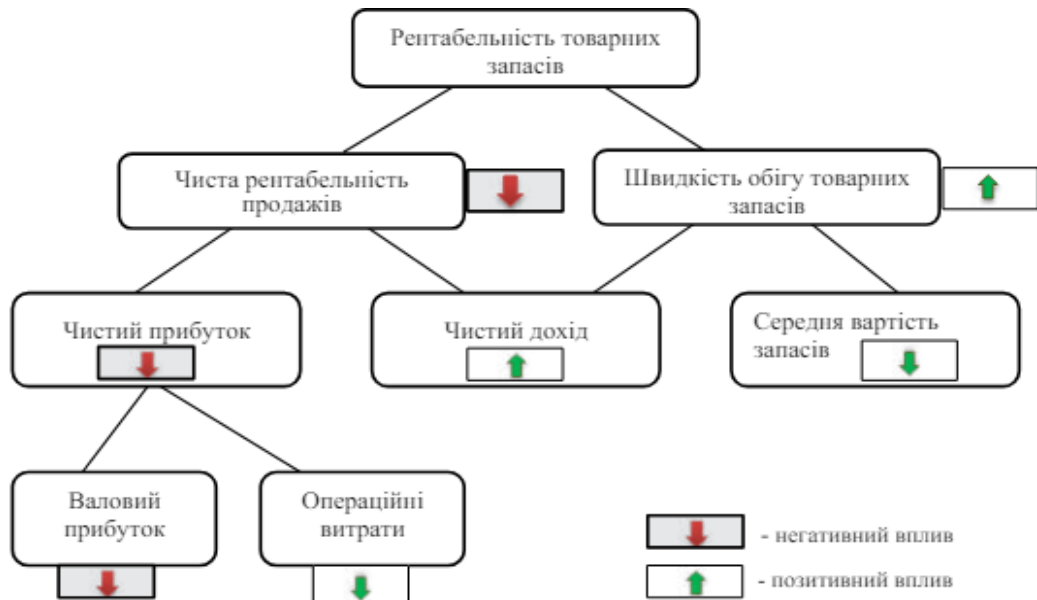


Рисунок 3.5 - Модель, що визначає вплив факторів на рентабельність інвестицій у товарні запаси підприємства [71]

Однією з важливих і в той же час складних управлінських завдань є формування оптимальних запасів для підприємства, що дозволяють підтримувати безперервність і оперативність виробничого процесу, задоволеність продуктом і споживачів.

Встановлення комплексу правил раціонального визначення термінів і кількості замовлень і визначення поповнення та розподілу нових партій замовленої продукції (сировини, матеріалів тощо). Це називається стратегією управління запасами.

Кожна з цих стратегій передбачає певні витрати на забезпечення фізичних ресурсів споживачів, і пошук оптимальної стратегії є предметом теорії оптимального управління запасами. Стратегічне управління запасами вимагає наявності системо-утворюючих елементів, які повинні бути спрямовані на аналіз зовнішнього середовища, розробку стратегії, формування механізмів реалізації стратегії, оцінку та контроль її реалізації [41].

Стратегічне управління запасами компанії передбачає організацію дій для встановлення стратегічних цілей і завдань у системі управління запасами, розробку стратегічних планів, прийняття відповідних рішень за допомогою тактичного управління запасами та виконання операційних завдань. Це включає досягнення мети перевищення. Кожній стратегічній меті відповідає певна тактика з комплексом оперативних заходів.

Стратегічні цілі щодо управління запасами можуть бути ефективно реалізовані лише за наявності механізмів для здійснення тактичного управління запасами. Кожне стратегічне рішення базується на серії тактичних рішень, зміст яких може мати альтернативний характер. Крім того, тактичне управління передбачає ієрархію прийняття рішень, яка включає кілька пакетів заходів, які реалізуються послідовно. Це включає тактичне управління, вибір основних тактик дій і відповідно формування комплексу стратегій і відповідних заходів для забезпечення досягнення стратегічних цілей.

Оперативне управління запасами в даному випадку є функціональним комплексом заходів, що забезпечують реалізацію тактичного управління запасами в поточній діяльності. Оперативне управління запасами - це сукупність методів, інструментів і прийомів, які в даний час використовуються окремо або в комплексі для забезпечення досягнення або усунення цілей, пов'язаних з негативними явищами в господарській діяльності.

Стратегія управління запасами повинна регулярно контролювати умови протягом розрахункового періоду та надавати можливість коригувати параметри планування, якщо виникають значні відхилення від фактичних умов параметрів. Різноманітні стратегії управління запасами в першу чергу базуються на реалізації відомих систем управління (контролю) запасів.

Вивчаючи досвід вітчизняних та зарубіжних компаній [41], можна виділити основні моменти оптимізації стратегії управління складським господарством: – точне передбачення майбутнього попиту на продукцію; - правильно застосовувати диференційований підхід до інтеграції вироблених і

проданих продуктів на основі аналізу ABC і XYZ; - система регулювання (контролю) акцій компанії.

Враховуються несподівані зміни на ринку, точний розрахунок параметрів і правильний вибір продукції. Розробку заходів щодо оптимізації стратегії управління запасами слід починати з методів прогнозування ринкового попиту [42].

Виходячи з отриманого прогнозу попиту, слід використовувати аналіз ABC і XYZ для визначення діапазону позиції компанії. У результаті групового управління запасами виберіть ефективну систему коригування (контролю) запасів, розрахуйте та проаналізуйте його основні параметри, а також створіть стратегію управління запасами відповідно до умов, які необхідно забезпечити споживачеві.

3.2 Обґрунтування ефективності систем управління запасами відповідно до обраної виробничої стратегії

Функціональний підхід до управління запасами передбачає вивчення процесу управління, заснованого на функціональності: планування, організація, мотивація, контроль та регулювання. Управління запасами як особлива функція управління процес управління показаний на рисунку 3.5.

Отже, планування запасів полягає у визначенні кількості ресурсів, матеріалів, обладнання, комплектуючих і готової продукції, необхідних на певний період планування. Процес планування повинен здійснюватися послідовно при дотриманні наступних умов враховувати всі аспекти діяльності компанії. Планування запасів слід враховувати не тільки протягом операційного циклу, але і в довгостроковій перспективі. Варто відзначити, що стратегія компанії фактори, які безпосередньо впливають на стратегічне планування запасів.

Довгострокове планування запасів повинно здійснюватися в кілька етапів як показано на рисунку 3.5 [42].

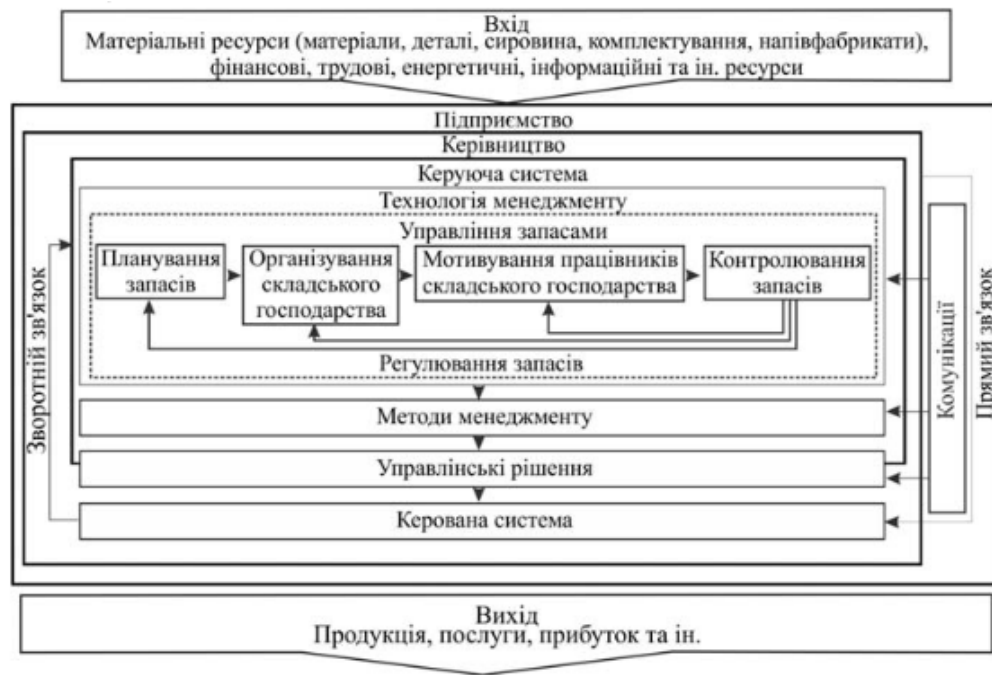


Рисунок 3.5 - Місце управління запасами в системі управління підприємством [72]

Етап 1. Інформаційна підтримка стратегічного планування запасів забезпечує надійний та об'єктивний збір інформації із зовнішнього та внутрішнього середовища для аналізу, це також слід враховувати. Великий обсяг інформації є серйозною перешкодою і вимагає додаткових зусиль і витрат в процесі аналізу. Інформація, яка може бути використана для аналізу планування запасів, - це фінансова звітність, інформація зі складів, виробничих цехів, інформація про конкурентів, інформація від постачальників, досвід зарубіжних і вітчизняних прогресивних компаній і т. д.

Етап 2. Визначення місії і призначення організації при плануванні запасів полягає у виявленні чітких причин формування запасів і зазначенні мети, для якої вони використовуються. Як правило, основними цілями є, чим керується компанія при формуванні запасів, є:

- Забезпечення безперервності виробничого процесу;
- Мінімізація залежності від постачальників;
- Запобігання ризику зростання цін на сировину, матеріали, комплектуючі, комплектацію і т. д.

