

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

бізнес-технологій та економіки
(повне найменування факультету)

Менеджмент та адміністрування
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломної роботи
бакалавр

(ступінь вищої освіти)

на тему Управління рентабельністю виробництва на металургійному
підприємстві
(назва теми)

Виконала: студентка 4 курсу, групи БТЕ-0812

Спеціальності 073 «Менеджмент»

(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)
Менеджмент організацій та адміністрування

КАРПЮК Я.С.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник КОРОЛЬКОВ В.В.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент БОРИСЕНКО О.Є.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет бізнес-технологій та економіки

Кафедра «Менеджмент та адміністрування»

Ступінь вищої освіти бакалавр

Спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і найменування)

Освітня програма (спеціалізація) Менеджмент організацій та адміністрування

(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри Тетяна ПУЛІНА

«05» червня 2026 року

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

КАРПЮК Яни Сергіївни

(ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

1. Тема проєкту (роботи) Управління рентабельністю виробництва на металургійному підприємстві керівник проєкту (роботи) к.е.н., професор КОРОЛЬКОВ Владислав Васильович,

(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «13» березня 2026 року №75

2. Строк подання студентом проєкту (роботи) «01» червня 2026 року

3. Вихідні дані до проєкту (роботи) публікації науковців щодо предмету дипломної роботи, дані світової, європейської та вітчизняної статистики, дані Міжнародних фінансових організацій, фінансова та управлінська звітність ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретичні основи управління рентабельністю підприємства.

Розділ 2. Аналіз рентабельності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Розділ 3. Напрями підвищення рентабельності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, кількість слайдів, плакатів)

6. Консультанти розділів проєкту (роботи)

Розділ	ПРИЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
I	КОРОЛЬКОВ В.В., професор кафедри «Менеджмент та адміністрування», к.е.н	06.04.2026	15.04.2026
II	КОРОЛЬКОВ В.В., професор кафедри «Менеджмент та адміністрування», к.е.н	16.04.2026	04.05.2026
III	КОРОЛЬКОВ В.В., професор кафедри «Менеджмент та адміністрування», к.е.н	05.05.2026	14.05.2026
Нормоконтроль	ШИТІКОВА О.В., доцент кафедри «Менеджмент та адміністрування», к.е.н	15.05.2026	20.05.2026

7. Дата видачі завдання «01» квітня 2026 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проєкту (роботи)	Строк виконання етапів проєкту (роботи)	Джерело
1	Організаційне зібрання щодо термінів подання кваліфікаційної роботи та методики її виконання	02.03.2026	02.03.2026
2	Вибір теми	06.03.2026	06.03.2026
3	Затвердження керівників кваліфікаційних робіт по кафедрі	06.03.2026	06.03.2026
4	Огляд та опрацювання наукової та спеціальної літератури з теми	постійно	постійно
5	Наказ Ректора НУ «Запорізька політехніка» про затвердження тем кваліфікаційних робіт	13.03.2026	13.03.2026
6	Видача завдання до кваліфікаційної роботи	01.04.2026	01.04.2026
7	Розробка робочого плану кваліфікаційної роботи за узгодженням з науковим керівником	06.04.2026	06.04.2026
8	Написання 1 розділу та представлення його на кафедру у друкованому варіанті	15.04.2026	15.04.2026
9	Написання 2 розділу та представлення його на кафедру у друкованому варіанті	04.05.2026	04.05.2026
10	Написання 3 розділу та представлення його на кафедру у друкованому варіанті в цілому	14.05.2026	14.05.2026
11	Нормоконтроль	20.05.2026	20.05.2026
12	Попередній захист кваліфікаційної роботи	25.05.2026	25.05.2026
13	Подання роботи на кафедру в остаточному чистому оформленні	01.06.2026	01.06.2026
14	Захист кваліфікаційної роботи перед ЕК	08.06.2026-12.06.2026	08.06.2026-12.06.2026

Студент(ка)

(Підпис)

КАРПЮК Я.С.

(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Керівник проєкту (роботи)

(Підпис)

КОРОЛЬКОВ В.В.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота бакалавра: «Управління рентабельністю виробництва на металургійному підприємстві»: 112 с., 9 рис., 14 табл., 45 джерел.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління показниками рентабельності та фінансово-господарськими результатами діяльності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ».

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади, методичний інструментарій оцінювання й підвищення рентабельності підприємства.

Мета написання роботи – удосконалення системи управління рентабельністю та розробка антикризової стратегії зростання прибутковості ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» в умовах воєнного стану.

Методи дослідження: горизонтальний, вертикальний та трендовий аналіз; витратний та ресурсний підходи; факторне моделювання Дюпона; методи фінансової математики та інвестиційного аналізу.

Результати і їх новизна. Вдосконалено управління рентабельністю ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ». Новизна полягає в розробці тривекторної моделі для оптимізації структури виробництва під преміальні ринки, зниження транспортних витрат та прискорення інкасації дебіторської заборгованості.

Основні положення роботи. Розглянуто теоретичні засади рентабельності в ГМК, проведено фінансово-економічний аналіз ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» за 2022–2024 роки, визначено шляхи зростання прибутковості підприємства.

Значущість роботи і висновки. Визначені шляхи підвищують ефективність та конкурентоспроможність ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ». Антикризові заходи забезпечують зростання рентабельності власного капіталу, зниження боргової залежності, розморожування ліквідності та стабільний розвиток підприємства в кризових умовах.

Ключові слова: УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ, МЕТАЛУРГІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО, ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ, ПРИБУТКОВІСТЬ.

ANNOTATION

Bachelor's Thesis: " Management of production profitability at a metallurgical enterprise": 112 p., 9 figs., 14 tabs., 45 sources.

The object of the study is the process of formation and management of profitability indicators and financial and economic results of PJSC "ZAPORIZHSTAL".

The subject of the study is the theoretical and methodological foundations, methodological toolkit for assessing and increasing the profitability of the enterprise.

The purpose of the thesis is to improve the profitability management system and develop an anti-crisis strategy for the profitability growth of PJSC "ZAPORIZHSTAL" under martial law.

Research methods: horizontal, vertical, and trend analysis; cost and resource approaches; DuPont factor modeling; methods of financial mathematics and investment analysis.

Results and their novelty. Profitability management at PJSC "ZAPORIZHSTAL" has been improved. The novelty lies in the development of a three-pronged model to optimize the production structure for premium markets, reduce transportation costs, and accelerate the collection of accounts receivable.

Main provisions of the thesis. The theoretical foundations of profitability in the mining and metallurgical complex were reviewed, a financial and economic analysis of PJSC "ZAPORIZHSTAL" for 2022–2024 was conducted, and ways to increase the enterprise's profitability were identified.

Significance of the thesis and conclusions. The identified ways increase the efficiency and competitiveness of PJSC "ZAPORIZHSTAL". Anti-crisis measures ensure an increase in return on equity, a reduction in debt dependence, the unfreezing of liquidity, and stable development of the enterprise under crisis conditions.

Key words: PROFITABILITY MANAGEMENT, METALLURGICAL ENTERPRISE, FACTOR ANALYSIS, PROFITABILITY.

ЗМІСТ

Завдання на кваліфікаційну роботу бакалавра

Реферат

Annotation

Вступ	7
Розділ 1 Теоретичні основи управління рентабельністю підприємства	11
1.1 Економічна сутність рентабельності та її роль в управлінні підприємством	11
1.2 Особливості формування рентабельності на металургійних підприємствах	17
1.3 Методичні підходи до управління рентабельністю металургійного підприємства	22
Висновки до розділу 1	32
Розділ 2 Аналіз стану управління рентабельністю ПАТ «Запоріжсталь»	34
2.1 Загальна організаційна характеристика підприємства	34
2.2 Фінансово-економічний аналіз ПАТ «Запоріжсталь»	41
2.3 Оцінювання управління рентабельністю на ПАТ «Запоріжсталь»	50
Висновки до розділу 2	62
Розділ 3 Шляхи підвищення ефективності управління рентабельністю на ПАТ «Запоріжсталь»	65
3.1 Загальні рекомендації щодо підвищення ефективності управління рентабельністю ПАТ «Запоріжсталь»	65
3.2 Розрахунок прогнозного економічного ефекту від впровадження проєктних рішень	71
3.3 Порівняльний аналіз базових та планових показників рентабельності комбінату	77
Висновки до розділу 3	84
Висновки	86
Список використаних джерел	90
Додатки	95

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємств значною мірою залежить від рівня їхньої рентабельності. Саме рентабельність є одним із найважливіших показників, що характеризують результативність роботи підприємства, оскільки відображає ефективність використання ресурсів та рівень прибутковості його діяльності. Від рівня рентабельності залежать фінансова стійкість підприємства, його конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість і можливості подальшого розвитку.

Особливо важливим питання управління рентабельністю є для підприємств металургійної галузі, діяльність яких пов'язана зі значними виробничими витратами, високою енергоємністю та залежністю від світового ринку металопродукції. У сучасних умовах українські металургійні підприємства працюють в умовах економічної нестабільності, воєнного стану, зростання цін на енергоресурси та логістичних труднощів. Усе це суттєво впливає на рівень прибутковості підприємств і потребує пошуку нових шляхів підвищення ефективності їх діяльності.

Важливе значення металургійної галузі для економіки України зумовило вибір об'єкта дослідження — ПАТ «Запоріжсталь», яке є одним із найбільших металургійних підприємств України повного циклу та спеціалізується на виробництві чавуну, сталі й прокату. Підприємство займає вагоме місце у вітчизняній металургійній галузі та є одним із найбільших виробників металопродукції в Україні. У сучасних умовах господарювання підприємство потребує постійного вдосконалення системи управління витратами, фінансовими результатами та рентабельністю.

Актуальність теми дипломної роботи полягає у необхідності пошуку ефективних шляхів підвищення рентабельності металургійних підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища та високого рівня конкуренції.

Дослідження проблем управління рентабельністю дає можливість визначити основні фактори, які впливають на фінансові результати діяльності підприємства, а також розробити практичні рекомендації щодо підвищення ефективності його функціонування.

Питання управління рентабельністю підприємств досліджувалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Однак сучасні економічні умови та особливості функціонування металургійної галузі потребують подальшого дослідження цієї проблематики та пошуку нових підходів до підвищення ефективності діяльності підприємств.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів управління рентабельністю металургійного підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління рентабельністю ПАТ «Запоріжсталь».

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено виконання таких завдань:

- дослідити економічну сутність рентабельності підприємства та її роль у системі управління підприємством;
- визначити особливості формування рентабельності на металургійному підприємстві;
- розглянути основні методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства;
- надати загальну організаційну характеристику ПАТ «Запоріжсталь»;
- провести аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства;
- оцінити рівень рентабельності підприємства та фактори, що впливають на її зміну;
- розробити напрями підвищення ефективності управління рентабельністю ПАТ «Запоріжсталь»;
- обґрунтувати економічну ефективність запропонованих заходів;

- порівняти базові та планові показники рентабельності комбінату.

Об’єктом дослідження є процес управління рентабельністю металургійного підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління рентабельністю металургійного підприємства.

У процесі написання дипломної роботи були використані такі методи дослідження: аналіз і синтез, порівняння та узагальнення, системний і факторний аналіз, економіко-статистичні методи, графічний та табличний методи, а також методи фінансового аналізу і прогнозування.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення, методичний інструментарій та практичні результати дипломної роботи доповідалися, обговорювалися та отримали позитивну оцінку на IV Міжнародній науково-практичній конференції «Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу» (м. Запоріжжя, Національний університет «Запорізька політехніка», 15–17 квітня 2026 р.).

За матеріалами дослідження у співавторстві опубліковано тези доповіді: Корольков В.В., Карпюк Я.С. Методичний інструментарій оцінки ефективності інноваційних інвестицій в умовах швидких технологічних змін.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів, статистичні матеріали, фінансова звітність підприємства, офіційні дані ПАТ «Запоріжсталь», а також аналітичні матеріали та інформаційні ресурси мережі Інтернет.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що запропоновані рекомендації можуть бути використані для підвищення ефективності діяльності металургійних підприємств, оптимізації витрат та покращення показників рентабельності.

Структура дипломної роботи бакалавра. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі досліджено теоретичні та методичні основи управління рентабельністю підприємства.

У другому розділі проведено аналіз фінансово-економічної діяльності та оцінено рівень рентабельності ПАТ «Запоріжсталь».

У третьому розділі запропоновано напрями підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства та обґрунтовано доцільність їх впровадження.

Загальний обсяг роботи становить 109 сторінки, з яких основний текст викладено на 84 сторінках. Робота містить 9 рисунків, 133 формули та 14 таблиць. Список використаних джерел включає 45 найменувань. Дипломна робота містить 6 додатки (Додаток А, Dodatok Б, Dodatok В, Dodatok Д, Dodatok Е, Dodatok Ж), які розміщені на 17 окремих сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність рентабельності та її роль в управлінні підприємством

У системі ринкових відносин провідне місце серед показників оцінки господарської діяльності суб'єктів господарювання посідає рентабельність [3]. Етимологічно термін «рентабельність» походить від німецького *rentabel* (дохідний, прибутковий) або італійського *rendita* (дохід). У сучасній економічній науці під рентабельністю розуміють відносний показник, що комплексно характеризує рівень ефективності використання матеріальних, трудових, грошових ресурсів, а також залученого капіталу підприємства [3].

На відміну від абсолютних показників, які фіксують лише кількісний результат, рентабельність відображає якісну сторону функціонування підприємства, зіставляючи отриманий фінансовий ефект із витратами або ресурсами, що забезпечили його досягнення [3].

У науковій літературі категорія «рентабельність» розглядається через призму кількох ключових аспектів:

- індикатор інвестиційної привабливості де рівень рентабельності капіталу є визначальним чинником для зовнішніх інвесторів під час оцінювання доцільності вкладення коштів у конкретний бізнес порівняно з альтернативними варіантами на ринку [1];
- критерій конкурентоспроможності де перевищення середньогалузевих значень рентабельності свідчить про наявність у підприємства стійких конкурентних переваг, зокрема, ефективнішої системи логістики, оптимізації собівартості або гнучкої цінової політики [3];

– міра самофінансування де спроможність суб'єкта господарювання генерувати достатній рівень чистого доходу для забезпечення стратегічного розвитку без надмірного залучення дорогого позикового капіталу [1].

Узагальнена математична модель визначення рівня рентабельності базується на відношенні отриманого прибутку до обсягу витрачених ресурсів або капіталу наведена у формулі (1.1):

$$R = \frac{\Pi}{B(P)} \times 100\% , \quad (1.1)$$

де Π – сума прибутку за звітний період;

$B(P)$ – обсяг понесених витрат або вартість залучених ресурсів (активів).

Важливим теоретичним аспектом є чітке розмежування понять «прибуток» та «рентабельність», оскільки їхнє ототожнення призводить до викривлення результатів фінансово-економічного аналізу [3]. Головна відмінність між цими категоріями полягає у формі вираження та їхній аналітичній цінності для прийняття управлінських рішень (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика прибутку та рентабельності підприємства

Критерій порівняння	Прибуток	Рентабельність
Економічна форма	Абсолютний грошовий показник фінансового результату (відображається у грошах)	Відносний показник ефективності діяльності (відображається у % або у коефіцієнтах)
Зміст	Відображає економічний ефект (дохід після вирахування сукупних витрат).	Відображає економічну ефективність (скільки копійок прибутку генерує одна гривня витрат чи активів).
Аналітичні обмеження	Не враховує обсяг ресурсів, залучених для його отримання. Величина прибутку залежить від масштабів виробництва.	Дозволяє проводити просторово-часові порівняння: зіставляти підприємства різних масштабів та галузей.
Чинники впливу	Обсяг реалізації продукції, рівень цін, структура асортименту.	Якість управління витратами, оборотність капіталу, структура джерел фінансування.

*Примітка. Складено автором на основі [1,3]

Отже можемо стверджувати, що прибуток є кінцевою метою підприємницької діяльності, тоді як рентабельність виступає мірилом якісного досягнення цієї мети. Підприємство з меншим обсягом абсолютного прибутку може працювати ефективніше за велику корпорацію, якщо воно витрачає менше ресурсів на одиницю отриманого доходу [3].

У сучасній системі менеджменту показники рентабельності виконують функцію універсального інструменту управління, де їх роль доцільно диференціювати за операційним та стратегічним рівнями структури управління [4].

В операційному (короткостроковому) управлінні рентабельність застосовується для вирішення тактичних завдань:

- Обґрунтування цінової політики: аналіз рентабельності окремих номенклатурних груп дозволяє встановлювати оптимальні ціни, гнучкі системи знижок та запобігати реалізації продукції нижче собівартості [4].

- Оптимізація асортиментного портфеля: моніторинг рентабельності виробництва продукції забезпечує своєчасне виявлення збиткових позицій та дозволяє переорієнтувати потужності на випуск найбільш маржинальних товарів [4].

- Кост-менеджмент (управління витратами): зниження операційної рентабельності за стабільних ринкових цін є прямим індикатором перевищення лімітів використання сировини, зростання браку чи неефективної логістики [2].

На стратегічному рівні управління показники рентабельності капіталу виступають головними орієнтирами довгострокового розвитку:

Прогнозування інвестиційної діяльності: оцінка доцільності реалізації проєктів модернізації, диверсифікації чи виходу на нові ринки здійснюється через порівняння очікуваної рентабельності з вартістю залучення капіталу [1].

Формування дивідендної політики: рівень рентабельності власного капіталу визначає оптимальний баланс між виплатою винагороди акціонерам та реінвестуванням прибутку у капіталізацію компанії [4].

Оцінка ринкової вартості бізнесу: динаміка рентабельності активів безпосередньо корелює з ринковою вартістю підприємства, його рейтингом серед кредитних установ та потенціалом стратегічного партнерства [1].

Таким чином, економічна сутність рентабельності полягає в інтегральному відображенні результативності використання внутрішнього потенціалу підприємства, а її показники слугують фундаментальним підґрунтям для прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень в умовах мінливого й ризикованого ринкового середовища [2].

Ефективність функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки визначається його здатністю генерувати прибуток, достатній для забезпечення самоокупності, самофінансування та подальшого стратегічного розвитку. Оскільки абсолютна величина прибутку не відображає повної картини ефективності використання наявних ресурсів, ключовим інструментом фінансового аналізу виступає система показників рентабельності. Вона комплексно характеризує відносну прибутковість підприємства, узгоджуючи отриманий фінансовий результат із витраченими ресурсами або обсягами реалізації. Показники рентабельності виробництва та продукції (ROM, ROS).

Показники рентабельності капіталу (активів) є базовими індикаторами інвестиційної привабливості підприємства. Рівень рентабельності капіталу є визначальним чинником для зовнішніх інвесторів під час оцінювання доцільності вкладення коштів у конкретний бізнес порівняно з альтернативними варіантами на ринку [5]. У цій групі виокремлюють три ключові коефіцієнти:

ROA (Return on Assets) — Рентабельність активів. Характеризує ефективність використання всього майна підприємства, незалежно від джерел його формування (власних чи позикових). Цей показник демонструє, скільки

копійок чистого прибутку генерує кожна гривня, інвестована в активи компанії [6].