Стратегічні цілі, якими керуються компанії при управлінні запасами, включають формування, використання, зберігання та придбання матеріалів і комплектуючих у довгостроковій перспективі. Тактичними цілями є:

Стратегічні цілі, що забезпечують їх виконання, актуальні на період від 1 до 5 років. Однак часові параметри не однакові для всіх компаній. Оперативна мета управління запасами-забезпечити компанії матеріалами, комплектуючими, обладнанням, сировиною і паливом для їх повсякденних виробничих процесів.

Етап 3. Вибір методів аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища при формуванні резервів передбачає використання сукупності обраних методів, які найкращим чином відповідають деталям діяльності підприємства і є найбільш ефективними при її аналізі. Цей метод включає такі методи, як системний аналіз, факторний аналіз та експертне ціноутворення.

Етап 4. Оцінка та аналіз екологічних факторів при формуванні запасів полягає в застосуванні обраних методів з урахуванням впливу навколишнього середовища. При плануванні запасів до таких факторів слід віднести наступні фактори прямої дії: постачальники, розцінки, інфляція, поява нових матеріалів, державні інститути, інфраструктура, державні економічні відносини і т.д. до непрямих факторів, що впливають на формування резервів, відносяться політична ситуація, передові і технологічні розробки, НТП та інші.

Етап 5. Оцінка та аналіз факторів внутрішнього середовища при плануванні запасів забезпечує використання обраних методів аналізу інформації, одержуваної безпосередньо від підприємства. Це інформація, отримана від співробітників, прямо або побічно пов'язана з виробничими запасами, фінансовими звітами, Головною книгою, картками складського обліку, інформацією про рух запасів, журналами замовлень № 3, № 4, № 5, № 6, рахунок-фактура, інвойс і т. д.

Етап 6. Прогноз умов функціонування та наслідків виробничо-господарської діяльності підприємства щодо необхідних резервів ґрунтується на прогнозах, методах прогнозування, методах прогнозування та системах

прогнозування [5], заснованих на методології доступні методи прогнозування при плануванні запасів вони різноманітні. Ми можемо використовувати будь-який з існуючих методів на свій розсуд. Кількісний метод використовується з логістичної точки зору для прогнозування вартості запасів. Найпоширеніші методи включають метод прогнозування з експоненціальним згладжуванням, метод Холта, модель Брауна та метод найменших квадратів [42]. Методологія і система прогнозування кожного методу різні і використовуються підприємством на свій розсуд з урахуванням особливостей діяльності.

Етап 7. Використовуючи розрахунки, обґрунтування та розробку проекту, планування запасів забезпечує вибір показників, які забезпечують досягнення стратегії управління запасами. До цих показників відносяться: рівень запасів, швидкість обігу запасів, коефіцієнт оборотності запасів, період обігу запасів, коефіцієнт консолідації виробничих запасів, коефіцієнт оборотності запасів і т.д.

Етап 8. Формування варіантів стратегії формування акцій включає в себе розробку варіантів стратегічного планування акцій підприємства. Стратегії можуть бути сформовані на основі існуючих або розроблені індивідуально для підприємства.

Етап 9. Вибір оптимальної стратегії формування акцій заснований на виборі оптимальної стратегії підприємством. Цей етап полягає в оцінці альтернативних стратегій. Тут слід враховувати кілька факторів, але найбільш важливими з них є власні можливості по зберіганню запасів, можливості партнерів, надійність постачальників, рівень ризику, політичні та ринкові умови, очікувана ефективність і т. д.

Заключний етап стратегічного планування запасів підприємства-10-й. Оцінка стратегії планування запасів включає в себе встановлення відповідності обраної стратегії місії і цілям підприємства, а також завданням планування запасів. Також оцінюються методи аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища. В результаті завершальний етап носить характер контролю, що визначає аспекти координації процесу стратегічного планування запасів.

Результатом стратегічного планування запасів на підприємстві є розроблені методи управління та прийняті конкретні управлінські рішення [42].

Після стратегічного плану інвентаризації компанія реалізує тактичний план, який поділяється на поточний та оперативний. Тактичне планування запасів не повинно суперечити стратегічному плануванню складіть короткостроковий (до 1 року) план [41].

Поточний план інвентаризації включає розробку бюджету, діяльність поточного плану, що завершується підготовкою поточного плану інвентаризації. Цей план повинен включати список дій, які необхідно виконати. Стратегічні плани інвентаризації, бюджети формування резервів і кошторису витрат.

Організація здійснюється за допомогою організаційного проекту, який складається з наступного:

- створення відділу оптимізації запасів;
- встановлення підпорядкованості створюваного відділу і визначення управління на його вертикальному рівні;
- делегування повноважень і розподіл посадових обов'язків між співробітниками відділу;
- встановлення зв'язків між створеними і функціонуючими підрозділами на підприємстві.

Для того щоб підвищити ефективність використання виробничих запасів на підприємстві, необхідно проаналізувати тенденції в структурі виробничих запасів, спланувати їх виконання і визначити вплив факторів на їх зростання.

Показники, що характеризують ефективність використання таких активів. Для підвищення ефективності використання виробничих запасів рекомендується вжити наступних заходів: - Економічні: встановлення розумних стандартів використання виробничих запасів, фінансове стимулювання персоналу для їх економії; - Організаційні: оптимізація використання таких активів і посилення контролю за їх станом і структурою; - Інноваційний: використання ресурсозберігаючих технологій.

Система узагальнюючих та індивідуальних показників використовується для оцінки ефективності використання виробничих запасів. Перший з них

включає в себе співвідношення матеріальних витрат, матеріальну ефективність, матеріаломісткість, темпи зростання виробничих і матеріальних витрат, прибуток на гривню частки матеріалів [33].

Вартість виробничих витрат, коефіцієнт використання матеріалів. Оцінка ефективності використання виробничих запасів в практиці аналітичної роботи та економічній літературі проводиться з використанням різних показників і їх систем.

Показник широко поширений, при його розрахунку використовується сума матеріальних витрат, а не виробничі запаси. В основному це пов'язано з тим, що при використанні виробничих запасів вони перетворюються в матеріальні витрати. Тобто собівартість використана виробничими запаси відображаються в матеріальних витратах, а рівень використання у виробничому процесі відбивається в показниках, що визначаються виходячи з суми матеріальних витрат.

Прибуток на одну гривню матеріальних витрат є найбільш узагальненим показником ефективності використання виробничих запасів. Це визначається відношенням суми прибутку, отриманого від основної діяльності, до суми матеріальних витрат.

Досить важливим етапом в проведенні економічного аналізу виробничих запасів є аналіз їх оборотності. Швидкість обороту таких активів характеризується наступними показниками:

– коефіцієнтом обертання (Коб), який розраховується як відношення виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) (Вр) до середньої вартості виробничих запасів (Зв):

$$\text{Коб} = \text{Вр} / \text{Зв} \quad (3.2)$$

– тривалістю одного обороту в днях (Тоб), що розраховується як відношення добутку середньої вартості виробничих запасів та кількості календарних днів у періоді (Д) до виручки від реалізації продукції, тобто:

$$\text{Тоб} = \text{Зв} \times \text{Д} / \text{Вр} \quad (3.3)$$

– коефіцієнт закріплення виробничих запасів, що є зворотним коефіцієнту обертання, який показує величину виробничих запасів на 1 грн. реалізованої продукції (робіт, послуг):

$$\text{Тоб} = \text{Зв} / \text{Вр} \quad (3.4)$$

Розрахуємо зазначені показники на основі даних базового підприємства показано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Аналіз оборотності виробничих запасів у ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2022-2023рр. [15,21,45]

№ з/п	Показники	2022	До 30.09.2023	Відхилення
1	Виручка від реалізації продукції, млн. грн.	8 183,1	8685,8	502,7
2	Середня вартість виробничих запасів, млн. грн.	985,6	882,8	-99,8
3	Тривалість одного обороту, днів	267	188	-85
4	Коефіцієнт обертання	8,30	9,84	1,54
5	Коефіцієнт закріплення	0,12	0,10	-0,02

Розрахунки, наведені в таблиці 3.1, показують, що коефіцієнт обертання виробничих запасів у ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» збільшився на 1,54 пункту. Період реалізації таких акцій скоротився на 85 днів. Зазначене відхилення добового обертання обумовлено багатьма факторами, зокрема збільшенням виручки від продажу послуг на 502,7 млн. грн. і зменшення середньої вартості виробничих запасів на 99,8 млн. грн.

На відхилення в щоденному періоді продажів впливають такі фактори, як зміна середнього залишку на складі і зміна обсягу продажів продукції. Ці фактори можуть бути розраховані за допомогою ланцюгової підстановки.

Умовним показником є період щоденного обороту із середнім сальдо за звітний рік і оборотом за попередній рік. Факторний аналіз представлений в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Факторний аналіз оборотності виробничих запасів у ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2022-2023 рр. [15,21,45]

Показник	Тривалість обороту в днях			Відхилення (+,-)		
	2022	умовний	2023	загальне	у т.ч. за рахунок факторів	
					середніх залишків	обсягу реалізації
Тривалість одного обороту виробничих запасів	267	288	182	-85	21	-106

Як видно з результатів розрахунків у табл. 3.2, у звітному році порівняно з минулим обертання виробничих запасів збільшилось. Основною причиною такого збільшення було зростання виручки від реалізації послуг. Зростання вартості середніх залишків виробничих запасів загалом позитивно вплинуло на тривалість одного обороту, проте його темпи були нижчими від темпів збільшення виручки від реалізації.

При аналізі виробничих запасів важливою є оцінка калькуляційної статті «Прямі матеріальні витрати» та економічного елемента «Матеріальні затрати». При цьому важливим є обґрунтоване формування таких показників. Як уже зазначалось, до складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат; до складу елемента «Матеріальні затрати» включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва); сировини й основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; палива й енергії; запасних частин; тари й тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів [44].

З метою оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему узагальнюючих показників. До них відносяться: матеріаловіддача, матеріаломісткість, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції.