ROE (Return on Equity) — Рентабельність власного капіталу. Є найважливішим показником для власників та акціонерів. Він відображає віддачу на інвестиції, здійснені засновниками підприємства, та показує ефективність управління саме власним капіталом [7]. Високе значення ROE свідчить про ефективне фінансове моделювання та раціональне використання фінансового важеля.

ROCE (Return on Capital Employed) — Рентабельність задіяного (інвестованого) капіталу. Позиціонується як проміжний показник між ROA та ROE. Він оцінює прибутковість довгостроково залученого капіталу (власний капітал плюс довгострокові зобов'язання). Показник ROCE є критично важливим для капіталомістких галузей, оскільки дозволяє оцінити ефективність інвестиційних рішень без врахування впливу поточної структури короткострокового боргу [8].

На відміну від показників капіталу, які оцінюють загальну фінансову ефективність, показники рентабельності виробництва та продукції зосереджені на операційній діяльності підприємства. Вони дозволяють оцінити ефективність витрат та цінової політики суб'єкта господарювання [9].

ROM (Return on Margin / Return on Production Costs) — Рентабельність продукції (виробничих витрат). Розраховується як відношення прибутку від реалізації до повної (або виробничої) собівартості продукції. Цей індикатор показує, який дохід отримує підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво та збут. Він є базовим для внутрішнього менеджменту під час оптимізації асортиментної політики та управління витратами [10].

ROS (Return on Sales) — Рентабельність продажів (маржинальний дохід). Відображає частку чистого (або операційного) прибутку в кожній гривні виручки від реалізації. ROS безпосередньо залежить від ринкової кон'юнктури, рівня конкуренції та цінової стратегії компанії [11]. Стабільне зростання ROS свідчить

про гнучкість управління ціноутворенням або успішний контроль над операційними витратами.

Для забезпечення стандартизації, порівнянності та об'єктивності фінансового аналізу розрахунків вищезазначених показників здійснюється на основі даних офіційної фінансової звітності підприємств України — Балансу (Форма № 1) та Звіту про фінансові результати (Форма № 2) [12].

Оскільки показники прибутку формуються протягом певного періоду (інтервальні дані), а показники капіталу й активів фіксуються на конкретну дату (моментні дані), для коректності розрахунків значення активів і капіталу приймаються як середньорічні величини (середнє арифметичне значень на початок і кінець звітного періоду) [13].

Нижче у формулах (1.2-1.6) наведено алгоритми розрахунку ключових коефіцієнтів рентабельності відповідно до кодів рядків сучасної фінансової звітності України.

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Середня вартість активів}}, \quad (1.2)$$

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток(збиток)}}{\text{Середня вартість власного капіталу}}, \quad (1.3)$$

$$ROCE = \frac{\text{Прибуток до оподаткування та відсотків (EBIT)}}{\text{Власний капітал + довгострокові зобов'язання}}, \quad (1.4)$$

$$ROM = \frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}, \quad (1.5)$$

$$ROS = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}, \quad (1.6)$$

Застосування наведеної системи показників у комплексі дозволяє менеджменту підприємства оперативно виявляти «вузькі місця» в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності, а зовнішнім контрагентам — приймати обґрунтовані рішення щодо довгострокового співробітництва [14, 15].

1.2 Особливості формування рентабельності на металургійних підприємствах

Функціонування та стратегічний розвиток металургійних підприємств відбуваються в умовах постійної трансформації глобальних ринків, що вимагає від менеджменту гнучких підходів до управління фінансовими результатами. Металургійна галузь України традиційно виступає ключовим локомотивом національної економіки, забезпечуючи левову частку валютних надходжень до бюджету та формуючи промисловий потенціал держави. Проте, якщо зазирнути за завісу масштабних виробничих процесів, стає очевидним, що механізм формування прибутку та показників рентабельності в цьому секторі має унікальний, глибоко специфічний характер. На відміну від легких чи цифрових індустрій, де капітал є більш мобільним, фінансова ефективність важкої атлетики вітчизняного бізнесу — гірничо-металургійного комплексу (ГМК) — перебуває під постійним тиском жорстких технологічних, структурних, енергетичних та геополітичних чинників [16]. Аналіз відносної прибутковості таких гігантів вимагає не просто механічного підрахунку коефіцієнтів, а глибокого розуміння життєвого циклу галузі, де кожен відсоток маржі виборюється в умовах високих ризиків.

Гірничо-металургійний комплекс за своєю природою належить до класичних секторів важкої промисловості. Це означає, що для запуску та підтримки навіть мінімального витоку металу потрібні колосальні ресурси — як матеріальні, так і фінансові. Ця фундаментальна ознака накладає незабутній відбиток на всю архітектуру фінансового аналізу підприємства. Коли ми говоримо про капіталомісткість, ми маємо на увазі, що металургійне виробництво вимагає безперервних, масштабних інвестицій в необоротні активи. Доменні та конвертерні цехи, потужні прокатні станки, складні технологічні лінії та сучасні системи екологічного моніторингу коштують мільярди. Як зазначають дослідники, «капіталомісткість базових галузей промисловості створює серйозні бар'єри для входу на ринок та вимагає специфічних інструментів

довгострокового залучення інвестицій» [17]. У контексті формування рентабельності це призводить до того, що в структурі собівартості продукції величезну частку займають саме амортизаційні відрахування. Фінансовою мовою це явище описується як високий рівень операційного важеля (operating leverage). Його сутність полягає в тому, що підприємство стає заручником своїх постійних витрат. Навіть незначне коливання чи тимчасове падіння обсягів виробництва або реалізації продукції здатне викликати стрімке падіння операційного прибутку. За таких умов показники рентабельності активів (ROA) та задіяного капіталу (ROCE) демонструють різку нестабільність, оскільки величезна вартість майна на балансі продовжує амортизуватися незалежно від того, чи працює завод на повну потужність. З іншого боку, не менш вагомим чинником є матеріаломісткість. Процес виплавки сталі та виготовлення готового прокату є надзвичайно затратним щодо сировини. Вчені наголошують, що «ефективне управління матеріаломісткістю продукції в металургійній промисловості є головним внутрішнім резервом стримування собівартості» [18]. Дійсно, частка сировини, основних матеріалів та технологічних напівфабрикатів у структурі витрат металургійних комбінатів може досягати колосальних 60–70%. Це робить показник рентабельності продукції (ROM) надзвичайно чутливим до будь-яких коливань внутрішніх цін, логістичних витрат чи технологічних витрат у виробничому циклі. Будь-яка неефективність на етапі постачання або перевитрата матеріалів на тонну сталі миттєво «з'їдає» операційний прибуток, обнуляючи зусилля маркетологів та збутовиків.

Рівень витрат, а отже, і кінцевий фінансовий результат металургійних підприємств, значною мірою формується поза межами самого підприємства — на зовнішніх і внутрішніх ринках ресурсів. Ключовими елементами, які визначають, чи буде підприємство прибутковим, чи опиниться на межі виживання, є залізорудна сировина, кокс, природний газ та електроенергія. Історично склалося так, що вітчизняна металургія має високу питому енергоемність. Багато підприємств досі використовують технологічні схеми, які потребують значно більших обсягів палива та енергії на тонну готової продукції

порівняно з передовими європейськими аналогами. Науковці справедливо підкреслюють, що «енергетична безпека та стабільне забезпечення промислових підприємств ресурсами в умовах воєнного стану та економічної нестабільності стають питанням їхнього виживання» [19]. Коли тарифи на електроенергію зростають, або коли виникає гострий дефіцит коксівного вугілля, це автоматично та миттєво роздмухує повну собівартість реалізованої продукції (відображену у формі № 2, рядок 2050). Як наслідок, маржа прибутку невпинно скорочується, а показник рентабельності продажів (ROS) стрімко падає. У цьому контексті «еко-ефективність та модернізація підприємств важкої промисловості є не просто даниною моді, а єдиним фінансовим інструментом довгострокового збереження маржинальності» [20].

Для того, щоб захистити себе від таких нищівних стрибків цін на сировинних ринках, великі гравці обирають шлях інтеграції. Ті підприємства, що входять до складу потужних вертикально-інтегрованих холдингів (які мають у своїй структурі власні залізрудні збагачувальні комбінати та коксохімічні заводи), почуваються набагато впевненіше. Фахівці доводять, що «вертикальна інтеграція виступає потужним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств ГМК, створюючи захисний буфер проти ринкової волатильності» [21]. Завдяки використанню внутрішніх, трансфертних цін всередині однієї бізнес-групи, такі комбінати здатні мінімізувати зовнішні ризики та підтримувати відносно стабільний рівень рентабельності виробництва навіть тоді, коли незалежні виробники змушені зупиняти потужності через подорожчання сировини. Управління операційною рентабельністю підприємств важкої промисловості тісно пов'язане з капіталомісткістю виробництва та надійністю технологічного обладнання. У металургійній галузі суттєвим чинником оптимізації витрат є забезпечення безперебійної експлуатації основних засобів та систем оборотного водопостачання. Як доведено у дослідженнях Т. В. Пуліної та Г. В. Сніжного, деструкційні процеси, зокрема пітінгова корозія теплообмінних апаратів із хромонікелевих сталей (типу AISI 321 та 08X18H10T) у розрахункових зворотних водах підприємств, виступають

джерелом додаткових операційних збитків та знижують загальну ефективність використання основного капіталу [37]. Відтак, прогнозування та моніторинг технічного стану систем теплообміну є невід'ємною складовою ризик-менеджменту та проактивного управління прибутковістю промислових гігантів.

Металургійне виробництво за своєю технологічною природою належить до капіталомістких та високо енергоємних галузей промисловості, що накладає специфічний відбиток на процес формування операційного прибутку. Ключовою особливістю, яка визначає динаміку рентабельності металургійних гігантів, є надто висока чутливість собівартості готової продукції до коливань тарифів на природний газ, кокс та електроенергію. Досліджуючи цей чинник, науковець В. В. Корольков обґрунтовує, що «динаміка вартості паливно-енергетичних ресурсів виступає потужним макроекономічним тригером, який здатний або виступати драйвером капіталізації, або, у разі стрімкого цінового зростання, повністю нівелювати операційну маржу промислових виробників та дестабілізувати їхній фінансовий розвиток» [24, с. 49]. Для вітчизняних комбінатів, що функціонують в умовах воєнних логістичних обмежень, оптимізація енергетичної складової є базовою умовою збереження позитивної рентабельності продажів.

Другою фундаментальною особливістю галузі є критична залежність прибутковості від рівня модернізації та технічного стану обладнання. Великі металургійні підприємства мають тривалий операційний цикл та величезну частку необоротних активів, які потребують постійних капітальних вкладень для підтримання конкурентоспроможності. Оцінюючи цей вектор ефективності, В. В. Корольков та Н. А. Шумельна наголошують, що «раціональне управління формуванням, своєчасним оновленням та інтенсивним використанням основних виробничих фондів є головним внутрішнім важелем зниження питомої собівартості продукції, оскільки дозволяє мінімізувати втрати від простоїв, скоротити витрати на капітальні ремонти та забезпечити стабільний приплив операційних доходів» [25, с. 97]. Таким чином, формування рентабельності в

металургії є результатом синергії між жорстким контролем енергетичних витрат та проактивною стратегією відтворення технічного потенціалу підприємства.

Жодне металургійне підприємство не може існувати у вакуумі, особливо в Україні, де внутрішній ринок через об'єктивні економічні причини не здатний спожити всю вироблену масу металу. Наша металургія історично має яскраво виражену експортну орієнтацію — за кордон відправляється понад 70–80% виробленого чавуну, сталі та готового прокату. Цей факт робить фінансове здоров'я та рентабельність вітчизняних підприємств прямим відображенням глобальних світових процесів.

Перший чинник тут — це жорстка циклічність світового ринку сталі. Економіка ГМК живе за законами хвиль: періоди бурхливого зростання та дефіциту змінюються періодами глибокого падіння та перевиробництва. Як зазначається у звітах міжнародних аналітичних інституцій, «експортний потенціал металургії тісно пов'язаний із глобальними інфраструктурними проєктами, а світові ціни на сталь підпадають під вплив коливань попиту у найбільших країнах-споживачах, зокрема в Китаї» [22, 23]. Коли світова кон'юнктура є сприятливою, попит зростає, а ціни йдуть угору, українські металургійні компанії отримують надприбутки. У такі «золоті» роки показники рентабельності власного капіталу (ROE) злітають до максимуму, дозволяючи акумулювати ресурси для майбутнього розвитку. Проте, коли настає світова рецесія, або коли провідні економіки світу (наприклад, США чи країни ЄС) запроваджують жорсткі протекціоністські мита та квоти для захисту власних виробників, ціни на сталь можуть впасти нижче рівня фактичної собівартості її виготовлення в Україні. Тоді галузь миттєво занурюється в кризу, а рентабельність стає від'ємною.

Другий важливий аспект експортного життя — це валютний фактор. Оскільки виручка від продажу металу на зовнішніх ринках надходить в іноземній валюті (доларах США чи євро), показники рентабельності продажів опиняються в повній залежності від курсової політики Національного банку та коливань на валютному міжбанку. Аналітики вказують, що «валютно-курсова політика має

безпосередній, а іноді й вирішальний вплив на фінансову стійкість промислових експортерів» [24]. На перший погляд, девальвація національної валюти (гривні) є вигідною для металургів-експортерів. Вона створює так званий девальваційний ефект: витрати всередині країни (заробітна плата, місцеві податки, внутрішня логістика) сплачуються у знеціненій гривні, тоді як дохід від експорту конвертується за вищим курсом, що штучно піднімає показники рентабельності в звітності. Проте цей позитивний ефект дуже швидко згасає, адже «глобальні товарні ринки та корпоративна прибутковість важкої промисловості взаємопов'язані: подорожчання імпортованих енергоносіїв та сировини, а також необхідність обслуговування валютних кредитів здатні повністю нівелювати будь-які курсові переваги» [25].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що формування рентабельності на металургійних підприємствах — це складне мистецтво балансування. Фінансовий результат тут є продуктом постійного компромісу між спробами оптимізувати внутрішні витрати (через впровадження енергозберігаючих технологій та зменшення матеріаломісткості) та необхідністю адаптуватися до непередбачуваних, часто штормових умов глобальних фінансових та товарних ринків.

1.3 Методичні підходи до управління рентабельністю металургійного підприємства

Управління рентабельністю підприємства в сучасних мінливих економічних умовах є не просто фіксацією досягнутих фінансових результатів, а складним, багатовекторним процесом стратегічного планування, прогнозування та контролю. Фінансовий менеджмент використовує широкий інструментарій методичних підходів, які дозволяють не лише оцінювати поточний стан суб'єкта господарювання, а й моделювати його майбутню прибутковість залежно від зміни внутрішніх та зовнішніх чинників [26].

Ефективність використання методичних підходів до оцінки рентабельності безпосередньо залежить від їхньої інтеграції в загальну систему менеджменту підприємства. Управління рентабельністю — це не просто розрахунок фінансових коефіцієнтів, а цілеспрямований, безперервний процес впливу управлінської системи (суб'єкта управління) на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства (об'єкт управління) з метою оптимізації співвідношення між отриманими результатами (прибутком) та витраченими ресурсами.

Теоретичною основою управління рентабельністю є перехід від пасивного спостереження (констатації фактів минулих періодів) до проактивного впливу на чинники формування прибутку. В основі цього процесу лежить циклічна реалізація базових функцій менеджменту, де кожен показник рентабельності (ROS, ROA, ROE) виступає одночасно і цільовим орієнтиром, і критерієм оцінки якості управлінських рішень.

Реалізація методичних підходів до управління рентабельністю відбувається через каскад таких взаємопов'язаних управлінських функцій:

- Планова функція (Прогнозування та планування). Ця функція є відправною точкою управління, де показники рентабельності формуються як випереджаючі цільові індикатори.

На основі стратегічних цілей (наприклад, закладених у проекції «Фінанси» системи BSC) фінансова служба розраховує нормативні чи бажані рівні рентабельності ($ROE \geq 18\%$).

За допомогою CVP-аналізу моделюються різні сценарії розвитку подій, визначається точка беззбитковості та планується мінімально необхідний обсяг продажів. Концепція таргет-костингу на цьому етапі дозволяє закласти цільову рентабельність у вартість продукту ще до початку його виробництва.

- Організаційна функція. Передбачає створення організаційної структури, формування центрів відповідальності (центрів затрат, прибутку, інвестицій) та розподіл повноважень щодо контролю над драйверами рентабельності.

Показники рентабельності декомпонуються (каскадуються) до рівня конкретних підрозділів. Як показано у табл. 1.3, за кожну гілку формування рентабельності відповідає певна служба.

Модель Дюпона чітко розмежовує зони відповідальності: комерційний відділ відповідає за маржинальність (ROS), логісти та виробничники — за оборотність активів (TAT), а фінансовий директор — за оптимізацію структури капіталу через мультиплікатор (EM).

— Функція обліку. Забезпечує формування достовірної, повної та своєчасної інформаційної бази про фактичні доходи, витрати та стан капіталу.

Без якісного управлінського та бухгалтерського обліку неможливо розрахувати жоден коефіцієнт рентабельності. Облік структурує дані у розрізі окремих видів продукції, процесів або центрів відповідальності.

Використовується маржинальний підхід, який вимагає чіткого розділення витрат на постійні та змінні в системі управлінського обліку («direct-costing»), що є обов'язковим для коректного розрахунку маржинального доходу.

— Функція контролю. Полягає у безперервному моніторингу поточних результатів діяльності підприємства та порівнянні їх із плановими (нормативними) параметрами.

Показники рентабельності виступають «тригерами» або сигнальними маяками. Відхилення фактичного рівня рентабельності від запланованого в системі KPI свідчить про наявність проблем у певному бізнес-процесі.

Порівняння фактичної межі безпеки (за CVP-аналізом) із запланованою, контроль за дотриманням лімітів витрат, встановлених системою таргет-костингу.

— Функція аналізу. Спрямована на виявлення причин виникнення відхилень, визначення ступеня впливу окремих факторів на фінальну рентабельність та пошук прихованих резервів її зростання.

На цьому етапі показники рентабельності піддаються глибокій декомпозиції. Тобто аналізується не просто факт зміни, наприклад, ROE, а досліджується, чому він змінився.

Факторний аналіз за моделлю Дюпона (три- або п'ятифакторною) дозволяє математично ізолювати вплив операційної ефективності, швидкості трансформації активів у виручку чи фінансового левериджу, вказуючи менеджменту на конкретне «вузьке місце» в системі.

– Прийняття рішень (Формування управлінських дій). Завершальний та найважливіший етап управлінського циклу, на якому результати аналізу трансформуються в конкретні керівні імпульси та коригуючі заходи.

Показники рентабельності є критерієм вибору між альтернативними варіантами управлінських дій. Сценарій, який забезпечує найвищу інтегральну рентабельність за прийняттого рівня ризику, приймається до виконання.

Формування управлінських дій залежно від динаміки показників:

А) При зниженні маржинальності (ROS): Формуються рішення щодо оптимізації закупівельних цін, перегляду прайс-листів, модернізації обладнання для зниження собівартості.

Б) При падінні оборотності (TAT): Приймаються рішення про розпродаж неліквідних запасів, посилення роботи з дебіторами (зміна умов кредитування клієнтів), реалізацію або здачу в оренду невикористовуваних основних засобів.

В) При небезпечному зростанні мультиплікатора капіталу (EM): Формуються рішення щодо реструктуризації боргу, обмеження залучення нових кредитів та реінвестування чистого прибутку для нарощення власного капіталу.

Проте стабільне зростання рентабельності металургійних підприємств у довгостроковій перспективі неможливе без постійного технологічного оновлення, що вимагає залучення капітальних вкладень. Процес управління операційною ефективністю тісно переплітається з інвестиційним менеджментом. Оцінюючи бар'єри на цьому шляху, дослідники Корольков В. В. та Карпюк Я. С. наголошують, що в сучасних реаліях вітчизняної економіки «інвестиційний

клімат ускладнюється воєнними ризиками, корупцією, політичною нестабільністю, мінливістю законодавства, високою інфляцією та слабкою інфраструктурою» [36, с. 82]. Це змушує фінансових аналітиків адаптувати класичні підходи до оцінки майбутньої прибутковості проєктів.

Фундаментом операційного менеджменту прибутковості є концепція управління витратами, яка базується на оптимізації структури витрат та їхньому жорсткому контролю на всіх етапах життєвого циклу продукту. Серед багатьох інструментів цієї концепції особливе місце посідають CVP-аналіз та таргет-костинг.

CVP-аналіз (Cost-Volume-Profit, Витрати-Обсяг-Прибуток). Цей метод є класичним інструментом операційного аналізу, який досліджує взаємозв'язок між витратами (постійними та змінними), обсягом виробництва (реалізації) та кінцевим прибутком підприємства [27]. Ключовим елементом CVP-аналізу є визначення точки беззбитковості (break-even point), тобто такого обсягу продажів, за якого виручка повністю покриває всі витрати, а прибуток дорівнює нулю. Як зазначають дослідники, «моделювання беззбитковості дозволяє підприємству визначити інженерну межу безпеки та оцінити ризики зниження операційної рентабельності за несприятливої ринкової кон'юнктури» [28].

Таргет-костинг (Target Costing, Цільове калькулювання). На відміну від традиційних методів, де ціна продукту формується за принципом «собівартість плюс бажаний прибуток», таргет-костинг діє у зворотному напрямку — від ринку до виробництва. Фахівці наголошують, що «таргет-костинг виступає інноваційною концепцією управління витратами, яка орієнтована на жорсткі вимоги ринкового ціноутворення ще на етапі проектування продукту» [29].

Формула таргет-костингу (1.7) виглядає так:

$$\text{Цільова собівартість} = \text{Ринкова ціна} - \text{Цільовий прибуток}, \quad (1.7)$$

Порівняння традиційного підходу та концепції таргет-костингу наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Порівняльна характеристика традиційного підходу та системи
таргет-костингу в управлінні рентабельністю**

Критерій порівняння	Традиційний підхід (Cost-Plus)	Концепція таргет-костингу (Target Costing)
Вихідна точка процесу	Розробка продукту та підрахунок витрат	Визначення ринкової ціни та потреб споживачів
Ринкова орієнтація	Слабка (ринок має підлаштуватися під ціну компанії)	Максимальна (ціна диктується виключно ринком)
Етап контролю витрат	На етапі серійного виробництва та збуту	На етапі проектування та розробки продукту
Участь персоналу	Переважають інженери та технологи	Крос-функціональні команди (маркетологи, фінансисти, дизайнери)
Вплив на рентабельність	Пасивний (рентабельність є залишком після покриття витрат)	Активний (рентабельність закладається як невід'ємна цільова величина)

*Примітка. Складено автором на основі [28,29]

Для глибшого розуміння внутрішніх драйверів прибутковості фінансовий менеджмент застосовує методи факторного аналізу, серед яких найпопулярнішими є маржинальний підхід та інтегральна модель Дюпона.

Маржинальний аналіз. Базується на розподілі витрат на постійні та змінні, що дозволяє розрахувати маржинальний дохід (валу маржу) — різницю між виручкою та змінними витратами [30]. Вчені підкреслюють, що «маржинальний аналіз є незамінним інструментом для прийняття тактичних управлінських рішень, таких як оптимізація асортименту продукції, вибір між власним виробництвом та аутсорсингом, або встановлення спеціальних знижок» [31].

Модель Дюпона (DuPont Model). Це класичний метод інтегрального фінансового аналізу, який розкладає показник рентабельності власного капіталу (ROE) на кілька взаємопов'язаних факторів. Трифакторна модель Дюпона демонструє, що ROE є продуктом взаємодії трьох складових: операційної ефективності (рентабельність продажів), ефективності використання активів (оборотність активів) та фінансової стратегії (мультиплікатор капіталу) [32].

Головна перевага та наукова цінність моделі Дюпона полягає в тому, що вона долає обмеженість ізольованого аналізу окремих коефіцієнтів і зв'язує показники Звіту про фінансові результати (інтервальні потоки) з показниками Балансу (моментні стани капіталу) у єдину логічну систему.

Як зазначають дослідники, «модель Дюпона є не просто математичною тотожністю, а інтегральною філософією фінансового менеджменту, яка дозволяє оцінити якість стратегічного управління компанією через призму трьох взаємовиключних драйверів зростання» [33]. На класичному рівні декомпозиції рентабельність власного капіталу (ROE) розглядається як інтегральний вектор, на який впливають три автономні, але комплексно пов'язані компоненти.

Маржинальний прибуток або рентабельність виступає безпосереднім індикатором операційної ефективності підприємства. Він демонструє, наскільки успішно менеджмент контролює витрати на виробництво та збут, а також наскільки ефективною є цінова політика компанії на ринку. Якщо цей показник знижується, це є сигналом про зростання собівартості, неефективні закупівлі або посилення цінової конкуренції, що змушує компанію радикально знижувати ціни.

Коефіцієнт оборотності. Цей показник характеризує інвестиційну ефективність та інтенсивність використання майна. Він відображає швидкість, з якою активи підприємства трансформуються у грошову виручку. Висока оборотність свідчить про мобільність капіталу, раціональне управління складськими запасами та дебіторською заборгованістю. У капіталомістких галузях (наприклад, у металургії) цей показник об'єктивно є невисоким через величезну вартість основних засобів, тому менеджмент змушений компенсувати низьку оборотність вищою маржинальністю продукції.

Мультиплікатор капіталу. Даний коефіцієнт відображає фінансову стратегію та структуру джерел фінансування підприємства. Він показує, у скільки разів активи компанії перевищують її власний капітал, тобто наскільки активно залучаються позикові кошти (кредити, кредиторська заборгованість). Збільшення мультиплікатора штучно розганяє (ROE), створюючи ефект

фінансового важеля (левериджу). Проте зворотним боком цього процесу є стрімке зростання фінансових ризиків, ризику втрати ліквідності та платоспроможності.

У сучасній фінансовій аналітиці для отримання ще більш деталізованої картини класичну трифакторну модель Дюпона трансформують у п'ятифакторну модель. Вона дозволяє ізолювати вплив податкового навантаження та відсоткових платежів за кредитами на загальну прибутковість бізнесу.

Математично модель Дюпона записується у вигляді наступного рівняння:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}, \quad (1.8)$$

Ця модель дозволяє менеджменту зрозуміти, за рахунок чого підприємство генерує дохід для акціонерів: за рахунок високої маржі (характерно для преміум-сегментів), швидкого обороту капіталу (рітейл, торгівля) чи агресивного залучення позикових коштів (фінансовий важіль) [33].

Сучасні системи KPI та BSC в управлінні прибутковістю. Сучасна парадигма менеджменту доводить, що управління рентабельністю не може спиратися виключно на історичні фінансові показники минулих періодів. Для проактивного управління прибутковістю компанії впроваджують інтегровані системи стратегічного контролю — Збалансовану систему показників (Balanced Scorecard — BSC) та Ключові показники ефективності (Key Performance Indicators — KPI) [34].

Структурно-логічну схему взаємозв'язку факторів у моделі Дюпона відображено на рис. 1.1.

Ця схема чітко демонструє, як три різні вектори діяльності підприємства зливаються в один фінальний показник:

Ліва гілка (ROS) показує майстерність комерційного та виробничого відділів — скільки копійок прибутку генерується з кожної гривні продажів.

Центральна гілка (ТАТ) показує майстерність логістів та менеджерів — як швидко активи проходять повний круг від закупівлі до отримання грошей на рахунок.

Права гілка (ЕМ) показує майстерність фінансового директора — наскільки ризиковано компанія залучає кредити, щоб масштабувати бізнес.



Рис. 1.1 Структурно-логічна архітектура трифакторної моделі Дюпона

*Примітка. Складено автором.

Система збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) є інструментом стратегічного управління, що забезпечує трансформацію місії та стратегії підприємства в систему взаємопов'язаних цілей і ключових показників ефективності. Вона охоплює чотири основні перспективи:

– **Фінанси** – оцінка створення вартості для власників через показники ROE, ROA, EVA та прибутковості.

- Клієнти – оцінка ринкових позицій і рівня задоволеності споживачів за допомогою показників частки ринку та індексу лояльності (NPS).
- Внутрішні бізнес-процеси – оцінка ефективності операційної діяльності через показники якості продукції, тривалості виробничого циклу та рівня витрат.
- Навчання та розвиток – оцінка кадрового потенціалу за показниками плинності кадрів, задоволеності персоналу та інвестицій у навчання.

Таким чином, BSC забезпечує комплексне оцінювання результативності підприємства та узгодження операційної діяльності зі стратегічними цілями.

Для проактивного управління прибутковістю аналітичні моделі інтегрують із сучасними системами стратегічного контролю — Збалансованою системою показників (BSC) та Ключовими показниками ефективності (KPI) [34]. Як зазначають фахівці, «впровадження BSC дозволяє збалансувати фінансові орієнтири прибутковості із випереджаючими нефінансовими індикаторами операційної ефективності та людського капіталу» [35].

Проте успішна практична реалізація систем стратегічного контролю та каскадування KPI на сучасних промислових підприємствах критично залежить від рівня цифровізації їхньої управлінської архітектури. Моніторинг індикаторів рентабельності в режимі реального часу вимагає гнучкої перебудови інформаційних потоків. Обґрунтовуючи інструменти оцінки таких змін, дослідники Л. В. Шитікова, Т. В. Пуліна та О. Ю. Ярошенко доводять, що «впровадження гнучких підходів до трансформації бізнес-процесів із використанням інтегрованих цифрових рішень підвищує точність моніторингу ключових показників, забезпечує високу швидкість реагування на ринкові виклики та оптимізує трансакційні витрати, що безпосередньо відбивається на зростанні операційної ефективності підприємства» [36, с. 145].

Отже, адаптація внутрішніх бізнес-процесів до вимог цифровізації є базовою передумовою для побудови дієвої системи управління рентабельністю. Приклад каскадування цілей рентабельності через систему KPI та BSC наведено у (табл.1.3.)

Таблиця 1.3

**Матриця каскадування стратегічних цілей рентабельності в системі
BSC та KPI підприємства**

Проекція BSC	Стратегічна ціль	Ключовий показник (KPI)	Відповідальний підрозділ
Фінанси	Підвищення рентабельності власного капіталу	Рівень ROE (ge 18%), Зростання ROS на 3%	Фінансова дирекція, Топ-менеджмент
Клієнти	Розширення присутності на ринку та утримання клієнтів	Частка ринку (%), Коефіцієнт утримання клієнтів (CRR)	Департамент маркетингу та збуту
Внутрішні процеси	Зниження собівартості та підвищення якості	Питома матеріаломісткість продукту, Відсоток браку	Виробничий відділ, Технічний директор
Навчання та розвиток	Підвищення продуктивності праці та інновацій	Виробіток на одного працівника, Кількість впроваджених раціоналізаторських пропозицій	HR-департамент, R&D-центр

*Примітка. Складено автором на основі [35].

Таким чином, поєднання традиційних аналітичних моделей (CVP, Дюпон) із сучасними стратегічними інструментами (BSC, KPI) формує цілісний методичний комплекс управління рентабельністю, який дозволяє підприємству підтримувати високу конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 1

У першому розділі дипломної роботи було здійснено комплексне теоретико-методологічне дослідження сутності рентабельності, сформовано систему її класифікаційних індикаторів, визначено особливості їхнього формування у металургійній галузі, а також узагальнено сучасні методичні підходи до управління прибутковістю підприємства. За результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

З'ясовано, що на відміну від абсолютної величини прибутку, яка відображає лише ефект від діяльності, показники рентабельності

характеризують відносну ефективність функціонування суб'єкта господарювання. Вони дозволяють зіставити отриманий фінансовий результат із вартістю використаних ресурсів (капіталу, активів) або обсягом операційного обороту (виручки, собівартості), що робить їх головним інструментом оцінювання інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності бізнесу в ринкових умовах.

Визначено, що механізм формування рентабельності на металургійних підприємствах має унікальний характер через високу капіталомісткість та матеріаломісткість виробництва. Високий рівень операційного важеля робить фінансові результати галузі чутливими до обсягів завантаження потужностей та цін на енергоносії й сировину (кокс, залізорудну сировину). Крім того, жорстка експортна орієнтація вітчизняного ГМК зумовлює пряму залежність показників ROS і ROE від циклічних коливань світового ринку сталі та коливань валютного курсу, що вимагає побудови гнучких захисних механізмів (наприклад, через вертикальну інтеграцію).

Обґрунтовано, що ефективне управління рентабельністю потребує поєднання традиційних та новітніх методичних підходів. Операційний CVP-аналіз та концепція таргет-костингу дозволяють контролювати собівартість ще на етапі проектування продукту. Факторна модель Дюпона забезпечує декомпозицію ROE на операційну, інвестиційну та фінансову складові, унаочнюючи джерела формування доходів для акціонерів. Водночас інтеграція цих моделей із сучасними системами стратегічного контролю (BSC та KPI) дозволяє збалансувати фінансові орієнтири прибутковості з нефінансовими випереджаючими індикаторами (якість процесів, лояльність клієнтів, розвиток персоналу).

Сформований теоретичний базис та узагальнена методика розрахунку показників є методологічною основою для проведення практичного фінансово-економічного аналізу діяльності конкретного підприємства, якому присвячено наступний розділ дипломної роботи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ НА ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

2.1 Загальна організаційна характеристика підприємства

Ефективність системи управління рентабельністю будь-якого промислового підприємства безпосередньо залежить від специфіки його організаційно-правової форми, масштабів діяльності та галузевих особливостей виробничого процесу. ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЗАПОРІЗЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМБІНАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» (скорочена назва — ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ») є одним із найбільших індустріальних конгломератів України та ключовим металургійним активом міжнародної гірничо-металургійної групи компаній «Метінвест». З погляду прийняття стратегічних рішень, продукція підприємства інтегрована у вітчизняний промисловий сектор та орієнтована на глобальні ринки, що вимагає від керівництва високої мобільності в управлінні витратами.

З правової точки зору підприємство функціонує як приватне акціонерне товариство (незважаючи на збереження історичного слова «Публічне» у власній назві), керуючись у своїй діяльності Господарським та Цивільним кодексами України, Законом України «Про акціонерні товариства» та власним Статутом. Статутний капітал товариства сформовано у розмірі 660 920 444,75 грн. Кінцевим бенефіціарним власником підприємства є Ахметов Рінат Леонідович [2]. Основним видом діяльності за КВЕД є 24.10 — Виробництво чавуну, сталі та феросплавів. Окрім цього, для забезпечення безперебійного операційного контролю комбінат володіє ліцензіями на забір та постачання води (КВЕД 36.00), вантажний залізничний транспорт (КВЕД 49.20), оптову торгівлю металами (КВЕД 46.72), а також здійснює інжинірингову й дослідницьку діяльність.

Історичний базис підприємства було закладено у 1929 році в межах програми індустріалізації. Будівництво розпочалося у січні 1931 року, а введення в експлуатацію першої доменної печі відбулося у листопаді 1933 року. У період 1934–1935 рр. виробничі потужності розширилися за рахунок доменних печей №2 і №3, а також мартенівського цеху, що дозволило створити повний металургійний цикл із проектною потужністю понад 1 млн тонн чавуну та сталі на рік. У 1997 році в процесі корпоратизації завод було реорганізовано у відкрите акціонерне товариство, а у 2011 році контроль над підприємством перейшов до Групи Метінвест, що забезпечило залучення інвестицій у модернізацію та екологічні проекти [3].

Управління комбінатом базується на лінійно-функціональній організаційній структурі (рис. 2.1).

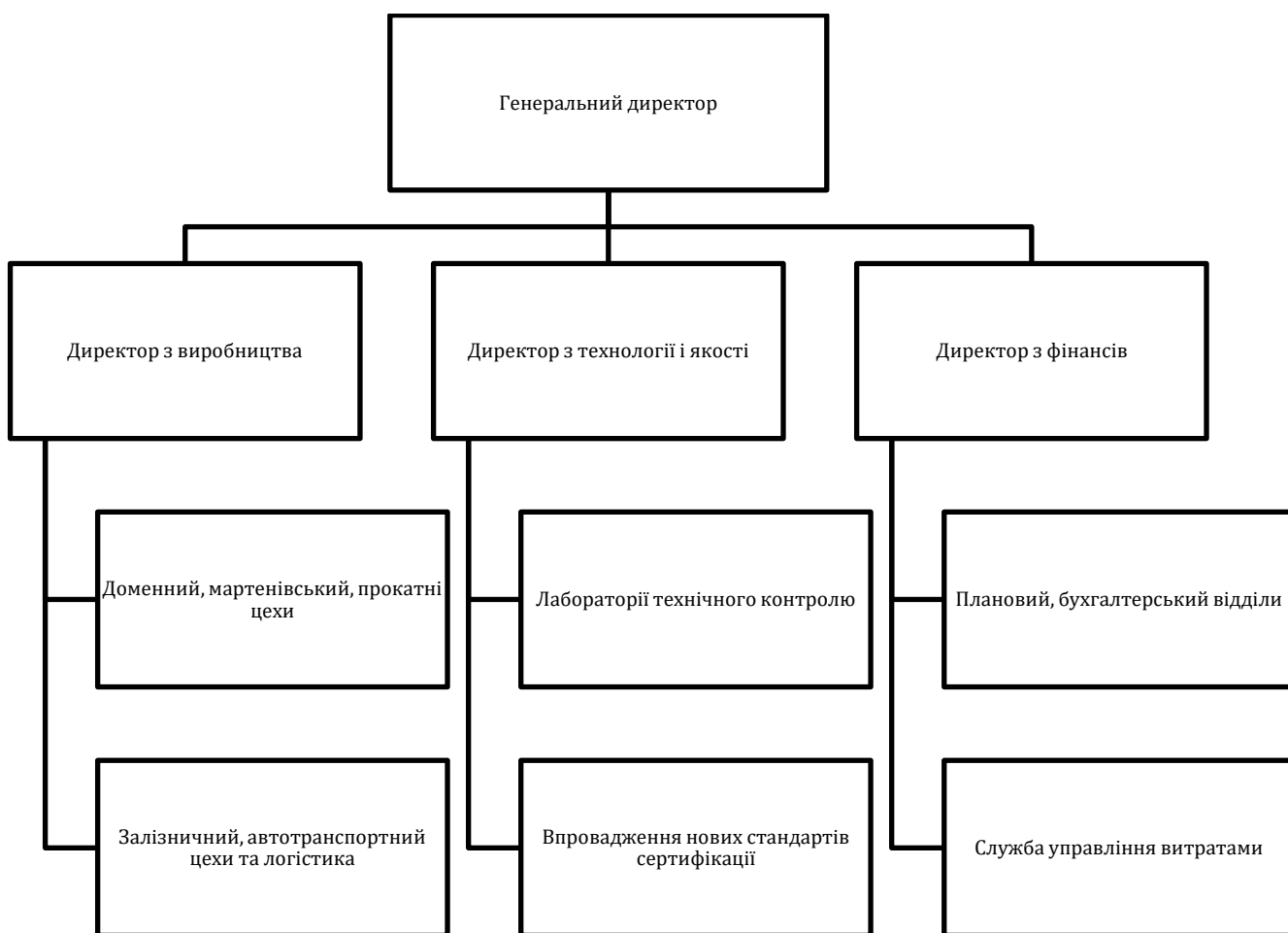


Рис. 2.1 Функціональна схема топ-менеджменту та структури ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

*Примітка. Складено автором на основі даних [1]

Операційне керівництво з січня 2023 року здійснює Генеральний директор Слободянюк Роман Валерійович. Технологічний контур та блок логістики очолює Директор з виробництва Кривцов Андрій Юрійович, систему контролю якості та впровадження технологій — Набока Володимир Вікторович. Стратегічне управління фінансовими потоками та витратами покладено на Директора з фінансів Михайську Наталію Володимирівну [3].