Матеріаловіддача – це співвідношення вартості виготовленої продукції (робіт, послуг) до величини матеріальних витрат. Зазначений показник характеризує віддачу виробничих запасів на одну гривню виготовленої продукції (робіт, послуг). У свою чергу, матеріаломісткість – це відношення величини матеріальних витрат до обсягу виготовленої продукції (робіт, послуг). Зазначений показник вказує, скільки матеріальних витрат приходить на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг). Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції (робіт, послуг) – це відношення суми матеріальних витрат до повної собівартості продукції (робіт, послуг). Динаміка зазначеного показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції (робіт, послуг).

Нині важливим завданням ефективної діяльності підприємства є оптимізація матеріаломісткості виробництва. В комплексі заходів, що зумовлюють зниження матеріаломісткості, економію виробничих запасів, важливе місце займає вдосконалення нормування, планування, обліку, а також аналізу виробничих запасів.

Матеріаломісткість оцінюють на основі вартісних, натурально-вартісних і натуральних показників. Вартісний показник є узагальнюючим. Його використання дає змогу здійснити порівняльну оцінку матеріаломісткості на всіх рівнях управління виробництвом. Визначає речовий склад матеріальних витрат і розраховується відношенням матеріальних витрат в розрізі їх видів у натуральному виразі до загального обсягу виробництва. Натуральні показники матеріаломісткості – це витрати 95 конкретного виду запасу на одиницю виготовленої продукції (робіт, послуг) у натуральному виразі. Таким чином, натурально-вартісні та натуральні показники якісно доповнюють характеристику матеріаломісткості, а також забезпечують конкретизацію заходів, спрямованих на зниження її рівня. Вищезазначені показники лежать в основі розрахунку індексів матеріальних витрат на 1 грн. готової продукції (робіт, послуг), питомих витрат важливих для виробництва видів виробничих

запасів у натуральному виразі, співвідношень темпів приросту матеріальних витрат та обсягів виробництва. За допомогою використання таких показників аналізують ефективність використання виробничих запасів у звітному періоді порівняно з базовим.

Поряд з показниками матеріаломісткості продукції (робіт, послуг) важливим є розрахунок показника матеріаловіддачі. Останній є оберненим до матеріаломісткості та забезпечує контроль за інтенсивністю використання виробничих запасів, оскільки характеризує виробництво продукції (робіт, послуг) на 1 грн. використаних виробничих запасів [30].

Розрахунок вище зазначених показників на основі даних ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» наведено у таблиці 3.3.

Як видно з таблиці 3.3, порівняно з 2022 роком, у 2023 році матеріальні витрати досліджуваного підприємства зменшилося на 411,2 млн. грн., або на 18,2%. Виробництво також зменшилося, в тому числі на 1205 млн. грн. Темпи зростання цього показника були вище темпів зростання матеріальних витрат (77,8% і 90,2% відповідно). У зв'язку з цим обсяг матеріального виробництва збільшився на 0,1 пункту, а матеріаломісткість послуг знизилася на 0,08 пункту.

Таблиця 3.3 Динаміка матеріаломісткості і матеріаловіддачі у ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2022-2023 рр. [15,21,45]

№ з/п	Показники	2022	До 30.09.2023	Відхилення	
				абсолютне, млн. грн.	відносне, %
1	Обсяг виробництва, млн. грн.	5425,1	4220,1	-1205	77,8
2	Матеріальні витрати, млн. грн.	4218,7	3807,5	-411,2	90,2
3	Матеріаловіддача	1,79	1,89	0,1	5,6
4	Матеріаломісткість продукції	0,52	0,44	-0,08	-8,4

Крім того, в структурі адміністративних витрат на матеріали для обслуговування ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» в 2023 році склали всього 0,8%, і в собівартості реалізації такі витрати відсутні. Тому основну увагу при аналізі

витрачання виробничих запасів базового підприємства слід приділяти матеріальним витратам, що становлять вартість послуг.

Суть аналізу витрат виробничих запасів полягає в порівнянні фактичної кількості з планом або попереднім роком. В цьому випадку необхідно розрахувати вплив окремих факторів на виявлені відхилення.

Перелік цих факторів і методологія їх вивчення багато в чому залежать від деталей технології виробництва (робіт, послуг) і типу використовуваної структури запасів. До факторів належать та вони сприяють збільшенню або зниженню рівня витрат за рахунок виробничих запасів, що використовуються у виробничому процесі, і діляться на 3 основні групи: фактор «норми», фактор «ціни» і транспортний фактор.

Вплив «нормативних» факторів на собівартість продукції (робіт, послуг) залежить від порівняння фактичної витрати кожного виду матеріальних запасів з нормою виробництва, виходячи з обсягу виконаної продукції. Для цього перевіряють правильність списання продукції, інвентаризація, відповідність матеріальним витратам і причина відхилення фактичної собівартості від нормативної.

Вплив на собівартість виробництва фактора «Норм» визначають за формулою:

$$\Delta C_1^m = \sum_{i=1}^n (N_{\phi i}^m - N_{ni}^m) \Pi_{oi} Q_i^{\phi}, \quad (3.5)$$

де  $N_{ni}^m$  та  $N_{\phi i}^m$  - нормативне та фактичне витрачання і-го виду запасів на одиницю готової продукції;  $Q_i^{\phi}$  - фактичний обсяг і-го виду готової продукції у натуральних одиницях;  $\Pi_{oi}$  - облікова ціна і-го виду запасів. Відхилення фактичної собівартості виробничих запасів від планової за рахунок фактору «Цін» розраховують за формулою:

$$\Delta C_2^m = \sum_{i=1}^n (\Pi_{\phi i}^m - \Pi_{ni}^m) N_{\phi i}^m Q_i^{\phi}, \quad (3.6)$$

де  $\Pi_{fi}^m$ ,  $\Pi_{ni}^m$  - відповідно фактична та планова (кошторисна) ціна і-го виду виробничого запасу.

Ключовим фактором зниження витрат на складські запаси є зменшення вашої частки транспортних витрат. Перед проведенням аналізу вартості транспортування необхідно визначити її рівень у відсотках від обсягу виробництва. Також враховуються залучені аутсайтери та їхні автомобілі. Як джерело аналізу, такі як рахунки-фактури з доставкою накладними додається, акт вимірювання дальності перевезень. бути використані. Якщо ви визначили масу товару і фактичну відстань транспортування за накладною, то необхідно порівняти це з відстанню, зазначеною в транспортній схемі. Використання виробничих запасів має бути не тільки ефективним, але й враховувати соціальну політику підприємств, особливо для забезпечення дбайливого використання природних ресурсів [44].

Захист навколишнього середовища як зазначає Н. В. Починок, здатність визначати результати соціально відповідальної діяльності, відповідність цілям, вплив на фінансову та господарську діяльність підприємства - це найкращий спосіб формування підприємства. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності та ефективності її виробництва.

Узагальнення та обробка результатів аналізу є завершальним етапом аналітичної роботи. При цьому здійснюється процес узагальнення результатів господарської діяльності в залежності від факторів, що впливають на неї, а також встановлюється ефективність досягнення таких результатів. Розумний

Узагальнення результатів аналізу виробничих запасів сприяє науковій організації управління виробництвом. Оформлення результатів аналізу повинно бути чітким, що охоплює всі основні висновки, доступним на рівні керівника компанії, всіх залучених в цей процес, в той же час, необхідно забезпечити розрахунок всіх виявлених в ході аналізу резервів, використання яких забезпечує збільшення обсягу виробництва (витрат, послуг) [41].

Знизити рівень матеріальних витрат і ефективно використовувати виробничі запаси. Розроблені і відображені в аналітичній інформації заходи по використанню запасів є основою для прийняття раціональних управлінських рішень керівництвом підприємства.

Рівень управління кожним підприємством і його окремими підрозділами різний, як і виконувана ними робота, тому його специфіка по відношенню до різних ланок управління вимагає правильного і чіткого розмежування, обумовленого уніфікацією загальної методології узагальнення результатів економічного аналізу.

Тому рекомендується вказати на те, що ефективна організація і методологія аналізу виробничих запасів допоможуть прояснити негативні аспекти процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами і раціонального їх використання у виробничих та інших цілях. Це, в свою чергу можна буде створити резерви для зниження матеріальних витрат і, відповідно, зниження собівартості продукції (робіт, послуг).

## ВИСНОВОК

Дослідження показали, що ефективне управління запасами (ТМЗ) дозволяє знизити виробничі витрати через брак сировини, знизити ризик старіння і псування товарів, а також знизити витрати на зберігання.

Відповідно до поставленого завдання на основі результатів дослідження були отримані наступні висновки:

1. Ситуаційний аналіз положення ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» на ринку показав:

а) виробничі запаси постійно змінюється та обсяг виробничих запасів сировини і матеріалів знизився з 2021 року з 80% до 68%. Звітний рік є позитивним фактом, і водночас у 2021 році частка компонентів знизилася з 92% до 75%.

б) компанія, що займає найбільшу частку на ринку металопрокату ПрАТ «Інтерпайп НТЗ», отримала виручку від наступних продажів в 2023/9 МР. - суцільнокатаних залізничних коліс (відсоток доходу - 63%). Основним видом продукції для продажу, яку компанія отримала за 9 місяців 2023 року на суму 4 854 649 тисяч гривень, є суцільнокатані диски. ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» - провідна українська компанія за обсягами експорту коліс в країни далекого зарубіжжя. Загальний обсяг експорту за 9 місяців 2023 року склав 4 130 169 млн. грн. Частка експорту в загальному обсязі продажів становить 81%. Найбільшим попитом користуються осі і заготовки до них, колісні пари (частка експорту в загальному обсязі продажів становить 34%) і колеса (частка експорту в загальному обсязі продажів становить 47%).