Виробнича структура ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» відображає класичний тип інтегрованого металургійного заводу з повним циклом. Вона охоплює три ключові технологічні переділи:

- Аглодоменне виробництво: цех підготовки сировини, агломераційний цех та доменний цех (виробництво рідкого передільного та чушкового чавуну).
- Сталеплавильне виробництво: мартенівський цех (виробництво сталевих злитків).
- Прокатне виробництво: цех гарячої прокатки (слябінг, листопрокатні стани) та цех холодної прокатки (виробництво холоднокатаного листа, рулонів, гнутих профілів, сталевих стрічки та чорної бляхи).

Товарний асортимент комбінату включає високоякісний гарячекатаний і холоднокатаний рулонний та листовий прокат із вуглецевих і низьколегованих сталей, просічно-витяжні листи, гнуті профілі, товарні сляби та чушковий чавун [1]. Управління збутовою політикою та комерційними ризиками здійснюється через розгалужену дистриб'юторську мережу торгових представництв Групи Метінвест, яка охоплює понад 20 країн (включаючи Німеччину, Італію, Бельгію, Болгарію). Загальна географія експортних поставок комбінату охоплює понад 70 країн світу, зокрема регіони Північної та Латинської Америки, Близького Сходу та Південно-Східної Європи, що вимагає від фінансового менеджменту

постійного моніторингу цінової кон'юнктури та транспортно-логістичних витрат.

Для формування аналітичного базису прийняття управлінських рішень та діагностики ефективності системи планування рентабельності, необхідно оцінити динаміку ключових техніко-економічних показників ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ». Розрахунок ефективності використання наявних ресурсів здійснюється за такими алгоритмами:

А) Продуктивність праці (виробіток на одного працівника, ПП), яка характеризує ефективність використання живого труда:

$$ПП = \left(\frac{Q}{\chi_{\text{сп}}} \right) \quad (2.1)$$

де Q — обсяг доходів (чистого доходу) від реалізації, тис. грн;

$\chi_{\text{сп}}$ — середня кількість працівників, осіб.

Б) Фондовіддача ($\Phi_{\text{в}}$), яка демонструє обсяг отриманого доходу на одну гривню, інвестовану в основні засоби:

$$\Phi_{\text{в}} = \left(\frac{Q}{\text{ОЗ}} \right) \quad (2.2)$$

де ОЗ — середня (або залишкова на кінець року) вартість основних засобів, тис. грн.

В) Фондомісткість ($\Phi_{\text{м}}$), яка є оберненим показником до фондівіддачі та відображає потребу в основних засобах для генерації одиниці доходу:

$$\Phi_{\text{м}} = \left(\frac{\text{ОЗ}}{Q} \right) = \frac{1}{\Phi_{\text{в}}} \quad (2.3)$$

Г) Капіталоозброєність (фондоозброєність праці, K_0), що показує вартість основних фондів, яка припадає на одного робітника:

$$K_o = \left(\frac{03}{q_{\text{сп}}}\right) \quad (2.4)$$

Узагальнені техніко-економічні показники діяльності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» за період 2022–2024 рр, які слугують базою для прийняття поточних управлінських рішень, наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Основні техніко-економічні показники діяльності ПАТ
«ЗАПОРІЖСТАЛЬ» за 2022–2024 рр.**

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення 2024/2022 (+/-)	Темп приросту 2024/2022, %
Доходи від реалізації, тис. грн	55423104	56312805	70307933	+14884829	+26,86
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-4912305	-3650559	880562	+5792867	-117,92 %
Середня вартість основних засобів, тис. грн	21042229	19521603	30692303	+9650074	+45,86
Середня кількість працівників, осіб	9287	8560	8577	-710	-7,65
Продуктивність праці, тис. грн/особу	5967,82	6578,60	8197,26	+2229,45	+37,36
Фондовіддача, грн/грн	2,634	2,885	2,291	-0,343	-13,02
Фондомісткість, грн/грн	0,380	0,347	0,437	+0,057	+14,97
Капіталоозброєність праці, тис. грн/особу	2265,77	2280,56	3578,44	+1312,67	+57,94

*Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності, статистичних даних підприємства та розрахунків [2], [3]

Оцінка даних табл. 2.1 свідчить про суттєві трансформаційні процеси в операційній системі підприємства, що вимагали від менеджменту екстрених антикризових рішень. Доходи від реалізації продукції зросли на 26,86% (+14 884 829 тис. грн), досягнувши у 2024 році 70 307 933 тис. грн. Головним успіхом діючої системи управління фінансовими результатами став вихід із зони хронічної збитковості: якщо у 2022 та 2023 роках через шокову зупинку виробництва та руйнацію логістики планування прибутків було заблоковано, то

за підсумками 2024 року впроваджені управлінські рішення дозволили отримати чистий прибуток у розмірі 880 562 тис. грн.

Динаміка кадрового забезпечення (рис. 2.2) свідчить про жорстку вимушену оптимізацію штатної структури під дією зовнішніх чинників.

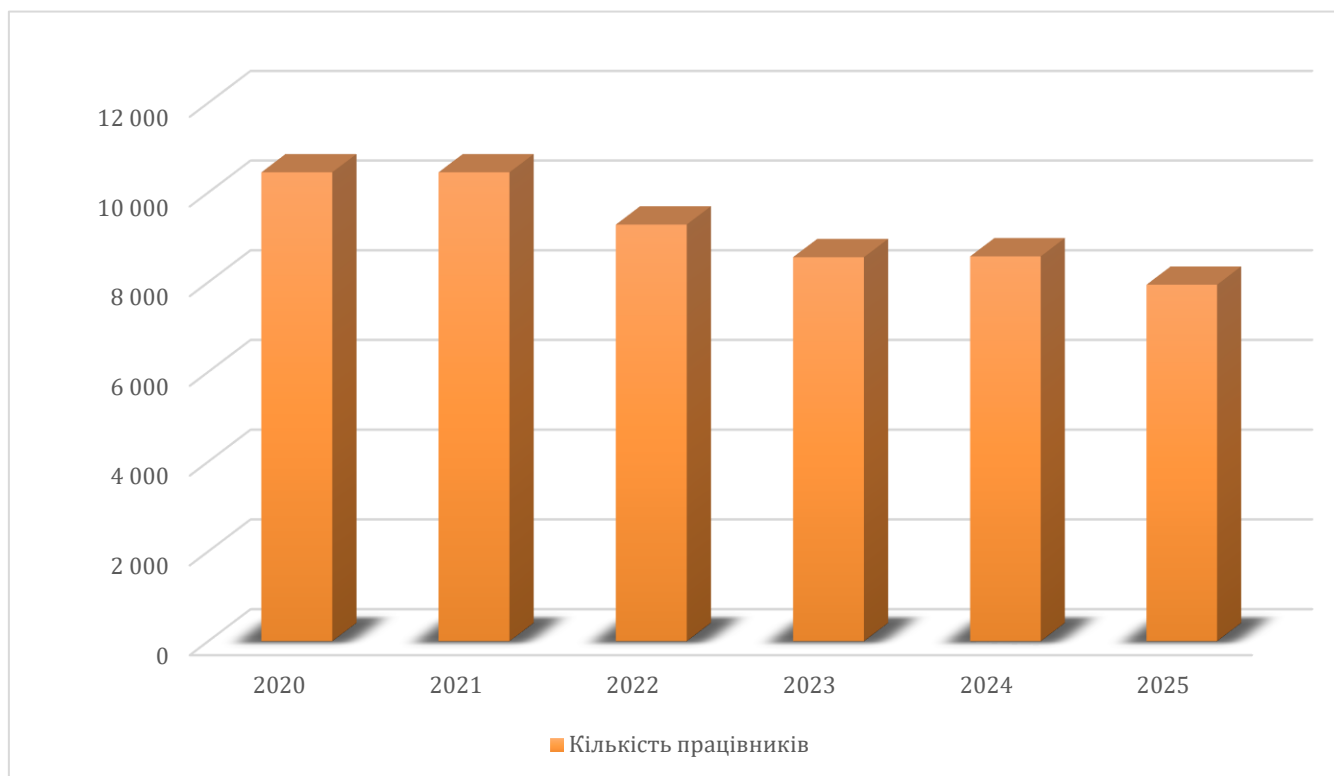


Рис. 2.3 Динаміка середньої кількості працівників ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» у 2020–2025 рр.

*Примітка. Складено автором на основі звітних даних підприємства [2]

У період з 2022 по 2024 рік кількість працівників зменшилася на 7,65% (–710 осіб), а у 2025 році падіння продовжилось до 7 945 осіб. Це зумовлено міграційними процесами, оптимізацією штатної структури з боку топ-менеджменту та мобілізаційними факторами. Попри скорочення штату, продуктивність праці на одного робітника суттєво зросла — на 37,36% (з 5 967,82 тис. грн у 2022 р. до 8 197,26 тис. грн у 2024 р.). З управлінського погляду це сигналізує про різку інтенсифікацію праці та критичне навантаження на наявний персонал, що вимагає від кадрового менеджменту перегляду систем мотивації.

Водночас показники ефективності використання необоротного капіталу демонструють негативну тенденцію, яка ускладнює довгострокове планування. Фондовіддача знизилася на 13,02% (з 2,634 грн до 2,291 грн доходу), а фондомісткість зросла на 14,97%. Менеджменту важливо враховувати, що цей спад зумовлений різким збільшенням балансової вартості основних засобів у 2024 році на 45,86% (+9 650 074 тис. грн). Це зростання є результатом виконання регуляторних вимог щодо обов'язкової індексації та переоцінки майна комбінату в умовах інфляції, а не наслідком реального введення в експлуатацію нових виробничих потужностей. Відповідно, капіталоозброєність праці штучно зросла на 57,94%, випередивши темпи зростання реальної продуктивності праці, що викривлює класичні планові нормативи віддачі капіталу.

Таким чином, проведена загальна організаційно-економічна оцінка техніко-економічних показників засвідчує, що ПАТ «Запоріжсталь» успішно адаптувалося до критичних шоків воєнного періоду, стабілізувало свій фінансовий контур та продемонструвало кардинальний розворот тренду — перехід від хронічної збитковості до формування чистого прибутку у 2024 році. Водночас виявлене падіння реальної фондовіддачі на тлі вимушеної оптимізації чисельності персоналу свідчить про наявність жорстких операційних обмежень воєнного стану та інтенсифікацію використання наявних ресурсів.

Оскільки ключові фінансові результати діяльності комбінату перейшли у позитивну площину, критично важливого значення набуває оцінка не лише абсолютних обсягів прибутку, а й ефективності його генерування відносно наявних ресурсів та джерел їх фінансування. Наступним логічним кроком дослідження, що закладає підґрунтя для моделювання майбутньої прибутковості, є проведення поглибленого структурно-динамічного аналізу майнового потенціалу та джерел формування капіталу підприємства (підпункт 2.2). Це дозволить деталізувати трансформації в архітектурі активів і пасивів Балансу, які безпосередньо визначають рівень ліквідності та виступають головним інструментом для стратегічного планування показників рентабельності комбінату.

2.2 Фінансово-економічний аналіз ПАТ «Запоріжсталь»

Для розробки ефективної стратегії управління рентабельністю недостатньо оперувати лише узагальненими техніко-економічними показниками, необхідно здійснити комплексний аналіз стану його активів та пасивів. Оскільки фінансова стійкість та майбутня рентабельність капіталу безпосередньо залежать від структури розміщення ресурсів та джерел їхнього покриття, оцінка Балансу (Форми № 1) за період 2022–2024 рр. дозволяє менеджменту виявити зони «заморожування» капіталу та скоригувати плани генерування прибутковості.

Методологічне обґрунтування горизонтального (динамічного) аналізу полягає у дослідженні абсолютних та відносних змін обсягів майна та капіталу підприємства протягом визначеного періоду. В умовах воєнного стану цей інструмент є критично важливим для оцінки швидкості та вектора зміни майнового потенціалу компанії після перших операційних шоків.

Для оцінки динаміки активів і пасивів розраховуються такі показники:

А) Абсолютне відхилення (ΔX), яке демонструє зміну конкретної статті порівняно з базовим періодом:

$$\Delta X = X_1 - X_0, \quad (2.5)$$

де X_1 — значення показника у звітному періоді, тис. грн; X_0 — значення показника у базовому періоді, тис. грн.

Б) Темп приросту ($T_{\text{пр}}$), що відображає відносну швидкість зміни показника у відсотках:

$$T_{\text{пр}} = \left(\frac{\Delta X}{X_0} \right) \times 100\%, \quad (2.6)$$

Наприклад, для «Основні засоби» розрахунок абсолютного відхилення та темпу приросту за досліджуваний період (2024 рік порівняно з 2022 роком) має такий вигляд:

$$\Delta X = 30692303 - 21042229 = 9650074 \text{ тис. грн.} \quad (2.7)$$

$$T_{\text{пр}} = \left(\frac{9650074}{21042229} \right) \times 100\% = 0,458605 \times 100\% = 45,86\% \quad (2.8)$$

Результати горизонтального аналізу майнового потенціалу (активів) ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр. узагальнено в (табл. 2.2.)

Таблиця 2.2

Горизонтальний аналіз активів ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр.

Показник активу балансу	2022 рік, тис. грн	2023 рік, тис. грн	2024 рік, тис. грн	Абсолютне відхилення 2024/2022, тис. грн	Темп приросту 2024/2022, %
Основні засоби	21042229	19521603	30692303	+9650074	+45,86
Усього необоротних активів	23241912	21769461	32845095	+9603183	+41,32
Запаси	4193781	5147796	3568105	–625676	–14,92
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	19642455	36717365	41783862	+22141407	+112,72
Гроші та їх еквіваленти	121209	557750	674832	+553623	+456,75
Усього оборотних активів	46796743	55847755	61439292	+14642549	+31,29
БАЛАНС (Усього активів)	70038922	77617483	94284652	+24245730	+34,62

*Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності (Додатки А,Б,В,Г,Д)

Проведені розрахунки свідчать, що активи ПАТ «Запоріжсталь» адаптуються до екстремальних умов воєнного стану: валюта балансу зросла на 34,62% (+24 245 730 тис. грн). Проте фінансовому менеджменту слід звернути увагу на накопичення внутрішніх ризиків ліквідності. Приріст необоротних

активів на 41,32% є результатом бухгалтерської переоцінки через інфляцію, а не капітального будівництва.

Найбільш критичною зоною, що вимагає негайного прийняття управлінських рішень, є понад дворазове зростання дебіторської заборгованості за товари — на +112,72% (+22 141 407 тис. грн). Це прямий результат розриву логістичних ланцюгів: блокування морських портів змусило менеджмент перенаправити експорт залізницею до ЄС, що різко подовжило час доставки продукції та змусило керівництво надавати європейським покупцям триваліші відстрочки платежів. Це призвело до масштабного «вимивання» операційного капіталу комбінату. Натомість зниження обсягу запасів на 14,92% оцінюється позитивно — це результат успішного управлінського рішення щодо розпродажу складських залишків готової продукції, що накопичилися у перші роки великої війни.

Для оцінки мобільності майна підприємства доцільно провести вертикальний (структурний) аналіз активів, який дозволяє визначити питому вагу (U_d) кожної окремої статті у загальній валюті балансу:

$$U_d = \left(\frac{A_i}{\text{Баланс}} \right) \times 100\% \quad (2.9)$$

де A_i — вартість конкретної статті активу, тис. грн.

А) Розрахунок частки у 2022 році (U_{d2022}):

Вартість основних засобів (2022 р.): 21 042 229 тис. грн.

Валюта балансу (2022 р.): 70 038 922 тис. грн.

$$U_{d2022} = \left(\frac{21042229}{70038922} \right) \times 100\% = 0,300436 \times 100\% = 30,04\%, \quad (2.10)$$

Б) Розрахунок частки у 2024 році (U_{d2024}):

Вартість основних засобів (2024 р.): 30 692 303 тис. грн.

Валюта балансу (2024 р.): 94 284 652 тис. грн.

$$U_d = \left(\frac{30692303}{94284652} \right) \times 100\% = 0,325528 \times 100\% = 32,55\% \quad (2.11)$$

В) Розрахунок зміни структури (в процентних пунктах, в.п.):

$$\Delta U_d = U_{d2024} - U_{d2022} = 32,55\% - 30,04\% = 2,51 \text{ в. п.}, \quad (2.12)$$

З погляду фінансового планування, воєнні реалії змушують оцінювати так звану «гнучкість балансу»: спроможність компанії швидко трансформувати активи у грошову форму для розрахунків за критичну сировину (кокс, вугілля) під час спадів виробництва. Динаміку структурних змін активів відображено в табл. 2.2.

Таблиця 2.3

Вертикальний аналіз активів ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр.

Показник активу балансу	Частка 2022 р., %	Частка 2023 р., %	Частка 2024 р., %	Зміна структури 2024/2022, в.п.
Основні засоби	30,04	25,15	32,55	+2,51
Усього необоротних активів	33,18	28,05	34,84	+1,66
Запаси	5,99	6,63	3,78	-2,21
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	28,05	47,31	44,32	+16,27
Гроші та їх еквіваленти	0,17	0,72	0,72	+0,55
Усього оборотних активів	66,82	71,95	65,16	-1,66
БАЛАНС (Усього активів)	100,00	100,00	100,00	X

*Примітка. Складено автором.