Аналіз зовнішнього конкурентного середовища компаній ПАТ «Інтерпайп НТЗ» включає в себе аналіз політичної ситуації в Україні, впливу поточного стану української економіки на технології та ринкове середовище. В цілому, можна відзначити несприятливе зовнішнє середовище для підприємств ПрАТ «Інтерпайп НТЗ».

Рентабельність - один з основних показників для визначення ефективності використання виробничих запасів, що характеризується тим, наскільки ефективно використовуються кошти, вкладені в запаси. Два цих показника знизилися в 2023 році (порівняно з 2022 роком) на 0,18%, а в 2022 році на виробничі запаси припадало 23,36% прибутку від основної діяльності, а в 2023 році на нього припадало 23,18% основного прибутку.

Аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємства ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» з 2021 по 2023 роки показав нестійку тенденцію. Підвищуються показники міцності матеріалу і знижується матеріалоемність. Це свідчить про те, що матеріально-користування погіршується і негативно впливає на ефективність виробництва, а збільшення матеріальних витрат на одиницю продукції свідчить про збільшення матеріальних витрат, витрат на паливо, електроенергії.

Виробничі запасів постійно змінюється, а обсяг виробничих запасів сировини і матеріалів знизився з 2021 року з 80% до 68%. Звітний рік є позитивним фактом, і водночас у 2021 році частка компонентів знизилася з 92% до 75%. Значний вплив резерву на показники ліквідності компанії вимагає особливої уваги і контролю за його наявністю.

Коефіцієнт періоду обороту у 2023 році в 1 раз дорівнює 1 дню, що менше, ніж у 2021 році на 182 дні, менше, ніж у 2022 році на 84 дні, менше, ніж у 85 днів. Зміна цього показника відбулася через збільшення чистого прибутку, що в 2021 році скоротило період продажів на 84 дні, а в 2022 році - на 40 днів, знизивши середньорічну вартість кожної акції. У 2021 році коефіцієнт знизився на 4 дні, а в 2022 році - на 45 днів. Збільшення продажів за період дослідження є позитивною тенденцією, так як на формування запасів витрачається менше коштів.

Коефіцієнт обертання виробничих запасів у ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» збільшився на 1,54 пункту. Проаналізувавши бачимо, що збільшилась виручка

від продажу послуг на 502,7 млн. грн. і зменшилась середня вартість виробничих запасів на 99,8 млн. грн.

Можна зробити висновок, що управління виробничими запасами компанії в 2023 році було дуже ефективним, в результаті чого кошти були вилучені з обігу.

PEST-аналіз металургійної галузі показує погіршення умов для розвитку металургійної галузі в Україні через вплив політичних, економічних, технічних і соціальних факторів.

Внутрішнє конкурентне середовище підприємства ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» підрозділяється на продукти; технології; організацію виробництва; менеджмент; положення на ринку; ресурси; корпоративну культуру. Слід зазначити, що основною конкурентною перевагою ПАТ «Інтерпайп НТЗ» є низька ціна при аналогічній якості продукції, використання різних каналів збуту і т. д.

Для поліпшення процесу формування стратегія конкурентоспроможності ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» рекомендує впровадити систему балансових показників в діючу структуру корпоративного управління. Компанії, що використовують SP, є початківцями, середнього рівня та оптимістичними. Запаси визнаються активом, якщо вони потенційно можуть принести майбутні економічні вигоди у зв'язку з їх використанням, і їх вартість може бути надійно визначена. Одиницею обліку акцій є їх найменування або однорідна група (тип).

Інвентаризаційна оцінка проводиться компаніями консолідованої групи в 3 етапи руху запасів у виробничому циклі підприємства: при надходженні товару; у разі вибуття запасів; на дату складання звітності.

Придбані (отримані) або вироблені товарно-матеріальні запаси відображаються в бухгалтерському балансі за первісною вартістю. Початкова вартість запасу-це вартість запасу, яка складається з ціни придбання, суми імпорного мита та інших податків, вартості транспортування, вартості завантаження та розвантаження та інших прямих витрат.

Це відбувається через накопичення частинок і доведення їх до стану, при якому воно придатне для приготування. Якщо запаси класифікуються на виробництво, продаж та інші види вибуття, для оцінки слід використовувати метод FIFO, а оцінка поточних робіт, напівфабрикатів і вибуття готової продукції повинна проводитися з використанням методу середньозваженої вартості.

Чиста вартість реалізації запасів являє собою очікувану ціну продажу запасів в ході звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення і продаж. Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації на звітну дату:

- очікувана ціна продажу знизилася; - товар (товарка) застарів і немає попиту з боку покупців; - товар (продукція) частково втратив свою первісну вартість; - в іншому випадку резерв втратив спочатку очікувану вигоду.

Зниження вартості акцій здійснюється шляхом створення резервів для зниження вартості акцій. Резерви нараховуються на кінець кожного звітного періоду на основі оцінок за вирахуванням можливих значень.

Використовується комбінація стратегій ABC-аналізу і XYZ-аналізу, відповідно до яких виділяються Ключі, найбільш важливі ресурси компанії, і на цій основі встановлюється пріоритет при структуруванні бізнес-процесів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аспір. Л. М. Управління запасами підприємства на засадах функціонального підходу. Федак – НУ «Львівська політехніка». 2011 №21 (12) URL: [https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21\\_12/308\\_Fed.pdf](https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_12/308_Fed.pdf) (дата звернення: 01.06.2024).
2. Аудиторський звіт (звіт незалежного аудитора) щодо аудиту річної консолідованої фінансової звітності станом на 31.12.2022 рік. URL:<https://ntrp.interpipe.biz/upload/8454b3785a3e54ce18658670e238eff9.pdf> (дата звернення: 01.06.2024).
3. Бігдан І. А., Лачкова Л. І., Жилякова О. В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник Харків, 2017. 197с.
4. Беляєва Л. А., Кучма Л. О. Вплив оцінки використання виробничих запасів на підприємстві для ухвалення ефективних управлінських рішень. Економіка та суспільство. 2018 №18. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-119> (дата звернення: 01.06.2024).
5. Бержанір І. А. Проблеми та напрями вдосконалення обліку виробничих запасів. Економічний простір. 2016. № 107. С. 161-168.
6. Бобиль В. В., Пікуліна О. В., Мовчан М. В. Сучасні методи аналізу та управління виробничими запасами. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2020. № 4. DOI: 10.31733/2078-3566-2021-3-304-310 (дата звернення: 01.06.2024).
7. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. І. М. Бойчик. Київ: Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
8. Бондаренко Н. М. Сутність та класифікація виробничих запасів на підприємстві. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 4. С. 273-281.
9. Вареник В. М., Резцова М. І. Управління запасами підприємства: теоретичні та практичні аспекти. Європейський вектор економічного розвитку.

2018. № 1 (24). URL: <https://eurodev.duan.edu.ua/images/PDF/2018/1/3.pdf> (дата звернення: 01.06.2024).

10. Варяниченко О. В., Єгорова П. В. SWOT Аналіз у розробленні стратегії на прикладі ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». Економіка та управління підприємствами. 2018 №3 (14). URL: [https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/14\\_2018/30.pdf](https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/14_2018/30.pdf) (дата звернення: 01.06.2024).

11. Васільєва Л. М. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. Васільєва Л. М., Соколенко А. І. Молодий вчений. 2017. № 4 (44). С. 623-625.

12. Дмитренко А. В., Балабась І. В. Економічна сутність поняття виробничі запаси. Економіка і регіон. 2016. № 2. С. 149-152.

13. Довга Т. А. Роль та місце аналізу виробничих запасів в системі управління ресурсним потенціалом підприємства. Т. А. Довга. Молодий вчений. 2015 № 5 (20). Частина 1. С. 130-134.

14. Жаворонок А. В. Особливості аналізу виробничих запасів на підприємстві. А. В. Жаворонок, І. В. Дзюбик. Молодий вчений. 2017. № 6 (46). С. 422-426.

15. Звіт правління 2023 рік ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». URL: <https://ntrp.interpipe.biz/upload/f5fd55772ed95ea6422dc63fce3085cf.pdf> (дата звернення: 01.06.2024).

16. Іванова М. І., Варяниченко О. В., Єгорова П. В. Процес формування конкурентної зовнішньоекономічної стратегії металургійного підприємства. Бізнес-інформ. 2020 №4. URL: <https://oaji.net/articles/2020/727-1592823951.pdf> (дата звернення: 01.06.2024).

17. Євдокимова З. Р. Модифікація безшовних сталевих труб ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» як засіб посилення конкурентоспроможності. URL: [http://fmm.kpi.ua/\\_userfiles/Zbirnik\\_2017%20last.pdf](http://fmm.kpi.ua/_userfiles/Zbirnik_2017%20last.pdf) (дата звернення: 01.06.2024).

18. Капінос Г. І., Бабій В. І. Операційний менеджмент: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 352 с.

19. Коблянська Г. Ю. Порівняльна характеристика ПСБО 9 «Запаси» і МСБО 2 «Запаси». Г. Ю. Коблянська, К. О. Ревенко. Економіка: теорія та практика. 2014. № 2. С. 50–56. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom\\_2014\\_2\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2014_2_9) (дата звернення: 01.06.2024).

20. Кондратюк Д.М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1 (11). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_1\\_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53) (дата звернення: 01.06.2024).

21. Консолідована проміжна фінансова звітність емітента цінних паперів за 3 квартал 2023 року ПрАТ «Інтерпайп НТЗ». URL: <https://ntrp.interpipe.biz/upload/7f32c57b0024bb9524f455094a79d24b.pdf> (дата звернення 01.06.2024).

22. Кудлаєва Н., Андрицька В. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління запасами. Молодий вчений. 2020. № 12(88). С. 142–145.

23. Кузнецова С.А. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ. Центр учбової літератури, 2014. 124 с.