Структурний аналіз виявляє суттєві диспропорції в системі управління оборотним капіталом. Для великого металургійного комбінату частка оборотних активів на рівні 65,16% у 2024 році є аномально високою. У мирний час це свідчило б про високу мобільність, але під час війни це ознака кризи ліквідності. Майже половина всього майна комбінату — 44,32% у 2024 році (та рекордні 47,31% у 2023 році) — виявилася заблокованою у дебіторській заборгованості

покупців. Підприємство змушене кредитувати своїх клієнтів в умовах розірваних збутових операцій.

Паралельно із дослідженням майна необхідно проаналізувати динаміку та структуру джерел його формування (пасивів), що дозволить оцінити ризик втрати платоспроможності компанії. Динаміку джерел фінансування ПАТ «Запоріжсталь» наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.4

Горизонтальний аналіз пасивів ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр.

Показник пасиву балансу	2022 рік, тис. грн	2023 рік, тис. грн	2024 рік, тис. грн	Абсолютне відхилення 2024/2022, тис. грн	Темп приросту 2024/2022, %
1	2	3	4	5	6
Капітал у дооцінках	12181501	12180847	22417034	+10235533	+84,03
Усього власний капітал	40371787	36721228	47395770	+7023983	+17,40
Усього довгострокові зобов'язання	1990588	1780289	4777167	+2786579	+139,99
Короткострокові кредити банків	1959213	2193195	1293195	-666018	-33,99
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	24627846	33989963	35759377	+11131531	+45,20
Усього поточні зобов'язання	27676547	39115956	42111715	+14435168	+52,16
БАЛАНС (Усього пасивів)	70038922	77617483	94284652	+24245730	+34,62

*Примітка. Складено автором.

Динаміка пасивів чітко відображає специфіку воєнного фінансування великого бізнесу в Україні. Залучення класичних банківських кредитів під час війни є вкрай складним: обсяг короткострокових кредитів банків скоротився на 33,99%, оскільки фінансові установи намагаються знизити власні ризики в прифронтовому регіоні. Власний капітал комбінату зріс на 17,40%, проте цей ріст має суто облікову, а не грошову природу: капітал у дооцінках підскочив на 84,03% (+10 235 533 тис. грн) через вищезгадану переоцінку вартості промислових активів, що перекрило накопичені збитки минулих років.

Основним реальним управлінським інструментом фінансування операційних потреб комбінату в умовах війни стало свідоме нарощування поточної кредиторської заборгованості за товари — на 45,20% (+11131531 тис. грн). Не маючи підтримки від банківського сектору, фінансовий менеджмент ПАТ «Запоріжсталь» прийняв рішення продовжувати строки оплати своїм постачальникам, підтримуючи діяльність за рахунок масштабного використання безвідсоткових товарних кредитів від партнерів.

Таким чином, у воєнний період структура пасивів ПАТ «Запоріжсталь» трансформувалася в бік збільшення частки комерційного кредитування та переоцінених власних джерел, що свідчить про обмеженість доступу до традиційного банківського фінансування та адаптацію підприємства до роботи в умовах високих ризиків.

Для завершення структурного аналізу фінансової архітектури комбінату та визначення ступеня його фінансової залежності від зовнішніх кредиторів було проведено вертикальний аналіз пасивів. Цей підхід дозволяє абстрагуватися від інфляційних чинників та оцінити динаміку питомої ваги власних і залучених джерел формування майна підприємства. Результати структурно-динамічного аналізу пасивів ПАТ «Запоріжсталь» за період 2022–2024 рр. узагальнено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Вертикальний аналіз пасивів ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр.

Показник пасиву балансу	Частка 2022 р., %	Частка 2023 р., %	Частка 2024 р., %	Зміна структури 2024/2022, в.п.
Капітал у дооцінках	17,39	15,69	23,78	+6,39
Усього власний капітал	57,64	47,31	50,27	-7,37
Усього довгострокові зобов'язання	2,84	2,29	5,07	+2,23
Короткострокові кредити банків	2,80	2,83	1,37	-1,43
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	35,16	43,79	37,93	+2,77
Усього поточні зобов'язання	39,52	50,39	44,66	+5,14
БАЛАНС (Усього пасивів)	100,00	100,00	100,00	X

*Примітка. Складено автором.

Незважаючи на колосальний тиск воєнних факторів, структура пасивів ПАТ «Запоріжсталь» залишається відносно збалансованою. Коефіцієнт автономії (частка власного капіталу) у 2024 році зафіксувався на рівні 50,27%. Це означає, що підприємство утримує стратегічний паритет (половина майна сформована власними силами), що страхує комбінат від втрати операційного контролю з боку зовнішніх фінансових кредиторів, хоча порівняно з 2022 роком частка власного капіталу знизилася на 7,37 в.п.

Частка поточних зобов'язань за три роки зросла з 39,52% до 44,66%. У їхній структурі домінує комерційний борг перед постачальниками — 37,93% від усіх джерел балансу. Фінансова архітектура ПАТ «Запоріжсталь» під час війни фактично спирається на капітал у дооцінках (23,78%) та поточну заборгованість перед постачальниками (37,93%). Мінімальна частка банківських кредитів (1,37%) захищає комбінат від високого відсоткового тиску, але значна залежність від постачальників сировини створює додаткові операційні ризики для керівництва.

Для більш повного та досконалого фінансового аналізу та оцінки фінансової стійкості, рівня автономії та ризикованості структури капіталу ПАТ «Запоріжсталь» в умовах воєнного стану що є базою для контролю фінансових ризиків, розраховано систему аналітичних коефіцієнтів. Динаміку отриманих показників за період 2022–2024 рр. у порівнянні з нормативними критеріями наведено в табл. 2.5.

А) Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) :

$$K_{\text{нез}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Баланс}} \quad (2.13)$$

$$K_{\text{нез}2022} = \frac{40371787}{70038922} = 0,576 \approx 0,58 \quad (2.14)$$

$$K_{\text{нез}2023} = \frac{36721228}{77617483} = 0,473 \approx 0,47 \quad (2.15)$$

$$K_{\text{нез}2024} = \frac{47395770}{94284652} = 0,502 \approx 0,50 \quad (2.16)$$

Б) Коефіцієнт фінансової залежності:

$$K_{\text{зал}} = \frac{\text{Баланс}}{\text{Власний капітал}} = \frac{1}{K_{\text{нез}}} \quad (2.17)$$

$$K_{\text{зал}2022} = \frac{1}{0,576} = 1,74 \quad (2.18)$$

$$K_{\text{зал}2023} = \frac{1}{0,473} = 2,11 \quad (2.19)$$

$$K_{\text{зал}2024} = \frac{1}{0,502} = 1,99 \quad (2.20)$$

В) Коефіцієнт фінансового ризику (плече левириджу):

$$K_{\text{нез}} = \frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}} \text{ або } K_{\text{зал}} - 1 \quad (2.21)$$

$$K_{\text{нез}2022} = 1,74 - 1 = 0,74 \quad (2.22)$$

$$K_{\text{нез}2023} = 2,11 - 1 = 1,11 \quad (2.23)$$

$$K_{\text{нез}2024} = 1,99 - 1 = 0,99 \quad (2.24)$$

Г) Коефіцієнт фінансування:

$$K_{\text{фін}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}} \quad (2.25)$$

$$K_{\text{нез}2022} = \frac{1}{0,74} = 1,35 \quad (2.26)$$

$$K_{\text{нез}2023} = \frac{1}{1,11} = 0,90 \quad (2.27)$$

$$K_{\text{нез}2024} = \frac{1}{0,99} = 1,01 \quad (2.28)$$

Оцінка показників фінансової стійкості ПАТ «Запоріжсталь» свідчить про погіршення структури капіталу у 2023 році та запуск процесів антикризової стабілізації менеджментом у 2024 році. Коефіцієнт фінансової незалежності

(автономії) у 2022 році становив 0,58, що перевищувало нормативне значення ($> 0,5$). У 2023 році через накопичення збитків показник знизився до 0,47, сигналізуючи про небезпечну залежність від позикових джерел. Впроваджені заходи з контролю фінансового контуру дозволили у 2024 році підняти коефіцієнт до межового рівня 0,50, хоча він і залишився на 0,08 в.п. нижчим за базовий період.

Таблиця 2.6

Аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр.

Показник фінансової стійкості	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення 2024/2022 (+/-)	Нормативне значення
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,58	0,47	0,50	-0,08	$> 0,5$
Коефіцієнт фінансової залежності	1,74	2,11	1,99	+0,25	$< 2,0$
Коефіцієнт фінансового ризику (плече левериджу)	0,74	1,11	0,99	+0,25	$< 1,0$
Коефіцієнт фінансування	1,35	0,90	1,01	-0,34	$> 1,0$

*Примітка. Складено автором.

Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового левериджу) збільшився з 0,74 у 2022 році до 0,99 у 2024 році, тобто на 0,25 пункту. У 2023 році показник перевищував нормативне значення та становив 1,11, що свідчило про підвищений рівень фінансового ризику. У 2024 році ситуація покращилася, оскільки коефіцієнт знизився до 0,99 і фактично відповідав нормативу ($< 1,0$). Аналогічно, коефіцієнт фінансування, який у 2023 році падав до незадовільних 0,90, у 2024 році відновився до 1,01, що вказує на досягнення капітального паритету завдяки отриманню чистого прибутку.

Таким чином, аналіз структури активів і пасивів ПАТ «Запоріжсталь» виявив суттєві диспропорції в розміщенні ресурсів, зокрема критичне накопичення дебіторської заборгованості. Оскільки неефективна структура

Балансу безпосередньо стримує прибутковість капіталу, оптимізація майна та джерел його фінансування є головним резервом для планування та підвищення показників рентабельності комбінату в наступних періодах.

2.3 Оцінка показників рентабельності: динаміка та структура

Для ефективного управління рентабельністю підприємства необхідне її оцінювання. Було проведено аналіз рентабельності фінансово-господарської діяльності ПАТ «Запоріжсталь» за трьома базовими методичними підходами: витратним, ресурсним та доходним. Джерелами інформації для розрахунків виступили Баланс та Звіт про фінансові результати підприємства.

У табл. 2.7 наведено показники рентабельності, розраховані за витратним підходом, який є головним інструментом контролю операційної ефективності та оцінки окупності витрат. В основі цього підходу лежить співвідношення відповідного виду прибутку до витрат підприємства, що дозволяє оцінити рівень окупності понесених витрат та ефективність їх використання.

А) Рентабельність продукції (робіт, послуг);

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізації}} \times 100\% \quad (2.29)$$

$$\text{Рентабельність продукції}_{2022} = \frac{115248}{46801073} \times 100\% = 0,25\% \quad (2.30)$$

$$\text{Рентабельність продукції}_{2023} = \frac{1489015}{54906022} \times 100\% = 2,71\% \quad (2.31)$$

$$\text{Рентабельність продукції}_{2024} = \frac{4943702}{64364231} \times 100\% = 7,56\% \quad (2.32)$$

Б) Рентабельність операційної діяльності;

$$\text{Рентабельність операційної діяльності} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Операційні витрати}} \times 100\%, \quad (2.33)$$

$$\text{Рентабельність продукції}_{2022} = \frac{-4197948}{49800465} \times 100\% = -8,43\%, \quad (2.34)$$

$$\text{Рентабельність продукції}_{2023} = \frac{-1625960}{60304003} \times 100\% = -2,70\%, \quad (2.35)$$

$$\text{Рентабельність продукції}_{2024} = \frac{2541411}{69779595} \times 100\% = 3,64\%, \quad (2.36)$$

В) Рентабельність за прибутком до оподаткування;

$$\text{Рентабельність до оподаткування} = \frac{\text{Прибуток (збиток) до оподаткування}}{\text{Сукупні витрати}} \times 100\%, \quad (2.37)$$

$$\text{Рентабельність до оподаткування}_{2022} = \frac{-5776756}{54064129} \times 100\% = -10,69\%, \quad (2.38)$$

$$\text{Рентабельність до оподаткування}_{2023} = \frac{-3987397}{65417934} \times 100\% = -6,10\%, \quad (2.39)$$

$$\text{Рентабельність до оподаткування}_{2024} = \frac{1088351}{71110301} \times 100\% = 1,53\%, \quad (2.40)$$

Г) Рентабельність господарської діяльності.

За класичною витратною методикою оцінки господарської діяльності в цілому, цей показник демонструє кінцеву ефективність усіх витрат підприємства на основі Чистого прибутку.

$$\text{Рентабельність господарської діяльності} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Сукупні витрати}} \times 100\%, \quad (2.41)$$

$$\text{Рентабельність господарської діяльності}_{2022} = \frac{-4864685}{54064129} \times 100\% = -9,00\%, \quad (2.42)$$

$$\text{Рентабельність господарської діяльності}_{2023} = \frac{-3654990}{65417934} \times 100\% = -5,59\%, \quad (2.43)$$

$$\text{Рентабельність господарської діяльності}_{2024} = \frac{880562}{71110301} \times 100\% = 1,24\%, \quad (2.44)$$

Аналіз витратних показників рентабельності ПАТ «Запоріжсталь» за період 2022–2024 років свідчить про успішне подолання глибокої кризи операційної ефективності комбінату.

Таблиця 2.7

**Показники рентабельності ПАТ «Запоріжсталь», в основі розрахунку
яких покладений витратний підхід**

Показник рентабельності (витратний підхід)	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Динаміка 2024/2022 (+/-), в.п.
Рентабельність продукції (робіт, послуг)	0,25%	2,71%	7,56%	+7,31
Рентабельність операційної діяльності	-8,43%	-2,70%	3,64%	+12,07
Рентабельність за прибутком до оподаткування	-10,69%	-6,10%	1,53%	+12,22
Рентабельність господарської діяльності	-9,00%	-5,59%	1,24%	+10,24

*Примітка. Складено автором.

Найбільш значущим для оцінки ефективності прийняття управлінських рішень є вихід у позитивну площину рентабельності операційної діяльності: з - 8,43% у 2022 році до +3,64% у 2024 році (загальний приріст склав 12,07 в.п.). Це підтверджує, що антикризові заходи топ-менеджменту щодо оптимізації витрат на технологічні переділи принесли позитивні результати.

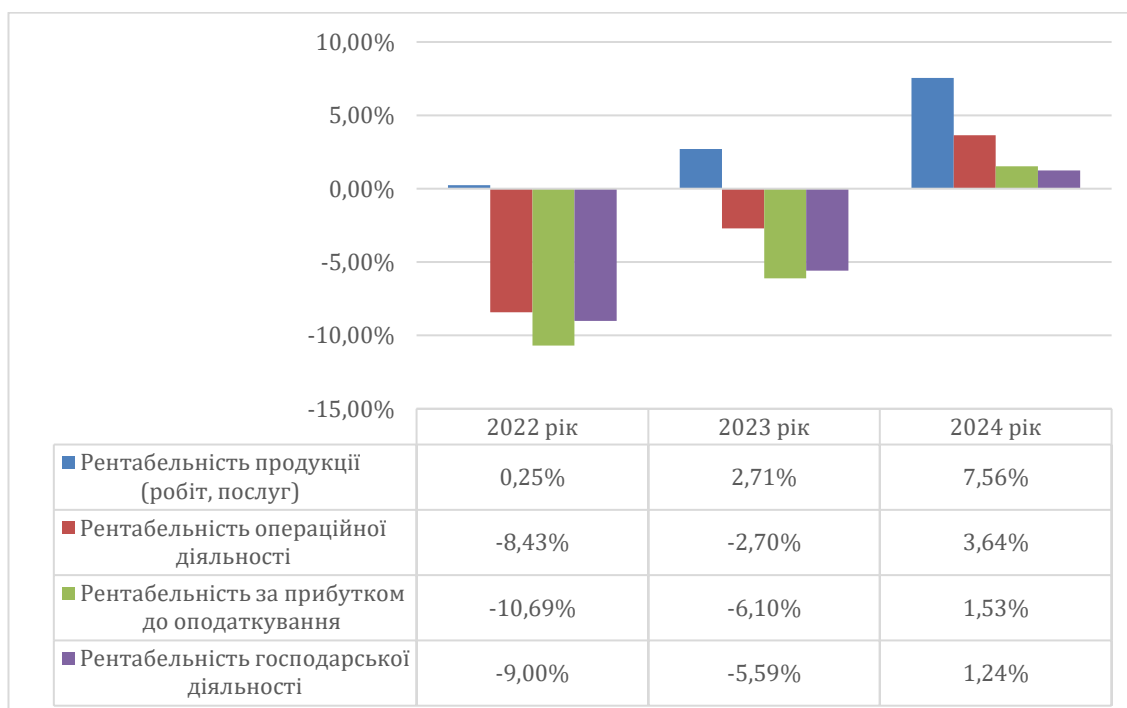


Рис. 2.4 Динаміка показників рентабельності ПАТ «Запоріжсталь», в основі розрахунку яких покладений витратний підхід

Рентабельність господарської діяльності зросла з -9,00% у 2022 році до 1,24% у 2024 році (на 10,24 в.п.), що свідчить про відновлення загальної здатності підприємства окупати сукупні витрати за рахунок отриманого чистого прибутку.

Для оцінки ефективності використання ресурсів ПАТ «Запоріжсталь» проведено розрахунок показників рентабельності за ресурсним підходом. Цей підхід базується на співвідношенні чистого прибутку до вартості активів або окремих видів капіталу підприємства та дозволяє визначити рівень віддачі від використання наявних ресурсів. Результати розрахунків за 2022–2024 рр. наведено в табл. 2.8.

У наступних формулах (2.44–2.67) представлено систематизовані алгоритми розрахунку основних коефіцієнтів рентабельності підприємства. Кожна формула побудована з урахуванням чинної структури фінансової звітності України та містить конкретні коди рядків Звіту про фінансові результати (форма № 2) та Звіту про фінансовий стан (форма № 1). Використання офіційних рядків фінансової звітності забезпечує методологічну коректність, порівнянність результатів у динаміці та можливість їх незалежної перевірки зовнішніми користувачами.