24. Круш П.В., Орлюк Ю.В. Теоретичні основи управління матеріальними запасами підприємства. URL: <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108775/103718> (дата звернення: 01.06.2024).

25. Логістичне управління запасами: навчально-методичний комплекс дисципліни: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент». КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: І.С. Луценко. Електронні текстові дані (1 файл: 1, 96 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 69 с.

26. Малютяк С. Облік запасів: деякі нюанси застосування П(С)БО та МСБО. С. Малютяк. Облік і звітність. 2015. № 7-8 (236-237). С. 50-53

27. Мінфін офіційний сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/archive/2023-12-31/> (дата звернення: 01.06.2024).

28. Мусійчук Є. І., Ткачук Н. М. Напрями удосконалення системи управління виробничими запасами підприємства. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностні сценарії та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-пр. конф., м. Херсон, 28 квітня 2020 р. Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2020. С.428-432.

29. Облікова ставка НБУ. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/nbu/refinance> (дата звернення: 01.06.2024).

30. Осадча Г. Г., Щербатюк І. С. Методологічні підходи управління виробничими запасами. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2018 №19. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19\\_2018\\_ukr/89.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/89.pdf) (дата звернення: 01.06.2024).

31. Продуктовий ряд ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» Офіційний сайт «Інтерпайп НТЗ». URL: <http://ntrp.interpipe.biz/about/about> (дата звернення: 01.06.2024).

32. Пушкарь І. В., Шишкіна А. П. Особливості обліково-аналітичного забезпечення управління запасами. Економіка та суспільство. 2022 №44. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-74> (дата звернення: 01.06.2024).

33. Різник В. В. Теоретичні аспекти управління виробничими запасами підприємства. Економічний вісник університету. Сер.: Економіка та управління. 2015. № 24 (1). С. 50—56.

34. Річний звіт Групи компаній Інтерпайп за 2022 р. URL: <https://interpipe.biz/upload/2fe3a7cfe2039334e9d13a9d03333ffb.pdf> (дата звернення: 01.06.2024).

35. Роева О. С. Розвиток підходів до класифікації виробничих запасів на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України. О. С. Роева. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2016. Вип. 29. С. 163-169

36. Роева О. С. Проблемні питання визначення економічної сутності виробничих запасів. Економічний аналіз. 2017. Т. 27. С. 224-229.

37. Смалій Ю. О., Бенчак В. І., Польова Т. В. Удосконалення обліку та контролю наявності та руху виробничих запасів на підприємстві. Ефективна економіка. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7360> (дата звернення: 01.06.2024).

38. Сейсебаєва Н. Г., Сидоренко В. О. Внутрішнє конкурентне середовище ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ». Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» (м. Запоріжжя 24–25 жовтня 2020 р.)

39. Стеблюк Н. Ф., Журавель І. І. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017 №7. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7\\_2017\\_ukr/42.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/42.pdf) (дата звернення: 01.06.2024).

40. Степаненко О. І. Обліковий аспект побудови класифікації виробничих запасів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2020 №3. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-30-32> (дата звернення: 01.06.2024).

41. Тищенко О.М. Стратегічне управління: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. В.О. Могилко, І. А. Дмитрієв, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, І.Ю. Шевченко, О.А. Яценко. Х.: ХНАДУ, 2016. 252 с.

42. Турчак В. В., Кульганік О. М. Стратегічне управління запасами підприємства. Економіка, бізнес та управління. 2017 №5 (10). URL: [https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/10\\_2017/10.pdf](https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/10_2017/10.pdf) (дата звернення: 01.06.2024).

43. Управління проектами. Ефективне використання результатів наукових У66 досліджень та об'єктів інтелектуальної власності: збірник наукових праць за матеріалами II Міжнародної науково-практичної інтернетконференції (10 квітня 2020 р.). НМетАУ, УКРНЕТ, НДІВ НАПрН України, Дніпро: Юрсервіс, 2020. 381 с.

44. Федорченко О. Г., Іонін Є. Є. Багатофакторний аналіз ефективності використання виробничих запасів на підприємстві. URL: <file:///C:/Users/%D0%90%D0%BB%D1%8C%D0%BE%D0%BD%D0%B0/Downloads/12852-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-25547-1-10-20221130.pdf> (дата звернення: 01.06.2024).
45. Щорічна звітність Інтерпайп НТЗ. Сміда. URL: <https://smida.gov.ua/about> (дата звернення: 01.06.2024)
46. Encorr. У США скорочується кількість нафтових і газових вишок. URL: [https://enkorr.ua/uk/news/u\\_ssha\\_skorochutsya\\_klkst\\_naftovih\\_gazovih\\_vishok/259325](https://enkorr.ua/uk/news/u_ssha_skorochutsya_klkst_naftovih_gazovih_vishok/259325) (дата звернення: 01.06.2024).
47. Expro consulting. Кількість бурових на сланцевих проєктах США зменшується. URL: <https://expro.com.ua/novini/klkst-burovih-na-slancevih-proktah-ssha-zmenshutsya> (дата звернення: 01.06.2024).
48. Expro consulting. Нафто ринок. Кількість нафтових бурових установок у США впала до найнижчого рівня з січня 2022 р. URL: <https://www.nefterynok.info/novosti/klkst-naftovih-burovih-ustanovok-u-ssha-vpala-do-naunijchogo-rvnya-z-schnya-2022-r> (дата звернення: 01.06.2024).
49. Interpspe NTRP офіційний сайт. URL: [https://ntrp.interpipe.biz/investors/reportingissuer/richna\\_fin\\_zvitnist/](https://ntrp.interpipe.biz/investors/reportingissuer/richna_fin_zvitnist/) (дата звернення: 01.06.2024).
50. History of SWOT Analysis. Marketing Teacher. URL: <http://www.marketingteacher.com/history-of-swotanalysis> (дата звернення: 01.06.2024).
51. SWOT analysis. The Economist. URL: <https://www.economist.com/node/14301503> (дата звернення: 01.06.2024).

52. SWOT Analysis: What It Is and When to Use It. Business News Daily. URL: <https://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html> (дата звернення: 01.06.2024).

53. Worldsteel Association. Виробництво сирової сталі за грудень 2023 року та загальне світове виробництво сирової сталі за 2023 рік. URL: <https://worldsteel.org/media/press-releases/2024/december-2023-crude-steel-production-and-2023-global-totals/> (дата звернення: 01.06.2024).

54. Worldsteel Association. Виробництво сирової сталі за грудень 2022 року та загальне світове виробництво сирової сталі за 2022 рік. URL: <https://worldsteel.org/media/press-releases/2023/december-2022-crude-steel-production-and-2022-global-totals/> (дата звернення: 01.06.2024).

55. Worldsteel Association. Виробництво сирової сталі за грудень 2021 року та загальне світове виробництво сирової сталі за 2021 рік. URL: <https://worldsteel.org/media/press-releases/2022/december-2021-crude-steel-production-and-2021-global-totals/> (дата звернення: 01.06.2024).

56. Рисунок. 1.1 - Основні функції запасів URL:

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightsToken=bcid\\_RHVy.d41YDcHqxcxoNWLuD9SqbotqVTdPwQ&FORM=SBIIDP&iss](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightsToken=bcid_RHVy.d41YDcHqxcxoNWLuD9SqbotqVTdPwQ&FORM=SBIIDP&iss)

57. Рисунок 1.2 – Поелементний склад виробничих запасів URL:

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qPtqUrJkNTkHIA\\*ccid\\_%2B2pSsmQ1&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET&](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qPtqUrJkNTkHIA*ccid_%2B2pSsmQ1&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET&)

58. Рисунок 1.3 - Система управління товарними запасами URL:

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qBUkaNrWqjcHOg\\*ccid\\_FSRo2taq&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET&sb](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qBUkaNrWqjcHOg*ccid_FSRo2taq&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET&sb)

59. Рисунок 1.4 - Послідовність побудови системи управління товарними запасами URL:

<https://dSPACE.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/7911/1/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%BD%D1%8E%D0%BA%20%D0%A1.%D0%9E..pdf>

60. Рисунок 1.5 - Елементи системи управління товарними запасами URL:  
[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qKnPaRIMMDcH-A\\*ccid\\_qc9pEgww&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOAD](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qKnPaRIMMDcH-A*ccid_qc9pEgww&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOAD)
61. Рисунок 1.6 - Управління закупівлями запасів URL:  
[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qI7.uToPCzkHxw\\*ccid\\_jv%2B5Og8L&form=SBIWEB&iss=SBIUPLOADGET&sbisrc=ImgPaste&idpbck](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qI7.uToPCzkHxw*ccid_jv%2B5Og8L&form=SBIWEB&iss=SBIUPLOADGET&sbisrc=ImgPaste&idpbck)
62. Рисунок 2.1 - Організаційна структура ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» URL:  
[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qDc](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qDc)
63. Рисунок 2.2 - Процес стратегічного планування URL:  
<https://buklib.net/books/36601/>
64. Рисунок 2.3 - Аналіз 5Р для ПрАТ «Інтерпайп НТЗ» URL:  
[https://pidru4niki.com/17190512/ekonomika/organizatsiya\\_normuvannya\\_pratsi](https://pidru4niki.com/17190512/ekonomika/organizatsiya_normuvannya_pratsi)
65. Рисунок 2.4 - Система показників внутрішнього середовища URL:  
<https://studfile.net/preview/9278118/page:12/>
66. Таблиця 2.7 - Виробництво сталевих труб в світі URL:  
[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qPr0RyGpLDcHxA\\*ccid\\_%2BvRHlaks&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qPr0RyGpLDcHxA*ccid_%2BvRHlaks&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET)
67. Рисунок 3.1 - Матриця Томпсона-Стріклєнда «Вибір стратегії для підприємств великого бізнесу» URL:  
[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qCR4fD9PSjcHlw\\*ccid\\_JHh8P09K&form=SBIIDP&iss=VSI&sbisrc=ImgPaste&idpbck=1&sbifsz](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qCR4fD9PSjcHlw*ccid_JHh8P09K&form=SBIIDP&iss=VSI&sbisrc=ImgPaste&idpbck=1&sbifsz)
68. Рисунок 3.2 - Матриця І. Ансоффа «Товар-Ринок» URL:  
[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qNlCS0q8EjcH8A\\*ccid\\_2UJLSrwS&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qNlCS0q8EjcH8A*ccid_2UJLSrwS&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET)