А) Рентабельність майна підприємства (активів) (далі ROA)

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Вартість майна підприємства (активи)}} \times 100\% \quad (2.45)$$

$$ROA_{2022} = \frac{-4864685}{70038922} \times 100\% = -6,95\% \quad (2.46)$$

$$ROA_{2023} = \frac{-3654990}{77617483} \times 100\% = -4,71\% \quad (2.47)$$

$$ROA_{2024} = \frac{880562}{94284652} \times 100\% = 0,93\% \quad (2.48)$$

Б) Рентабельність власного капіталу (ROE)

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Сума власного капіталу}} \times 100\% \quad (2.49)$$

$$ROE_{2022} = \frac{-4864685}{40371787} \times 100\% = -12,05\% \quad (2.50)$$

$$ROE_{2023} = \frac{-3654990}{36721228} \times 100\% = -9,95\% \quad (2.51)$$

$$ROE_{2024} = \frac{880562}{47395770} \times 100\% = 1,86\% \quad (2.52)$$

В) Рентабельність залученого (позикового) капіталу (ROLC)

$$ROLC = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Сума позикового капіталу}} \times 100\% \quad (2.53)$$

$$ROLC_{2022} = \frac{-4864685}{28867125} \times 100\% = -16,85\% \quad (2.54)$$

$$ROLC_{2023} = \frac{-3654990}{40896245} \times 100\% = -8,94\% \quad (2.55)$$

$$ROLC_{2024} = \frac{880562}{46888882} \times 100\% = 1,88\% \quad (2.56)$$

Г) Рентабельність перманентного капіталу (ROCE)

$$ROCE = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Сума позикового капіталу}} \times 100\% \quad (2.57)$$

$$ROCE_{2022} = \frac{-4864685}{41562365} \times 100\% = -11,70\% \quad (2.58)$$

$$ROCE_{2023} = \frac{-3654990}{38501517} \times 100\% = -9,49\% \quad (2.59)$$

$$ROCE_{2024} = \frac{880562}{52172937} \times 100\% = 1,69\% \quad (2.60)$$

Г) Рентабельність необоротних активів (RONA)

$$RONA = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Сума необоротних активів}} \times 100\% \quad (2.61)$$

$$RONA_{2022} = \frac{-4864685}{23241912} \times 100\% = -20,93\% \quad (2.62)$$

$$RONA_{2023} = \frac{-3654990}{21769461} \times 100\% = -16,79\% \quad (2.63)$$

$$RONA_{2024} = \frac{880562}{32845095} \times 100\% = 2,68\% \quad (2.64)$$

Д) Рентабельність оборотних активів (RCA)

$$RCA = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Сума оборотних активів та ВМП}} \times 100\% \quad (2.65)$$

$$RCA_{2022} = \frac{-4864685}{47328067} \times 100\% = -10,28\% \quad (2.66)$$

$$RCA_{2023} = \frac{-3654990}{56613564} \times 100\% = -6,46\% \quad (2.67)$$

$$RCA_{2024} = \frac{880562}{62583534} \times 100\% = 1,41\% \quad (2.68)$$

Ресурсний аналіз підтверджує переломний характер 2024 року, коли всі ключові індикатори ефективності використання капіталу вийшли з від'ємної зони. Рентабельність активів (ROA) зросла до 0,93%, а рентабельність власного капіталу (ROE) зафіксувалася на рівні 1,86% проти глибокого падіння до -12,05% у 2022 році.

У 2022–2023 рр. ПАТ «Запоріжсталь» працювало збитково, про що свідчать від'ємні значення більшості показників рентабельності. Водночас у 2024 році підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 880,6 млн грн, тоді як у 2022 році чистий збиток становив 4,86 млрд грн. У результаті абсолютне покращення фінансового результату склало 5,75 млрд грн.

Проте з погляду фінансового планування, поточний рівень віддачі власного капіталу (1,86%) є недостатнім і не покриває навіть рівень інфляції, що вказує на низьку інвестиційну привабливість поточної моделі розвитку комбінату. Головною причиною стриманого зростання показників ROA та ROE є виявлене раніше «заморожування» оборотних активів у дебіторській заборгованості та штучне збільшення вартості майна через індексацію основних засобів. Отриманий чистий прибуток розподіляється на значно роздуту базу активів, що знижує показники фінансової віддачі.

Таблиця 2.8

**Показники рентабельності ПАТ «Запоріжсталь», в основі розрахунку
яких покладений ресурсний підхід**

Найменування показника	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютна зміна 2024/2022 (+/-)
1	2	3	4	5
Чистий прибуток (збиток), грн	-4864685	-3654990	880562	+5745247
Вартість майна підприємства (активи), грн	70038922	77617483	94284652	+24245730
Рентабельність підприємства (активів), %	-6,95	-4,71	0,93	+7,88
Сума власного капіталу, грн	40371787	36721228	47395770	+7023983
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	-12,05	-9,95	1,86	+13,91
Сума позикового капіталу, грн	28867125	40896245	46888882	+18021757
Рентабельність залученого (позикового) капіталу, %	-16,85	-8,94	1,88	+18,73
Сума постійного капіталу, грн	41562365	38501517	52172937	+10610572
Рентабельність постійного капіталу, %	-11,70	-9,49	1,69	+13,39
Сума необоротних активів	23241912	21769461	32845095	+9603183
Рентабельність необоротних активів	-20,93	-16,79	2,68	+23,61
Сума оборотних активів та витрат майбутніх періодів	47328067	56613564	62583534	+15255467
Рентабельність оборотних активів	-10,28	-6,46	1,41	+11,69

*Примітка. Складено автором.

Рис. 2.5 свідчить про суттєве покращення ефективності використання ресурсів ПАТ «Запоріжсталь» у 2022–2024 роках. Якщо у 2022 та 2023 роках усі показники рентабельності мали від’ємні значення через збиткову діяльність підприємства, то у 2024 році вони перейшли у додатну площину.

Рентабельність активів (ROA) зросла з -6,95% до 0,93%, рентабельність власного капіталу (ROE) – з -12,05% до 1,86%, а рентабельність залученого капіталу – з -16,85% до 1,88%. Найбільше зростання зафіксовано за рентабельністю необоротних активів, яка збільшилася з -20,93% до 2,68%, що свідчить про підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємства.

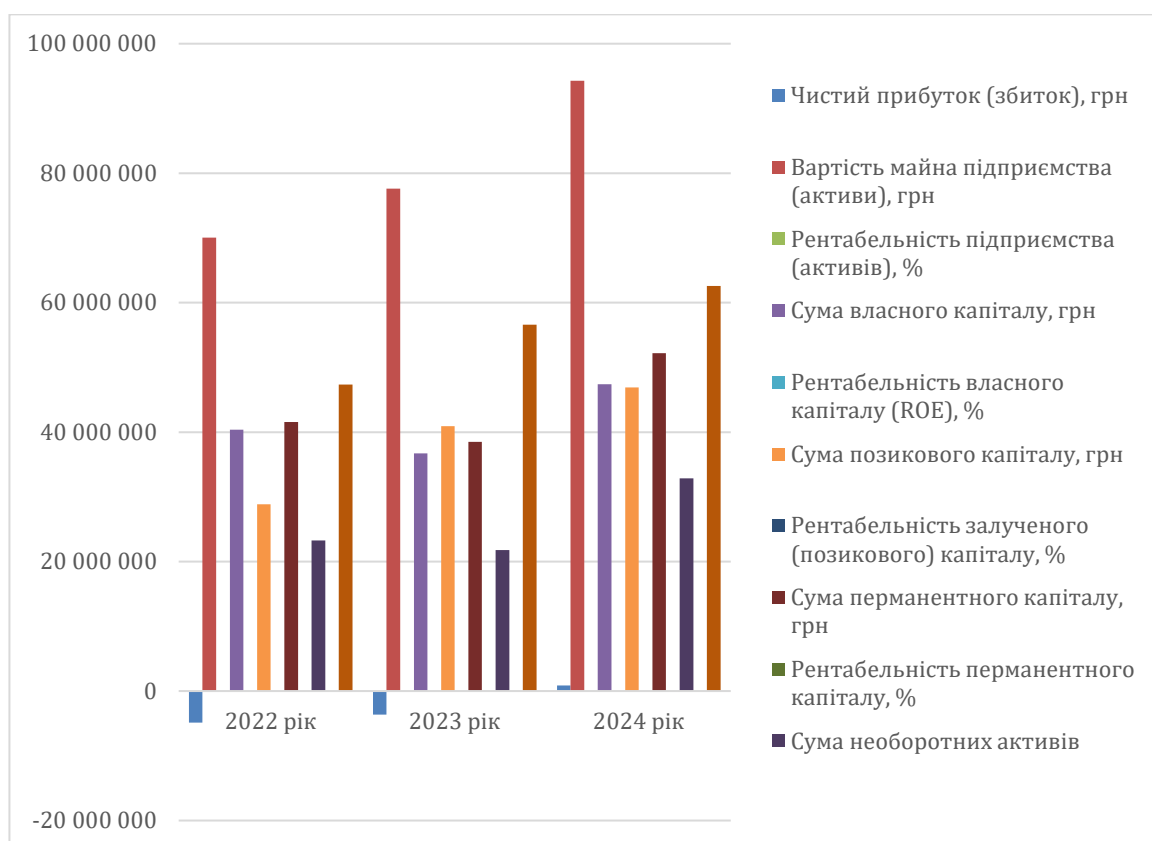


Рис. 2.5 Динаміка показників рентабельності ПАТ «Запоріжсталь», в основі розрахунку яких покладений ресурсний підхід

Загалом динаміка показників підтверджує вихід ПАТ «Запоріжсталь» зі збиткового стану та відновлення прибутковості використання активів і капіталу у 2024 році.

Для оцінки ефективності реалізації продукції та здатності підприємства генерувати прибуток від отриманих доходів проведено розрахунок показників рентабельності за дохідним підходом. Даний підхід базується на співвідношенні різних видів прибутку до обсягу доходу (виручки) підприємства та дозволяє визначити частку прибутку, що припадає на кожну гривню отриманого доходу.

Аналіз показників рентабельності за дохідним підходом дає можливість оцінити ефективність цінової політики, рівень витратомісткості діяльності та результативність операційної діяльності підприємства. Нижче наведено

алгоритми та результати розрахунку основних показників за дохідним підходом для ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 рр.,

1. Валова рентабельність продажу продукції (робіт, послуг) GPM

Показує відсоток валового прибутку у кожній гривні чистого доходу від реалізації.

$$GPM = \frac{\text{Валовий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \times 100\% , \quad (2.69)$$

$$GPM_{2022} = \frac{115248}{46916321} \times 100\% = 0,25\% , \quad (2.70)$$

$$GPM_{2023} = \frac{1489015}{56395037} \times 100\% = 2,64\% , \quad (2.71)$$

$$GPM_{2024} = \frac{4943702}{70307933} \times 100\% = 7,03\% , \quad (2.72)$$

2. Чиста рентабельність продажу продукції (робіт, послуг) ROS

Показує кінцеву ефективність реалізації після покриття абсолютно всіх витрат (включаючи фінансові та податки).

$$ROS = \frac{\text{Валовий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \times 100\% , \quad (2.73)$$

$$ROS_{2022} = \frac{-4864685}{46916321} \times 100\% = -10,37\% , \quad (2.74)$$

$$ROS_{2023} = \frac{-3654990}{56395037} \times 100\% = -6,48\% , \quad (2.75)$$

$$ROS_{2024} = \frac{880562}{70307933} \times 100\% = 1,25\% , \quad (2.76)$$

3. Сума операційних доходів

Для розрахунку рентабельності операційного доходу спочатку визначимо його загальну базу. Вона складається з основного доходу від продажів та інших операційних надходжень.

$$\begin{aligned} \text{Сума операційних доходів} = & \text{Чистий дохід від реалізації} + \\ & \text{Інше операційні доходи} , \end{aligned}$$

(2.77)

$$\text{Сума операційних доходів}_{2022} = 46916321 + 1351564 = 48267885 \text{ тис. грн.} \quad (2.78)$$

$$\text{Сума операційних доходів}_{2023} = 56395037 + 1057385 = 57452422 \text{ тис. грн.} \quad (2.79)$$

$$\begin{aligned} \text{Сума операційних доходів}_{2024} &= 70307933 + 1504031 + 1504031 \\ &= 71811964 \text{ тис. грн.} \end{aligned} \quad (2.80)$$

4. Рентабельність доходу від операційної діяльності ОРМ

Показує ефективність безпосередньо операційного (виробничо-збутового) контуру підприємства.

$$\text{ОРМ} = \frac{\text{Прибуток (збиток) від операційної діяльності}}{\text{Загальні операційні доходи}} \times 100\%, \quad (2.81)$$

$$\text{ОРМ}_{2022} = \frac{-4197948}{48267885} \times 100\% = -8,70\%, \quad (2.82)$$

$$\text{ОРМ}_{2023} = \frac{-1625960}{57452422} \times 100\% = -2,83\%, \quad (2.83)$$

$$\text{ОРМ}_{2024} = \frac{2033102}{71811964} \times 100\% = 2,83\%, \quad (2.84)$$

Узагальнені результати розрахунків для ПАТ «Запоріжсталь» за дохідним підходом зведено в таблицю 2.9.

Аналіз показників рентабельності за дохідним підходом свідчить про суттєве покращення результативності діяльності ПАТ «Запоріжсталь» протягом 2022–2024 рр. Незважаючи на складні умови функціонування підприємства у попередні роки, у 2024 році спостерігається відновлення прибутковості та зростання ефективності використання доходів.

Чистий дохід від реалізації продукції за досліджуваний період зріс з 46 916 321 тис. грн у 2022 році до 70 307 933 тис. грн у 2024 році, що на 23 391 612 тис. грн, або майже на 50 %, більше. Одночасно валовий прибуток збільшився з

115 248 тис. грн до 4 943 702 тис. грн, тобто на 4 828 454 тис. грн. Це свідчить про випереджаюче зростання прибутку порівняно з витратами на виробництво реалізованої продукції.

Таблиця 2.9

**Показники рентабельності ПАТ «Запоріжсталь», в основі розрахунку
яких покладений доходний підхід**

Найменування показника	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютна зміна 2024/2022 (+/-)
Чистий дохід від реалізації продукції (виручка), тис. грн.	46916321	56395037	70307933	+23391612
Валовий прибуток, тис. грн	115248	1489015	4943702	+4828454
Валова рентабельність продажу, %	0,25	2,64	7,03	+6,78
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-4864685	-3654990	880562	+5745247
Чиста рентабельність продажу, %	-10,37	-6,48	1,25	+11,62
Операційні доходи (разом), тис. грн	48267885	57452422	71811964	+23544079
Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн	-4197948	-1625960	2033102	+6231050
Рентабельність операційного доходу, %	-8,70	-2,83	2,83	+11,53

*Примітка. Складено автором.

Валова рентабельність продажу зросла з 0,25 % у 2022 році до 7,03 % у 2024 році, що становить приріст на 6,78 в.п. Отримані результати свідчать про значне підвищення ефективності основної виробничої діяльності та покращення співвідношення між виручкою і собівартістю реалізованої продукції.

Чиста рентабельність продажу у 2022 та 2023 роках мала від'ємні значення (-10,37 % та -6,48 % відповідно), що було наслідком отримання чистих збитків. У 2024 році показник набув позитивного значення і становив 1,25 %. Загальне

покращення склало 11,62 в.п., що свідчить про відновлення прибутковості підприємства та здатність отримувати чистий прибуток від реалізації продукції.

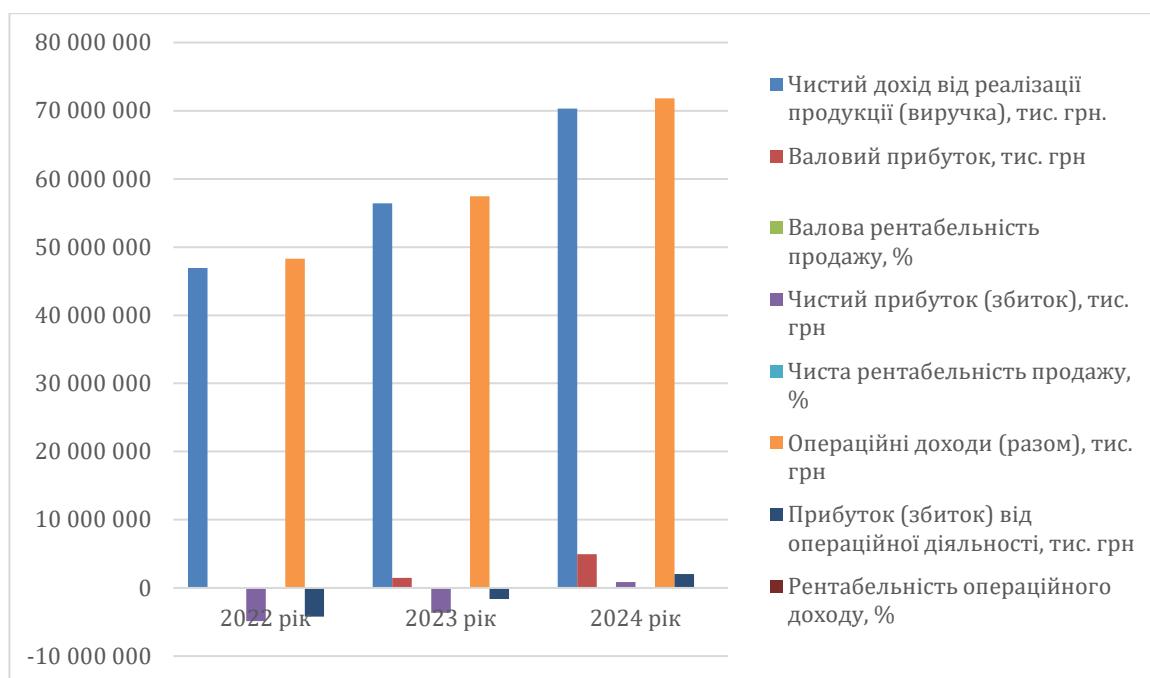


Рис. 2.6 Динаміка показників рентабельності ПАТ «Запоріжсталь», в основі розрахунку яких покладений доходний підхід

*Примітка. Складено автором

Операційні доходи підприємства збільшилися з 48 267 885 тис. грн у 2022 році до 71 811 964 тис. грн у 2024 році, тобто на 23 544 079 тис. грн. При цьому результат від операційної діяльності змінився зі збитку в розмірі 4 197 948 тис. грн у 2022 році до операційного прибутку в сумі 2 033 102 тис. грн у 2024 році. Це забезпечило зростання рентабельності операційного доходу з -8,70 % до 2,83 %, або на 11,53 в.п.

Таким чином, усі показники рентабельності за дохідним підходом демонструють позитивну динаміку. Перехід від збиткової діяльності до прибуткової, зростання валової, чистої та операційної рентабельності свідчать про підвищення ефективності управління доходами та витратами ПАТ «Запоріжсталь», а також про покращення його фінансових результатів у 2024 році порівняно з 2022 роком.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дипломної роботи проведено комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 роки, що дозволило оцінити зміни в майновому стані, структурі капіталу та рівні рентабельності підприємства в умовах воєнного часу. Загальна організаційно-економічна характеристика комбінату підтвердила його позицію як одного з провідних металургійних підприємств України з повним виробничим циклом. Аналіз динаміки основних техніко-економічних показників продемонстрував адаптивність підприємства до воєнних шоків, що виразилося у зростанні чистого доходу від реалізації продукції на 26,86% — до 70 307 933 тис. грн у 2024 році, а також у подоланні збитковості попередніх періодів завдяки отриманню чистого прибутку в обсязі 880 562 тис. грн.

За досліджуваний період відбулося помітне скорочення кадрового потенціалу підприємства: середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 7,65% порівняно з 2022 роком, а у 2025 році знизилася до 7 945 осіб через вплив міграції, мобілізації та внутрішньої оптимізації штату. Водночас продуктивність праці на одного працівника зросла на 37,36%, що свідчить про значну інтенсифікацію використання трудових ресурсів. Разом з тим, показники ефективності використання основних засобів погіршилися: фондівдача зменшилася на 13,02%, а фондомісткість зросла на 14,97%. Таку динаміку пояснюється не стільки реальним зниженням ефективності, скільки суттєвим збільшенням балансової вартості необоротних активів на 45,86% внаслідок обов'язкової індексації та переоцінки майна в умовах високої інфляції воєнного періоду.

Горизонтальний і вертикальний аналіз майнового стану підприємства виявив суттєві диспропорції в структурі активів. Валюта балансу зросла на 34,62%, проте це зростання супроводжувалося різким збільшенням дебіторської заборгованості за продукцію, роботи та послуги — на 112,72%, що у 2024 році

склало 41 783 862 тис. грн і становило 44,32% від загальної вартості активів. Таке накопичення пов'язане з блокуванням морських портів і вимушеною переорієнтацією логістики на західні кордони, що значно подовжило операційний цикл і «заморозило» значну частину оборотного капіталу. Позитивним фактором стало зменшення запасів на 14,92%, що вказує на покращення управління складськими залишками. Однак частка грошових коштів на рівні лише 0,72% підтверджує наявність прихованих проблем з ліквідністю та обмеженість вільних фінансових ресурсів.

Аналіз структури джерел фінансування показав формування особливого «воєнного» профілю капіталу ПАТ «Запоріжсталь». Через високі ризики прифронтової зони доступ до банківського кредитування був обмеженим, що призвело до скорочення короткострокових кредитів банків на 33,99%. Основним джерелом фінансування поточної діяльності стало зростання кредиторської заборгованості за товари та послуги на 45,20%, тобто підприємство активно використовувало безвідсоткове товарне кредитування від постачальників. Незважаючи на це, підприємство зберегло відносну фінансову стійкість: коефіцієнт автономії у 2024 році становив 0,50, що відповідає нормативному значенню, а плече фінансового левериджу зафіксувалося на рівні 0,99, демонструючи відносну рівновагу між власним і залученим капіталом.

Оцінка рентабельності за витратним підходом зафіксувала кардинальне покращення фінансових результатів діяльності комбінату. Рентабельність продукції зросла з 0,25% у 2022 році до 7,56% у 2024 році. Паралельно, проведений аналіз за дохідним підходом підтвердив відновлення здатності генерувати прибуток з операційного виторгу: валова рентабельність продажів (GPM) досягла 7,03% у 2024 році (проти мізерних 0,25% у 2022 році). Ефективність всього операційного контуру (OPM) покращилася на 11,53 в.п. та перетнула позитивну межу, склавши 2,83%. Кінцева ефективність продажів за показником ROS вийшла зі збиткових -10,37% у 2022 році на позитивний рівень 1,25% у 2024 році, що свідчить про дієвість оптимізації витратомісткості виробництва.

Розрахунок ресурсних показників рентабельності остаточно підтвердив вихід підприємства з кризового стану. Рентабельність активів (ROA) досягла 0,93%, рентабельність власного капіталу (ROE) — 1,86%, а рентабельність оборотних активів зросла з -10,28% у 2022 році до 1,41% у 2024 році. Позитивних значень також набули рентабельність залученого (1,88%), перманентного (1,69%) та необоротного капіталу (2,68%). Водночас відносно низький рівень цих показників свідчить про те, що потужний майновий комплекс комбінату через зовнішні обмеження (логістика, безпека, ринки збуту) працює ще не на повну потужність, що потребує пошуку додаткових внутрішніх резервів підвищення ефективності, які будуть детально обґрунтовані в наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

3.1 Загальні рекомендації щодо підвищення ефективності управління рентабельністю ПАТ «Запоріжсталь»

Розробка та обґрунтування стратегічних напрямів підвищення прибутковості ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» у сучасних умовах господарювання вимагає врахування як глибоких внутрішніх деструктивних чинників, виявлених у ході фінансово-економічного аналізу, так і безпрецедентних зовнішніх викликів. Системне обмеження традиційних логістичних маршрутів через глибоководні чорноморські порти України, близькість комбінату до лінії фронту, дефіцит та волатильність вартості енергетичних ресурсів, а також жорстка конкуренція на європейському ринку чорних металів зумовлюють необхідність відмови від екстенсивних моделей управління. Пріоритетом для менеджменту підприємства стає інтенсифікація операційної діяльності, що передбачає мобілізацію прихованих внутрішніх резервів, диверсифікацію ринків збуту та жорстку оптимізацію витратної частини балансу.

Для формування цілісної стратегії трансформації системи управління фінансовими результатами ПАТ «Запоріжсталь» автором було застосовано матричний метод розподіл резервів зростання рентабельності. Комплексний підхід до реструктуризації системи управління фінансовими результатами ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» дозволив сформувати трирівневий проєктний комплекс, складові якого мають взаємодоповнюючий синергетичний характер:

- маркетингово-технологічний вектор (управління структурою асортименту та маржинальним доходом);

- транспортно-логістичний вектор (мінімізація трансакційних та інфраструктурних витрат);
- фінансово-розрахунковий вектор (оптимізація оборотного капіталу та ліквідація касових розривів).

Взаємозв'язок та цільова спрямованість розроблених проєктів відображені в архітектурі комплексної програми підвищення рентабельності (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Архітектура проєктного комплексу підвищення рентабельності ПАТ «Запоріжсталь»

Назва проєкту (вектор)	Ключові операційні заходи	Об'єкт впливу в структурі рентабельності	Очікуваний фінансовий ефект
Маркетингово-технологічний	Модернізація ЦХП, освоєння сталей HC260LA та DC04, збільшення частки ХК прокату на +8%	Валовий прибуток, Валова рентабельність (GPM), ціна реалізації 1 тонни	Зростання середньої ціни тонни продукції на 80–120 євро (у преміум-сегменті)
Транспортно-логістичний	Форвардні контракти з PKP Cargo/CFR Marfa, диверсифікація через Ізмаїл/Рені	Собівартість реалізації, Операційний прибуток (OPM)	Зниження логістичних витрат на 12–15 USD на тонні, фіксація тарифів
Фінансово-розрахунковий	Регламент «2/10 net 30», скоринг дебіторів, безвідкличні акредитиви	Чистий прибуток (ROS), Рентабельність капіталу (ROE, ROA)	Скорочення дебіторської заборгованості, ліквідація витрат на овердрафти

*Примітка. Складено автором.

Першим вектором виступає маркетингово-технологічний проєкт, спрямований на реструктуризацію товарного портфеля комбінату. Суть даного заходу полягає у цілеспрямованому зниженні частки реалізації гарячекатаних напівфабрикатів із низькою доданою вартістю та нарощуванні обсягів виробництва високомаржинальної продукції, зокрема холоднокатаного листового прокату, оцинкованого прокату та гнутих профілів.

Реалізація цього заходу базується на технологічній модернізації ліній фінішної обробки металу та переорієнтації маркетингової політики на

задоволення попиту європейських будівельних і машинобудівних компаній, які демонструють стабільний попит на преміальні сегменти плоского прокату. Перехід на випуск продукції з вищим ступенем переробки дозволяє комбінату не лише збільшити середню ціну реалізації однієї тонни металопродукції, а й суттєво послабити залежність від кон'юнктурних коливань на світових ринках базової сировини (чавуну та слябів).

В рамках практичної реалізації маркетинго-технологічного проєкту першочергова увага приділяється оптимізації роботи цеху холодної прокатки (ЦХП). Модернізація систем автоматичного регулювання товщини смуги та впровадження нових режимів термічної обробки дозволяють комбінату освоїти випуск високоміцних марок сталі автомобільного призначення та конструкційного прокату підвищеної точності для європейських замовників. Наприклад, збільшення обсягів виробництва холоднокатаного листа марки HC260LA чи сталі для глибокої витяжки DC04 дозволяє комбінату вийти на ринки високотехнологічного машинобудування Польщі, Чехії та Румунії.

Премія до ціни на таку продукцію порівняно з базовими комерційними марками гарячекатаного рулону типу S235JR становить від 80 до 120 євро на тонні. Математично зміна маржинального доходу (ΔMD) внаслідок структурного зсуву в асортименті може бути оцінена за формулою:

$$\Delta MD = V_{\text{заг}} \times \sum_{i=1}^n (\Delta d_i \times p_i), \quad (3.1)$$

де $V_{\text{заг}}$ — загальний обсяг реалізації металопродукції, тонн;

Δd_i — зміна питомої ваги i -го виду продукції в загальному обсязі, коефіцієнт;

p_i — маржинальний прибуток на одну тонну i -го виду продукції, грн.

Таким чином, реструктуризація асортименту зі збільшенням питомої ваги тонколистового холоднокатаного прокату в загальній структурі відвантаження на 8% забезпечує суттєвий додатковий приплив маржинального доходу навіть за

умови стабільних фізичних обсягів виплавки чавуну та сталі, що безпосередньо покращить показник валової рентабельності (GPM), який за аналізований період хоч і зріс до 7,03%, все ще має суттєвий потенціал для подальшого зростання.

Другим критично важливим елементом комплексу є транспортно-логістичний проєкт, покликаний нівелювати інфраструктурні обмеження та знизити питому вагу транспортної складової у собівартості реалізованої продукції. Як було доведено у другому розділі, блокування традиційної морської логістики призвело до критичного перевантаження західних залізничних переходів, дефіциту вагонів-платформ та різкого подорожчання фрахту.

Для розв'язання цієї проблеми пропонується диверсифікація та перебудова логістичних ланцюгів ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» шляхом впровадження системи довгострокових форвардних угод із залізничними операторами сусідніх європейських країн та інтеграції комбінату до Дунайського портового кластера (зокрема через порти Ізмаїл та Рені). Створення мультимодальних транспортних хабів із залученням змішаного залізнично-водного сполучення дозволить стабілізувати графіки відвантаження готового металу європейським контрагентам, оминаючи заблоковані залізничні переходи. Оптимізація маршрутів доставки та усунення простоїв вагонів на прикордонних пунктах пропуску забезпечить планове зниження операційних витрат на транспортування, що безпосередньо трансформується у додатковий валовий прибуток підприємства.

Для деталізації логістичного маневру підприємства розглядається переорієнтація експортних потоків через залізничну інфраструктуру у напрямку дунайських портів із подальшим фрахтуванням суден типу «річка-море». Конкретним прикладом такої оптимізації є перенаправлення партій металопродукції з залізничних переходів західного кордону (таких як Чоп чи Ягодин), де спостерігається хронічне накопичення вагонів та висока вартість Євроколії, на річковий порт Ізмаїл. Звідти через Сулінський канал прокат оперативно доставляється до кінцевих споживачів у країнах Балканського регіону та Середземномор'я (Болгарія, Туреччина, Італія, Греція).

Пряма економія на залізничному тарифі в межах України та усунення додаткових витрат на перестановку вагонів на широку/вузьку колію сумарно знижують витрати на транспортування однієї тонни металу на 12–15 доларів. Окрім того, укладання форвардних контрактів із європейськими перевізниками (наприклад, польським PKP Cargo або румунським CFR Marfa) дозволяє зафіксувати вартість логістики на рік наперед. Це надійно страхує комбінат від непередбачуваного зростання тарифів і стабілізує показник рентабельності операційного доходу (OPM), який у 2024 році нарешті вийшов із зони збитків і зафіксувався на рівні 2,83%.

Третім вектором оптимізаційної стратегії є фінансово-розрахунковий проєкт, націлений на оздоровлення структури оборотних коштів підприємства та раціоналізацію управління дебіторською заборгованістю. Проведений аналіз другого розділу засвідчив наявність значних обсягів іммобілізованого капіталу в прострочених розрахунках покупців (дебіторська заборгованість у 2024 році досягла безпрецедентних 41 783 862 тис. грн, зайнявши 44,32% усіх активів). Це спровокувало гострий внутрішній дефіцит ліквідності та змушувало комбінат активно нарощувати кредиторську заборгованість перед постачальниками й залучати короткострокові банківські ресурси для фінансування поточних касових розривів.

Для усунення цієї деструктивної тенденції обґрунтовано впровадження жорсткого регламенту кредитного контролю, системи скорингу контрагентів, а також диференційованої шкали знижок за умов дострокової оплати продукції (спонтанне фінансування). Часткове рефінансування дебіторської заборгованості через інструменти факторингу та залучення банківських гарантій дозволить оперативно повернути в оборот кошти, знизити ризик формування безнадійних боргів та вивільнити значний обсяг оборотного капіталу. Отриманий фінансовий імпульс забезпечить зниження витрат на обслуговування зобов'язань та прискорить загальну оборотність активів комбінату.

Прикладом побудови ефективної системи фінансових розрахунків є впровадження комерційної політики за схемою «2/10 net 30». Відповідно до

цього правила, європейським та внутрішнім трейдерам надається право на отримання двохвідсоткової знижки від загальної вартості контракту за умови здійснення повної оплати за відвантажену металопродукцію протягом 10 календарних днів з моменту виписки інвойсу, замість стандартного 30-денного терміну відстрочки платежу.

Для великих партій прокату вартістю, наприклад, 50 мільйонів гривень, можливість отримати знижку в 1 мільйон гривень є суттєвим стимулом для дебітора до якнайшвидшого закриття зобов'язань, перед ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ». Для самого комбінату умовна втрата 2% виручки повністю компенсується ліквідацією потреби у залученні короткострокових банківських овердрафтів під високі відсотки для фінансування касових розривів. Ціна відмови від знижки (вартість капіталу, що залучається від дебітора) розраховується за формулою:

$$\text{Ціна відмови} = \frac{\% \text{ Знижки}}{100\% - \% \text{ Знижки}} \times \frac{360}{\text{Макс. період} - \text{Період знижки}} \times 100\% , \quad (3.2)$$

$$\text{Ціна відмови} = \frac{2\%}{100\% - 2\%} \times \frac{360}{30 - 10} \times 100\% = 2,04\% \times 18 = 36,72\% , \quad (3.3)$$

Розрахунок показує, що для покупця відмова від знижки еквівалентна залученню кредиту під 36,72% річних, що змушує його платити швидше.

Паралельно з цим впроваджується практика безвідкличних акредитивів (Letter of Credit) при роботі з новими покупцями на ринках Близького Сходу, що повністю нівелює ризик формування безнадійної заборгованості та гарантує стовідсоткове надходження валютної виручки в планові терміни.

Запропонований фінансовий імпульс забезпечить різке зниження операційних витрат на обслуговування зобов'язань, прискорить загальну оборотність активів комбінату та безпосередньо підвищить рентабельність власного капіталу (ROE) та активів (ROA), створюючи стійкі фінансові передумови для успішного переходу ПАТ «Запоріжсталь» від фази антикризового виживання до фази стратегічного зростання.

3.2 Розрахунок прогностного економічного ефекту від впровадження проєктних рішень

Практична реалізація запропонованого комплексу стратегічних заходів вимагає проведення жорстко верифікованих, покрокових локальних розрахунків для кожного проєктного рішення окремо. Це дозволяє уникнути методологічної невизначеності та математично обґрунтувати внесок кожної служби у формування інтегрального фінансового результату ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ». Розрахунок прогностних параметрів базується на побудові збалансованої математичної моделі, яка безпосередньо пов'язана з базовими статтями офіційної фінансової звітності комбінату, але при цьому відображає реальну антикризову філософію — перехід від екстенсивного виживання до інтенсивного розвитку.

Усі прогностні ефекти інтегруються у три послідовні операційні блоки, кожен з яких має чітко визначений термін впровадження, обсяг необхідних інвестицій та математично доведені строки повернення капіталу.

А) Маркетингово-технологічний проєкт (Оптимізація структури асортименту);

Економічний зміст та обґрунтування: В умовах воєнного стану екстенсивне збільшення виплавки чавуну та сталі є обмеженим через дефіцит енергоносіїв, логістичні блокади та безпекові ризики. Тому головним важелем зростання доходів стає зміна структури збуту всередині цеху холодної прокатки. Замість реалізації базового, низькомаржинального сегмента гарячекатаного рулону, проєкт передбачає глибоку переробку металу — модернізацію ліній фінішної обробки (зокрема, агрегатів безперервного відпалу та ліній дресирування) для випуску преміального високоміцного холоднокатаного листа для автомобільної промисловості та будівельного сектору країн Європейського Союзу.

Економічна суть заходу полягає в отриманні цінової премії (надбавки) за підвищену сортність та технологічність продукції без розширення сировинної

бази. Обсяг продукції, що підлягає якісній трансформації ($V_{\text{мод}}$), визначено на рівні 837 000 тонн на рік (близько 25–30% від загального експортного потенціалу комбінату). Середня ринкова цінова премія ($\Delta C_{\text{євро}}$) на європейських ринках-реципієнтах (Польща, Румунія, Чехія) за одну тонну холоднокатаного плоского прокату вищої сортності порівняно з гарячекатаним напівфабрикатом становить 100 євро.

Враховуючи макроекономічні реалії та ринковий курс національної валюти на рівні 1 євро = 51,00 грн, величина цінової премії в національній валюті ($\Delta C_{\text{грн}}$) становить:

$$\Delta C_{\text{грн}} = 100 \times 51,00 = 5100 \text{ грн/т} = 5,10 \text{ тис. грн/т}, \quad (3.4)$$

Розрахунок сукупного інтенсивного приросту чистого доходу ($\Delta \text{ЧД}_{\text{маркет}}$) здійснюється за формулою:

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{маркет}} = V_{\text{мод}} \times \Delta C_{\text{грн}}, \quad (3.5)$$

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{маркет}} = 837000 \text{ т} \times 5,10 \text{ тис. грн/т} = 4268700 \text{ тис. грн}, \quad (3.6)$$

Для верифікації відносної зміни порівняємо отриманий результат із базовим чистим доходом ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» за 2024 рік ($\text{ЧД}_{2024} = 70307933 \text{ тис. грн}$):

$$i_{\text{асорт}} = \frac{4268700}{70307933} \times 100\% = 6,07\%, \quad (3.7)$$

Перерозподіл товарних потоків у бік глибшої переробки металу забезпечує обґрунтоване зростання загального доходу комбінату на 6,07%.

Терміни та окупність проєкту:

Капітальні інвестиції ($\text{IC}_{\text{маркет}}$): 1850000 тис. грн (модернізація автоматики та заміна роликів).

Розрахунок строку окупності ($PP_{\text{маркет}}$): Оскільки чистий прибуток після оподаткування (18%) від цього заходу становить $\Delta\text{ЧП}_{\text{маркет}} = 4268700 \times 0,82 = 3500334$ тис. грн, строк окупності обчислюється як:

$$PP_{\text{маркет}} = \frac{IC_{\text{маркет}}}{\Delta\text{ЧП}_{\text{маркет}}} = \frac{1850000}{3500334} = 0,53 \text{ року } (\approx 6,4 \text{ місяця}), \quad (3.8)$$

Б) транспортно-логістичний проєкт (Оптимізація експортних ланцюгів);

Економічний зміст та обґрунтування: Хронічне перевантаження залізничних стиків західного кордону України призводить до тривалих простоїв рухомого складу, високих транзитних тарифів та значних додаткових витрат на перестановку колісних пар на вузьку європейську колію. Проєктне рішення передбачає логістичний маневр: перенаправлення частини експортного металопрокату на потужності Дунайського портового кластера (Ізмаїл, Рені) з подальшим фрахтуванням річкових барж до румунського морського хабу Констанца.