69.Рисунок 3.3 - Процес стратегічного планування URL:

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qDnH9d6.ZDcHwQ\\*ccid\\_Ocf13r9k&form=SBIIDP&iss](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qDnH9d6.ZDcHwQ*ccid_Ocf13r9k&form=SBIIDP&iss)

70. Рисунок 3.4 - Вплив управління запасами на торговельне підприємство

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qCAOQw.Q7zcHqg\\*ccid\\_IA5DD9Dv&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qCAOQw.Q7zcHqg*ccid_IA5DD9Dv&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET)

71. Рисунок 3.5 - Модель, що визначає вплив факторів на рентабельність інвестицій у товарні запаси підприємства URL:

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qPwo0GE3tzcHoQ\\*ccid\\_%2FCjQYTe3&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qPwo0GE3tzcHoQ*ccid_%2FCjQYTe3&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET)

72.Рисунок 3.5 - Місце управління запасами в системі управління підприємством URL:

[https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid\\_qK9XZHLyBtkHdg\\*ccid\\_r1dkctht&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET&sbisrc=ImgPaste&idpbck=1&sbifsz=827+x+531+%c2%b7+46.26+kB+%c2%b7+png&sbifnm=image.png&thw=827&thh=531&ptime](https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&insightstoken=bcid_qK9XZHLyBtkHdg*ccid_r1dkctht&form=SBIIDP&iss=SBIUPLOADGET&sbisrc=ImgPaste&idpbck=1&sbifsz=827+x+531+%c2%b7+46.26+kB+%c2%b7+png&sbifnm=image.png&thw=827&thh=531&ptime)

# ДОДАТКИ

## Додаток А

Підприємство	<b>ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІНТЕРПЛАЙН ІНЖИНІРІНГОВІЙ ЗАВОД"</b>	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ		КОДІ
Територія	Дніпропетровська				2022   01   01
Організаційно-правова форма господарювання	Публічне акціонерне товариство		за КАТОТТГ		05393116
Вид економічної діяльності	Виробництво труб, порожнистих профілів і фітінгів зі сталі		за КОПФГ		UA12020010010231764
Середня кількість працівників	2181		за КВЕД		230
Адреса, телефон	вулиця Стожкова, буд. 23, м. ДІШІРО, Дніпропетровська обл. 49081				24.20

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Консолідованого звіту про фінансові результати (Звіт про суцільний дохід) (форма №2-к), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "✓" у відповідній клітинці):  
 за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського  
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
на 31 грудня 2021 р.

V

А К Т И В		Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I		2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи				
первісна вартість		1000	17 553	3 882
накопичена амортизація		1001	45 181	31 115
Незавершені капітальні інвестиції		1002	27 628	27 233
Основні засоби		1005	127 358	251 818
первісна вартість		1010	4 008 981	3 317 783
знос		1011	6 466 216	3 453 254
Інвестиційна нерухомість		1012	2 457 233	135 471
Первісна вартість інвестиційної нерухомості		1013	-	-
Знос інвестиційної нерухомості		1016	-	-
Довгострокові біологічні активи		1017	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів		1020	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів		1021	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:		1022	-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030	-	-
інші фінансові інвестиції		1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	-	-
Відстрочені податкові активи		1045	56 056	1 419
Гудвіл при консолідації		1055	-	-
Відстрочені аквізційні витрати		1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065	-	-
Інші необоротні активи		1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>		<b>1095</b>	<b>4 209 948</b>	<b>3 574 902</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	-	-
Дебіторська заборгованість		1115	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги		1125	11 286 907	9 967 560
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами		1130	229 358	275 496
у тому числі з податку на прибуток		1135	203 040	98 133
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	38 296	1 651
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків		1145	-	-
Інші поточні дебіторська заборгованість		1155	15 968	2 523 782
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти		1165	946 411	620 377
Готівка		1166	-	-
Ресурси в банках		1167	-	-
Витрати майбутніх періодів		1170	-	-
Частка нереструктурованого у страхових резервах		1180	-	-
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань		1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат		1182	-	-
резервах незроблених премій		1183	-	-

## Продовження додатка А

інших страхових резервів	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 929	25 255
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>14 309 374</b>	<b>14 204 035</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>24</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>18 519 346</b>	<b>17 778 937</b>

Писив	Код ришка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	595 827	1 285 897
Додатковий капітал	1410	159 851	159 171
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	19 993	19 993
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 800 557	3 753 418
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
Неконтрольована частка	1490	-	-
<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
Повійні 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	-	-
Благодійні довозога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних вилат	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	982 885	835 224
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	31 089	25 577
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 нерестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 340 027	3 542 729
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>10 561 907</b>	<b>9 165 520</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 акцій належних пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>18 519 346</b>	<b>17 778 937</b>

Керівник

Кузьмешко Сергій Володимирович

Головний бухгалтер

Соколова Ірина Володимирівна

1 Кодифікатор адміністративних територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2 Визначається в порядку взаємодії з центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

## Продовження додатка А

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

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	01	01
05393116		

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

Форма N2-к Код за ДКУД 1801008

## І. 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	8 227 355	9 471 574
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 7 487 892 )	( 6 804 570 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	739 463	2 667 004
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	4 390 035	2 628 321
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 311 681 )	( 287 862 )
Витрати на збут	2150	( 631 535 )	( 638 686 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 423 828 )	( 2 129 413 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	-	2 239 364
збиток	2195	( 237 546 )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	741 145	673 765
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( 464 085 )	( 534 869 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 416 783 )	( 2 315 250 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	-	63 010
збиток	2295	( 377 269 )	( - )

## Продовження додатка А

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(109 143)	(40 105)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	-	22 905
збиток	2355	( 486 412 )	( - )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1 038 357	130 331
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(350 287)	(155 022)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	688 070	(24 691)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	688 070	(24 691)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	201 658	(1 786)
<b>Чистий прибуток (збиток), що належить:</b>			
власникам материнської компанії	2470	-	-
неконтрольованій частці	2475	-	-
<b>Сукупний дохід, що належить:</b>			
власникам материнської компанії	2480	-	-
неконтрольованій частці	2485	-	-

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	6 461 339	7 758 747
Витрати на оплату праці	2505	573 213	757 797
Відрахування на соціальні заходи	2510	125 122	156 828
Амортизація	2515	295 978	441 848
Інші операційні витрати	2520	5 397 572	739 427
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>12 853 224</b>	<b>9 854 647</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	400000000	400000000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	400000000	400000000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	(1,21603)	0,05726
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	(1,21603)	0,05726
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер



Кузьменко Сергій Володимирович

Соколова Ірина Володимирівна

## Продовження додатка А

Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
			2022	01   01 05393116

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)  
за Рік 2021 р.

Форма N3-к Код за ДКУД 1801009

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	7 377 809	9 669 370
Повернення податків і зборів	3005	926 253	727 952
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	56	153
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	1 984 358	1 115 374
Надходження від повернення авансів	3020	168 915	318 276
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	1 115	2 746
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	1 204	-
Надходження від операційної оренди	3040	3 251	8 529
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	6 703 153	4 019 078
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 9 027 297 )	( 7 905 917 )
Праці	3105	( 438 854 )	( 596 797 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 186 325 )	( 221 268 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 483 390 )	( 579 439 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( - )	( 35 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( - )	( 1 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 1 573 530 )	( 1 644 167 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 3 105 027 )	( 3 884 906 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( 850 )	( 109 662 )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 2 465 453 )	( 94 720 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>-114 612</b>	<b>824 602</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	43	5

## Продовження додатка А

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
необоротних активів	3260	( 79 020 )	( 45 363 )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( - )	( - )
Інші платежі	3290	( 49 759 )	( 64 153 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-128 736</b>	<b>-109 511</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	1 246 519
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Виплати власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	1 541	2 410 572
Сплату дивідендів	3355	( 3 )	( - )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 52 059 )	( - )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( 641 )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-54 244</b>	<b>-1 164 053</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>-297 592</b>	<b>-448 962</b>
Залишок коштів на початок року	3405	946 411	1 194 917
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(28 442)	200 456
Залишок коштів на кінець року	3415	620 377	946 411

Керівник



Кузьменко Сергій Володимирович

Головний бухгалтер

Соколова Ірина Володимирівна

**10. ЗАПАСИ.**

	<b>31 грудня 2021 р.</b>	<b>31 грудня 2020 р.</b>
Запаси	327 120	494 496
Готова продукція	77 638	125 598
Незавершене виробництво	276 409	331 158
Товари	12 264	673 509
<b>Запаси, разом</b>	<b>693 432</b>	<b>1 624 761</b>
<b>в тому числі резерв знецінення запасів</b>	<b>24 007</b>	<b>39 174</b>

Продовження додатка А

	Дохід від реалізації		Собівартість сегмента	
	2021р.	2020р.	2021р.	2020р.
Реалізація трубної продукції	1 414 882	3 198 880	1 311 325	2 599 955
Реалізація колісної продукції	6 448 613	5 649 796	5 825 644	3 550 920
Інша реалізація	363 860	622 898	350 923	653 695
<b>Всього</b>	<b>8 227 355</b>	<b>9 471 574</b>	<b>7 487 892</b>	<b>6 804 570</b>

	Прибуток сегмента до оподаткування	
	2021р.	2020р.
Реалізація трубної продукції	103 557	598 925
Реалізація колісної продукції	622 969	2 098 876
Інша реалізація	12 937	-30 797
<b>Всього</b>	<b>739 463</b>	<b>2 667 004</b>
Нерозподілені корпоративні витрати		
Інші операційні доходи/витрати, чисті	(977 009)	(427 640)
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	(237 546)	2 239 364
Фінансові витрати/доходи, чисті	(464 085)	(534 869)
Інші доходи/витрати, чисті	324 362	(1 641 485)
Прибуток (збиток) до оподаткування	(377 269)	63 010

**6. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ.**

Рух нематеріальних активів представлений наступним чином:

Програмне забезпечення та інші НМА	Разом	
<i>Первісна вартість</i>		
Залишок на 31 грудня 2020 р.	45 181	45 181
Надходження	1 147	1 147
Вибуття	15 213	15 213
<b>Залишок на 31 грудня 2021 р.</b>	<b>31 115</b>	<b>31 115</b>
<i>Накопичена амортизація</i>		
Залишок на 31 грудня 2020 р.	27 628	27 628
Амортизація за період	1 905	1 905
Вибуло за рік накопичена амортизація	2 300	2 300
Інші зміни	-	-
<b>Залишок на 31 грудня 2021 р.</b>	<b>27 233</b>	<b>27 233</b>
<i>Балансова вартість</i>		
Залишок на 31 грудня 2020 р.	17 553	17 553
Залишок на 31 грудня 2021 р.	3 882	3 882

## Додаток Б

			КОДИ
		Дата	31.12.2022
Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІН-ТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУ-БОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"	за ЄДРПОУ	05393116
Територія	Дніпропетровська обл.	за КАТОТТГ	UA120200100102 31764
Організацій-но-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво труб, порожнистих профілів і фітингів зі сталі	за КВЕД	24.20
Середня кількість працівників: 2123			
Адреса, телефон: 49081 м. Дніпро, вул. Столетова, 21, (0562) 359-163			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
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 31.12.2022 р.  
Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	3 882	6 178	
первісна вартість	1001	31 111	34 653	
накопичена амортизація	1002	( 27 229 )	( 28 475 )	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	251 818	354 796	
Основні засоби	1010	3 317 783	3 060 763	
первісна вартість	1011	3 453 244	3 469 217	
знос	1012	( 135 461 )	( 408 454 )	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	( 0 )	( 0 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1 856	1 796	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	
Усього за розділом I	1095	3 575 339	3 423 533	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	693 432	985 638	

## Продовження додатка Б

Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 971 443	11 612 040
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	271 443	661 104
з бюджетом	1135	96 842	460 804
у тому числі з податку на прибуток	1136	478	478
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 523 787	2 533 249
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	620 368	197 664
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	25 255	6 209
Усього за розділом II	1195	14 202 570	16 456 708
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	17 777 909	19 880 241

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	1 283 897	1 124 069
Додатковий капітал	1410	159 171	158 255
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	19 993	19 993
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 753 418	2 944 373
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	5 316 479	4 346 690
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	262 224	15 689
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	1 378 865
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 359 842	1 623 689
Довгострокові забезпечення	1520	674 872	445 184
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	674 872	445 184

## Продовження додатка Б

Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	3 296 938	3 463 427
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 290 836	3 071 688
товари, роботи, послуги	1615	834 872	1 362 518
розрахунками з бюджетом	1620	20 782	4 591
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	6 518	2 640
розрахунками з оплати праці	1630	25 576	12 074
одержаними авансами	1635	2 126 459	2 136 847
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	317 395	332 622
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 542 054	5 147 144
Усього за розділом III	1695	9 164 492	12 070 124
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	17 777 909	19 880 241

Керівник

Сергій КУЗЬМЕНКО

Головний бухгалтер

Ірина СОКОЛОВА

## Продовження додатка Б

Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІН- ТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУ- БОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			31.12.2022
			05393116

**Звіт про фінансові результати**  
**(Звіт про сукупний дохід)**  
за 2022 рік  
Форма №2  
I. Фінансові результати

			Код за ДКУД	1801003
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8 183 093	8 225 588	
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	
Премії підписані, валова сума	2011	0	0	
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )	
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 6 141 754 )	( 7 486 179 )	
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )	
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	2 041 339	739 409	
збиток	2095	( 0 )	( 0 )	
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	
Інші операційні доходи	2120	2 467 827	4 390 045	
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0	
Адміністративні витрати	2130	( 228 644 )	( 311 666 )	
Витрати на збут	2150	( 866 300 )	( 631 535 )	
Інші операційні витрати	2180	( 1 641 640 )	( 4 423 560 )	
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	1 772 582	0	
збиток	2195	( 0 )	( 237 307 )	
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	
Інші фінансові доходи	2220	0	0	
Інші доходи	2240	191 333	741 127	
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	
Фінансові витрати	2250	( 537 662 )	( 464 085 )	
Втрати від участі в капіталі	2255	( 60 )	( 186 )	
Інші витрати	2270	( 2 906 673 )	( 416 783 )	
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	

## Продовження додатка Б

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	( 1 480 480 )	( 377 234 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	246 536	-109 178
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	( 1 233 944 )	( 486 412 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-159 828	1 038 357
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	-350 287
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-159 828	688 070
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-159 828	688 070
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-1 393 772	201 658

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	4 218 690	6 461 339
Витрати на оплату праці	2505	419 823	573 210
Відрахування на соціальні заходи	2510	91 944	125 121
Амортизація	2515	302 613	295 978
Інші операційні витрати	2520	1 041 122	5 397 292
Разом	2550	6 074 192	12 852 940

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	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	-3,084860	-1,216030
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-3,084860	-1,216030
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Сергій КУЗЬМЕНКО

Головний бухгалтер

Ірина СОКОЛОВА

## Продовження додатка Б

Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІН-ТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУ-БОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"	Дата	КОДИ
		за ЄДРПОУ	31.12.2022
			05393116

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)**  
За 2022 рік  
Форма №3

Стаття	Код рядка	За звітний період	Код за ДКУД
			1801004
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	5 425 103	7 377 010
Повернення податків і зборів	3005	382 977	926 253
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	56	56
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	1 480 450	1 984 358
Надходження від повернення авансів	3020	17 523	164 335
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	4 925	1 108
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	55	1 204
Надходження від операційної оренди	3040	7 712	3 251
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	3 772 305	6 703 150
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 5 122 437 )	( 9 025 477 )
Праці	3105	( 336 521 )	( 438 852 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 158 145 )	( 186 324 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 256 924 )	( 483 329 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 0 )	( 0 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 0 )	( 0 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 0 )	( 0 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 3 969 042 )	( 1 569 479 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 1 416 262 )	( 3 105 027 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( 66 667 )	( 850 )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( 0 )	( 0 )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( 0 )	( 0 )
Інші витрачання	3190	( 99 830 )	( 2 465 227 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>-334 722</b>	<b>-113 840</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0

## Продовження додатка Б

Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	43
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	( 0 )	( 0 )
необоротних активів	3260	( 10 125 )	( 79 020 )
Виплати за деривативами	3270	( 0 )	( 0 )
Витрачання на надання позик	3275	( 0 )	( 0 )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( 0 )	( 0 )
Інші платежі	3290	( 1 452 )	( 49 759 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-11 577</b>	<b>-128 736</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	( 0 )	( 0 )
Погашення позик	3350	( 56 436 )	( 1 541 )
Сплату дивідендів	3355	( 45 )	( 3 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 57 990 )	( 52 059 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( 0 )	( 641 )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( 0 )	( 0 )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( 0 )	( 0 )
Інші платежі	3390	( 0 )	( 0 )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-114 471</b>	<b>-54 244</b>
<b>Чистий рух коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>-460 770</b>	<b>-296 820</b>
Залишок коштів на початок року	3405	620 368	945 630
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	38 066	-28 442
Залишок коштів на кінець року	3415	197 664	620 368

Керівник

Сергій КУЗЬМЕНКО

Головний бухгалтер

Ірина СОКОЛОВА

Продовження додатка Б

	Дохід від реалізації		Собівартість сегмента	
	2022р.	2021р.	2022р.	2021р.
Реалізація трубної продукції	-	1 414 882	-	1 311 325
Реалізація колісної продукції	4 972 771	6 448 613	3 835 953	5 825 644
Інша реалізація	3 210 322	362 093	2 305 801	349 210
<b>Всього</b>	<b>8 183 093</b>	<b>8 225 588</b>	<b>6 141 754</b>	<b>7 486 179</b>

	Прибуток сегмента до оподаткування	
	2022р.	2021р.
Реалізація трубної продукції	-	103 557
Реалізація колісної продукції	1 136 818	622 969
Інша реалізація	904 521	12 883
<b>Всього</b>	<b>2 041 339</b>	<b>739 409</b>

Нерозподілені корпоративні витрати

Інші операційні доходи/витрати, чисті	(268 757)	(976 716)
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1 772 582	(237 307)
Фінансові витрати/доходи, чисті	(537 662)	(464 085)
Інші доходи/витрати, чисті	(2 715 400)	324 158
Прибуток (збиток) до оподаткування	(1 480 480)	(377 234)

**6. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ.**

Рух нематеріальних активів представлений наступним чином:

Програмне забезпечення та інші НМА	Разом	
<i>Первісна вартість</i>		
Залишок на 31 грудня 2021 р.	31 111	31 111
Надходження	3 542	3 542
Вибуття		
Залишок на 31 грудня 2022 р.	34 653	34 653
<i>Накопичена амортизація</i>		
Залишок на 31 грудня 2021 р.	27 229	27 229
Амортизація за період	1 246	1 246
Вибуло за рік накопичена амортизація		
Інші зміни		
Залишок на 31 грудня 2022 р.	28 475	28 475
<i>Балансова вартість</i>		
Залишок на 31 грудня 2021 р.	3 882	3 882
Залишок на 31 грудня 2022 р.	6 178	6 178

**10. ЗАПАСИ.**

	31 грудня 2022 р.	31 грудня 2021 р.
Запаси	283 672	327 120
Готова продукція	14 627	77 638
Незавершене виробництво	159 979	276 409
Товари	527 360	12 264
<b>Запаси, разом</b>	<b>985 638</b>	<b>693 432</b>

в тому числі резерв знецінення запасів  
24 007

44 405

<b>Підприємство</b>	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІН- ТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУ- БОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"	<b>Дата</b>	КОДИ
			30.09.2023
<b>Територія</b>	Дніпропетровська обл.	<b>за ЄДРПОУ</b>	05393116
			UA120200100102 31764
<b>Організацій- но-правова форма господарювання</b>	Акціонерне товариство	<b>за КАТОТТГ</b>	230
<b>Вид економічної ді- яльності</b>	Виробництво труб, порожнистих профілів і фі- тингів зі сталі	<b>за КВЕД</b>	24.20
<b>Середня кількість працівників:</b> 1813			
<b>Адреса, телефон:</b> 49081 м. Дніпро, вул. Столетова, 21, (0562) 35-91-63			
<b>Одиниця виміру:</b> тис.грн. без десяткового знака			
<b>Складено</b> (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

**Консолідований баланс  
(Звіт про фінансовий стан)  
на 30.09.2023 р.  
Форма №1-к**

Актив	Код рядка	Код за ДКУД	
		На початок звіт- ного періоду	На кінець звіт- ного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	6 178	4 493
первісна вартість	1001	34 657	34 922
накопичена амортизація	1002	( 28 479 )	( 30 429 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	354 796	283 203
Основні засоби	1010	3 060 763	2 922 830
первісна вартість	1011	3 469 227	3 538 432
знос	1012	( 408 464 )	( 615 602 )
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	( 0 )	( 0 )
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших під- приємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	1 432	1 432
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	3 423 169	3 211 958
<b>II. Оборотні активи</b>			

## Продовження додатка В

Запаси	1100	985 638	882 842
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 607 886	14 753 084
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	665 157	147 016
з бюджетом	1135	462 058	178 736
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 651	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 533 235	2 471 212
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	197 668	917 007
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	6 315	17 365
Усього за розділом II	1195	16 457 957	19 367 262
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	19 881 126	22 579 220

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	1 124 069	994 195
Додатковий капітал	1410	158 255	158 212
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	19 993	19 993
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 944 373	4 257 767
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0
Усього за розділом I	1495	4 346 690	5 530 167
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	15 689	15 689
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0

Продовження додатка В

Довгострокові кредити банків	1510	1 378 865	1 050 770
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 623 689	1 629 759
Довгострокові забезпечення	1520	445 184	445 184
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	445 184	445 184
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	3 463 427	3 141 402
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	269 880
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	3 071 688	3 071 647
товари, роботи, послуги	1615	1 362 727	1 159 823
розрахунками з бюджетом	1620	4 591	17 406
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	9 765
розрахунками зі страхування	1625	2 640	5 198
розрахунками з оплати праці	1630	12 075	20 503
одержаними авансами	1635	2 136 847	3 613 074
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	332 622	279 066
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	5 147 819	5 471 054
Усього за розділом III	1695	12 071 009	13 907 651
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	19 881 126	22 579 220

Керівник

Сергій КУЗЬМЕНКО

Головний бухгалтер

Ірина СОКОЛОВА

Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІН- ТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУ- БОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			30.09.2023
			05393116

**Консолідований звіт про фінансові результати**  
**(Звіт про сукупний дохід)**  
за дев'ять місяців 2023 року  
Форма №2-к  
I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801008

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8 685 827	5 251 410
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 6 302 710 )	( 4 145 532 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	2 383 117	1 105 878
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1 204 416	2 009 872
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 120 899 )	( 199 270 )
Витрати на збут	2150	( 614 541 )	( 561 043 )
Інші операційні витрати	2180	( 1 205 245 )	( 1 370 930 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	1 646 848	984 507
збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	161 056	184 591
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 367 197 )	( 320 412 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 129 517 )	( 2 782 672 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0

## Продовження додатка В

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	1 311 190	0
збиток	2295	( 0 )	( 1 933 986 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-127 870	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	1 183 320	0
збиток	2355	( 0 )	( 1 933 986 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-129 874	-122 508
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-129 874	-122 508
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-129 874	-122 508
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 053 446	-2 056 494
<b>Чистий прибуток (збиток), що належить:</b>			
власникам материнської компанії	2470	0	0
неконтрольованій частці	2475	0	0
<b>Сукупний дохід, що належить:</b>			
власникам материнської компанії	2480	0	0
неконтрольованій частці	2485	0	0

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 807 556	2 696 710
Витрати на оплату праці	2505	321 921	326 840
Відрахування на соціальні заходи	2510	69 319	71 520
Амортизація	2515	219 738	228 349
Інші операційні витрати	2520	1 176 903	2 950 349
Разом	2550	5 595 437	6 273 768

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	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	2,958300	-4,834970
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,958300	-4,834970
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Сергій КУЗЬМЕНКО

Головний бухгалтер

Ірина СОКОЛОВА

Підприємство	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ІН-ТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУ-БОПРОКАТНИЙ ЗАВОД"	Дата	КОДИ
		за ЄДРПОУ	30.09.2023
			05393116

**Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)**  
За дев'ять місяців 2023 року  
Форма №3-к

Стаття	Код рядка	Код за ДКУД 1801009	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	4 220 073	3 854 253
Повернення податків і зборів	3005	566 442	138 512
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	105	32
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	2 963 596	669 427
Надходження від повернення авансів	3020	633 580	10 067
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	13 432	3 525
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	55
Надходження від операційної оренди	3040	4 601	5 695
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	2 809 737	2 467 798
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 7 514 980 )	( 2 802 726 )
Праці	3105	( 242 899 )	( 257 944 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 119 458 )	( 119 656 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 188 464 )	( 193 935 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 0 )	( 0 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 0 )	( 0 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 0 )	( 0 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 1 009 553 )	( 3 079 564 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 1 186 564 )	( 1 081 297 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( 56 805 )	( 46 347 )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( 0 )	( 0 )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( 0 )	( 0 )
Інші витрачання	3190	( 42 858 )	( 87 334 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>849 985</b>	<b>-519 439</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0

## Продовження додатка В

Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	( 0 )	( 0 )
необоротних активів	3260	( 5 572 )	( 5 416 )
Виплати за деривативами	3270	( 0 )	( 0 )
Витрачання на надання позик	3275	( 0 )	( 0 )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( 0 )	( 0 )
Інші платежі	3290	( 12 031 )	( 140 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-17 603</b>	<b>-5 556</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	( 0 )	( 0 )
Погашення позик	3350	( 46 160 )	( 16 183 )
Сплату дивідендів	3355	( 0 )	( 45 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 43 881 )	( 43 075 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( 0 )	( 0 )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( 0 )	( 0 )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( 0 )	( 0 )
Інші платежі	3390	( 0 )	( 0 )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-90 041</b>	<b>-59 303</b>
<b>Чистий рух коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>742 341</b>	<b>-584 298</b>
Залишок коштів на початок року	3405	197 668	620 377
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-23 002	38 104
Залишок коштів на кінець року	3415	917 007	74 183

Керівник

Сергій КУЗЬМЕНКО

Головний бухгалтер

Ірина СОКОЛОВА

	Дохід від реалізації		Собівартість сегмента	
	9 м-ців 2023р.	9 м-ців 2022р.	9 м-ців 2023р.	9 м-ців 2022р.
Реалізація колісної продукції	5 091 754	3 614 784	3 495 363	2 848 663
Інша реалізація	3 594 073	1 636 625	2 807 347	1 296 869
<b>Всього</b>	<b>8 685 827</b>	<b>5 251 410</b>	<b>6 302 710</b>	<b>4 145 532</b>
	<b>Прибуток сегмента до оподаткування</b>			
	<b>9 м-ців 2023р.</b>		<b>9 м-ців 2022р.</b>	
Реалізація колісної продукції	1 596 391		766 122	
Інша реалізація	786 726		339 756	
<b>Всього</b>	<b>2 383 117</b>		<b>1 105 878</b>	
<b>Нерозподілені корпоративні витрати</b>				
Інші операційні доходи/витрати, чисті	(736 269)		(121 371)	
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1 646 848		984 507	
Фінансові витрати/доходи, чисті	(367 197)		(320 412)	
Інші доходи/витрати, чисті	31 539		(2 598 081)	
Прибуток (збиток) до оподаткування	<b>1 183 520</b>		<b>(1 933 986)</b>	

#### 5. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ.

Рух нематеріальних активів представлений наступним чином:

Програмне забезпечення та інші НМА		Разом
<i>Первісна вартість</i>		
Залишок на 31 грудня 2022 р.	34 657	34 657
Надходження	279	279
Вибуття	14	14
Залишок на 30 вересня 2023 р.	34 922	34 922
<i>Накопичена амортизація</i>		
Залишок на 31 грудня 2022 р.	28 479	28 479
Амортизація за період	1 964	1 964
Вибуло за рік накопичена амортизація	14	14
Залишок на 30 вересня 2023 р.	30 429	30 429
<i>Балансова вартість</i>		
Залишок на 31 грудня 2022 р.	6 178	6 178
Залишок на 30 вересня 2022 р.	4 493	4 493

**8. ЗАПАСИ.**

	<b>30 вересня 2023 р.</b>	<b>31 грудня 2022 р.</b>
Запаси	499 814	283 672
Готова продукція	39 399	14 627
Незавершене виробництво	338 396	159 979
Товари	5 233	527 360
<b>Запаси, разом</b>	<b>882 842</b>	<b>985 638</b>

**в тому числі резерв знецінення запасів**      **62 406**

**44 405**