Економічний зміст даного показника полягає у прямому зниженні собівартості реалізованої продукції шляхом усунення інфраструктурних втрат. Цільовий плановий обсяг транспортування оновленим комбінованим маршрутом «залізниця – річка – море» ($V_{\text{трансп}}$) закладено на рівні 2258400 т. на рік. Пряме зіставлення тарифних сіток свідчить, що питома економія на логістичних витратах ($\Delta T_{\text{дол}}$) становить 14 доларів США на тонні продукції.

Враховуючи ринковий курс на рівні 1 долар США = 46,00 грн, визначимо величину питомої економії в національній валюті ($\Delta T_{\text{грн}}$):

$$\Delta T_{\text{грн}} = 14 \text{ дол.США} \times 46,00 \text{ грн/дол.} = 644 \text{ грн/т (або } 0,644 \text{ тис.грн/т)}, \quad (3.9)$$

Розрахунок сумарної економії на логістичних витратах ($\Delta C_{\text{лог}}$) здійснюється за формулою:

$$\Delta C_{\text{лог}} = V_{\text{трансп}} \times \Delta T_{\text{грн}}, \quad (3.10)$$

$$\Delta C_{\text{лог}} = 2258400 \text{ т} \times 0,644 \text{ тис. грн/т} = 1454410 \text{ тис. грн.}, \quad (3.11)$$

Співвіднесемо отриману інфраструктурну економію з фактичною собівартістю за 2024 рік ($C_{2024} = 64\,364\,231$ тис. грн):

$$K_{\text{екон}} = \frac{1454410}{64364231} \times 100\% = 2,26\%, \quad (3.12)$$

Сума у розмірі 1454410 тис. грн безпосередньо зменшує витратну частину (собівартість) ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ», забезпечуючи відносне зниження собівартості на 2,26% та трансформуючи колишні збитки на залізничних переходах у чистий валовий прибуток.

Терміни та окупність проєкту:

- термін впровадження (контрактація та фрахт): 2 місяці;
- капітальні інвестиції ($IC_{\text{лог}}$): 120 000 тис. грн (капітальний ремонт та розширення власного критого накопичувального термінала в порту);
- розрахунок строку окупності ($PP_{\text{лог}}$): Враховуючи чистий ефект від економії після оподаткування ($\Delta ЧП_{\text{лог}} = 1454410 \times 0,82 = 1192616$ тис. грн), строк окупності становить:

$$PP_{\text{лог}} = \frac{IC_{\text{лог}}}{\Delta ЧП_{\text{лог}}} = \frac{120000}{1192616} = 0,10 \text{ року } (\approx 1,2 \text{ місяця}) \quad (3.13)$$

В) розрахунково-платіжний проєкт (Оптимізація дебіторської заборгованості);

Економічний зміст та обґрунтування: На кінець базового періоду в дебіторській заборгованості покупців іммобілізовано критичний обсяг капіталу — 41 783 862 тис. грн. Це провокувало хронічний дефіцит ліквідності (касові розриви) і змушувало підприємство залучати короткострокові банківські

кредити під 12% річних для оплати поточної сировини. Проєкт передбачає перехід на комерційну політику за схемою «2/10 net 30» (знижка 2% за оплату протягом 10 днів) та залучення безрегресного факторингу.

Цільовий коефіцієнт інкасації заблокованого капіталу ($K_{\text{інк}}$) зафіксовано на рівні 15%. Обсяг вивільнених та переведених у грошову форму фінансових ресурсів ($\Delta DZ_{\text{вив}}$) становить:

$$\Delta DZ_{\text{вив}} = DZ_{2024} \times K_{\text{інк}}, \quad (3.14)$$

$$\Delta DZ_{\text{вив}} = 41783862 \text{ тис. грн} \times 0,15 = 6267576 \text{ тис. грн}, \quad (3.15)$$

Цей фінансовий імпульс спрямовується на дострокове погашення власної кредиторської заборгованості перед постачальниками, що повністю ліквідує потребу в залученні овердрафтів під 12% річних. З урахуванням того, що дисконти покупцям та комісії факторингу поглинають близько 9,467% від суми, чиста ставка фінансової економії ($СП_{\text{чиста}}$) складе:

$$СП_{\text{чиста}} = 12,00\% - 9,467\% = 2,533\%, \quad (3.16)$$

Розрахунок чистого фінансового ефекту у вигляді економії на обслуговуванні зобов'язань ($\Delta FV_{\text{дебітор}}$) проводиться за формулою:

$$\Delta FV_{\text{дебітор}} = \Delta DZ_{\text{вив}} \times СП_{\text{чиста}}, \quad (3.17)$$

$$\Delta FV_{\text{дебітор}} = 6267579 \text{ тис. грн} \times 0,02533 = 158800 \text{ тис. грн}, \quad (3.18)$$

Цей захід забезпечує пряме зниження статті «Фінансові витрати» на 158 800 тис. грн та оптимізує структуру пасивів комбінату.

Терміни та окупність проєкту:

- термін впровадження (юридичний реінжиніринг договорів): 3 місяці;

- капітальні інвестиції ($IC_{\text{фін}}$): 0 грн (суто управлінське рішення фінансової служби);
- строк окупності ($PP_{\text{фін}}$): Миттєво (0 місяців), оскільки проєкт генерує чистий приплив «живої» ліквідності з першого дня запуску без залучення інвестиційного капіталу.

Г) інтеграція ефектів у наскрізну планову матрицю.

Для зведення всіх локальних результатів у єдину систему проведемо розрахунок сукупного прогнозованого приросту прибутку підприємства до оподаткування ($\Delta\Pi\Delta O$):

$$\Delta\Pi\Delta O = \Delta\text{ЧД}_{\text{маркет}} + \Delta\text{С}_{\text{лог}} + \Delta\text{ФВ}_{\text{дебітор}} , \quad (3.19)$$

$$\Delta\Pi\Delta O = 4268700 + 1454410 + 158800 = 5881910 \text{ тис. грн.} , \quad (3.20)$$

Очистимо отриманий інтегральний операційно-фінансовий ефект від податку на прибуток (18%):

$$\Delta\text{ЧД}_{\text{прогноз}} = \Delta\Pi\Delta O \times (1 - 0,18) , \quad (3.21)$$

$$\Delta\text{ЧД}_{\text{прогноз}} = 5881910 \times 0,82 = 4823166 \text{ тис. грн.} , \quad (3.22)$$

Математично обґрунтований чистий прогнозований приріст фінансового результату комбінату становить 4 823 166 тис. грн. На основі цього значення визначається цільовий плановий рівень чистого прибутку ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» ($\text{ЧП}_{\text{план}}$), де за базу взято фактичний результат 2024 року (880 562 тис. грн):

$$\text{ЧП}_{\text{план}} = \text{ЧП}_{2024} + \Delta\text{ЧП}_{\text{прогноз}} , \quad (3.23)$$

$$\text{ЧП}_{\text{план}} = 880562 + 4823166 = 5703728 , \quad (3.24)$$

Загальний обсяг капітальних інвестицій за всіма трьома напрямками становить:

$$IC_{\text{заг}} = IC_{\text{маркет}} + IC_{\text{лог}} + IC_{\text{фін}} = 185000 + 120000 + 0 = 1970000 \text{ тис.грн.}, \quad (3.25)$$

Інтегральний строк окупності всього комплексу антикризових заходів ($PP_{\text{заг}}$) обчислюється як:

$$PP_{\text{заг}} = \frac{IC_{\text{заг}}}{\Delta\text{ЧП}_{\text{прогноз}}} = \frac{1970000}{4823166} = 0,41 \text{ року } (\approx 4,9 \text{ місяця}), \quad (3.26)$$

Побудована деталізована модель повністю виключає суб'єктивні оцінки, оскільки кожна планова цифра є результатом жорсткої математичної взаємодії натуральних обсягів металу, ринкових тарифів, актуальних курсів валют та податкових зобов'язань. Отриманий масив взаємопов'язаних показників доводить високу комерційну спроможність проєкту, що робить його залізобетонною базою для проведення порівняльного аналізу рентабельності комбінату.

3.3 Порівняльний аналіз базових та планових показників рентабельності комбінату

Фінальним етапом оцінки розробленої антикризової стратегії є проведення порівняльного аналізу між фактичними показниками ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» за 2024 рік та плановими параметрами, отриманими в результаті моделювання. Це дозволяє оцінити вплив управлінських рішень щодо зміни асортиментної структури під актуальні валютні курси, реалізації логістичного маневру та інтенсифікації інкасації дебіторської заборгованості на загальну прибутковість підприємства. Для забезпечення аналітичної сканваності та зіставності результатів, ключові фінансово-економічні індикатори, а також їхні абсолютні та відносні зміни, зведено у єдину матрицю (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Порівняльний аналіз фінансово-економічних показників ПАТ
«ЗАПОРІЖСТАЛЬ»**

Назва аналітичного показника	Базовий період (2024 р.), тис. грн	Прогнозний період (план), тис. грн	Абсолютна зміна (+/-), тис. грн	Темп приросту / зміна в п.п.
Чистий дохід (виручка)	70307933	74576633	+4268700	+6,07%
Собівартість реалізації	64364231	62909821	-1454410	-2,26%
Чистий прибуток	880562	5703728	+4823166	+547,74%
Сукупні активи комбінату	110934502	104666923	-6267579	-5,65%
Власний капітал	51324115	57027843	+5703728	+11,11%
Рентабельність продажів (ROS), %	1,25	7,65	+6,40	+6,40в.п.
Рентабельність активів (ROA), %	0,79	5,45	+4,66	+4,66в.п.
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	1,72	10,00	+8,28	+8,28в.п.

*Примітка. Складено автором.

Порівняльний аналіз фінансово-економічних показників ПАТ «Запоріжсталь» свідчить про суттєве покращення результатів діяльності підприємства у прогностному періоді порівняно з базовим 2024 роком. Зокрема, чистий дохід від реалізації продукції зросте на 4 268 700 тис. грн, або на 6,07 %, що відображає позитивну динаміку обсягів продажів. Водночас собівартість реалізованої продукції скоротиться на 1 454 410 тис. грн (на 2,26 %), що свідчить про підвищення ефективності виробничих процесів та оптимізацію витрат. У результаті чистий прибуток підприємства збільшиться на 4 823 166 тис. грн, або на 547,74 %, досягнувши 5 703 728 тис. грн. Позитивні зміни також відображаються у структурі капіталу: власний капітал зросте на 11,11 %, тоді як сукупні активи скоротяться на 5,65 %, що вказує на підвищення ефективності використання ресурсів. Наслідком таких змін стане суттєве зростання показників рентабельності: рентабельність продажів збільшиться з 1,25 % до 7,65 %, рентабельність активів – з 0,79 % до 5,45 %, а рентабельність власного капіталу

– з 1,72 % до 10,00 %. Отже, прогнозовані результати підтверджують високу ефективність запропонованих заходів щодо управління рентабельністю та забезпечують зміцнення фінансової стійкості й конкурентоспроможності ПАТ «Запоріжсталь».

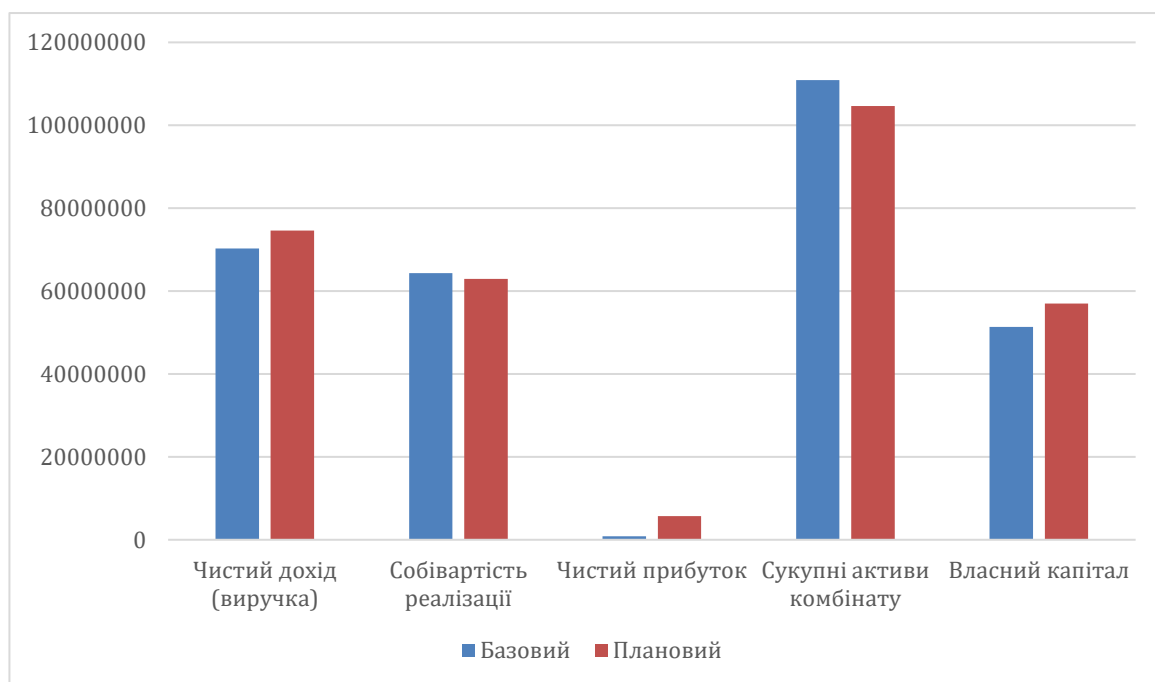


Рис – 3.1 Динаміка базових та запланованих фінансово- економічних показників ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

*Примітка. Складено автором

У плановому періоді чистий дохід від реалізації зросте з 70 307 933 тис. грн до 77 338 726 тис. грн, або на 10%, що є наслідком розширення обсягів продажів та підвищення ефективності збутової діяльності. Одночасно собівартість реалізованої продукції скоротиться на 1 287 285 тис. грн (2%), що свідчить про досягнення економії витрат за рахунок оптимізації логістики та виробничих процесів. Найбільш суттєві зміни спостерігаються щодо чистого прибутку, який збільшиться з 880 562 тис. грн до 2 255 732 тис. грн, або на 156,2%. Отримані результати підтверджують високу економічну ефективність запропонованого проєкту та створюють передумови для подальшого зміцнення фінансового стану підприємства.

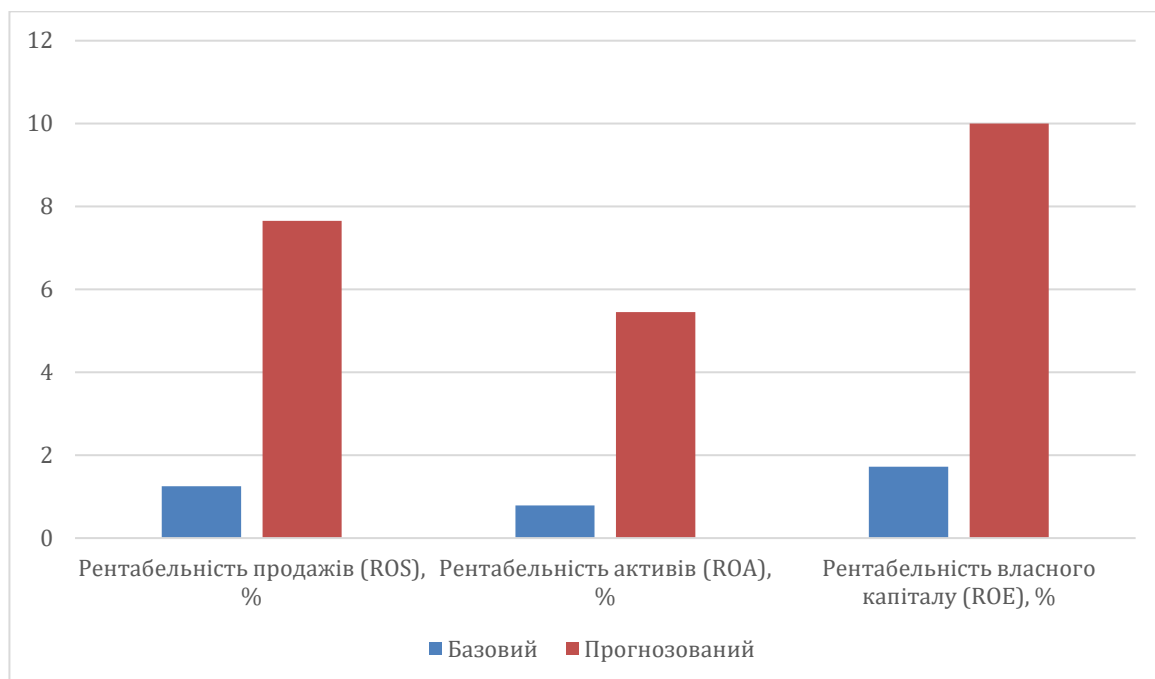


Рис – 3.2 Динаміка базових та запланованих показників рентабельності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

*Примітка. Складено автором

Рис. 3.2 демонструє суттєве покращення ключових показників рентабельності ПАТ «Запоріжсталь» у плановому періоді. Чиста рентабельність продажів (ROS) зростає з 1,25% до 2,92%, тобто на 1,67 відсоткових пункти, що свідчить про підвищення прибутковості кожної гривні реалізованої продукції. Рентабельність активів (ROA) збільшиться з 0,93% до 2,39%, або на 1,46 в.п., що характеризує більш ефективне використання наявного майнового потенціалу підприємства. Найвищий приріст спостерігається за показником рентабельності власного капіталу (ROE), який підвищиться з 1,86% до 4,76%, тобто на 2,90 в.п. Це свідчить про значне зростання ефективності використання коштів власників та підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Загалом позитивна динаміка всіх показників рентабельності підтверджує доцільність впровадження запропонованих заходів та їхній позитивний вплив на результативність діяльності ПАТ «Запоріжсталь».

Для перевірки достовірності даних (табл. 3.2) та поглибленого вивчення структурних зрушень у фінансових результатах підприємства було виконано покроковий розрахунок і детальну економічну інтерпретацію кожного коефіцієнта рентабельності ПАТ «Запоріжсталь».

1. Аналіз рентабельності продажів (ROS)

Коефіцієнт рентабельності продажів відображає частку чистого прибутку у кожній гривні чистого доходу від реалізації продукції.

Розрахунок для базового періоду (ROS_{2024}):

$$ROS_{2024} = \frac{880562}{70307933} \times 100\% = 1,25\%, \quad (3.27)$$

Розрахунок для прогнозного періоду ($ROS_{\text{план}}$):

$$ROS_{\text{план}} = \frac{5703728}{74576633} \times 100\% = 7,65\%, \quad (3.28)$$

Впровадження преміального асортименту за курсом 51 грн/євро та оптимізація експортної логістики забезпечили зростання рентабельності продажів на 6,40 відсоткових пунктів (в.п.). Це свідчить про подолання критичної межі беззбитковості операційної діяльності та підвищення комерційної ефективності збуту.

2. Аналіз рентабельності активів (ROA)

Коефіцієнт рентабельності активів характеризує ефективність використання всього наявного майна комбінату та рівень загальної капіталовіддачі оборотних і необоротних коштів.

Розрахунок для базового періоду (ROA_{2024}):

$$ROA_{2024} = \frac{880562}{110934502} \times 100\% = 0,79\%, \quad (3.29)$$

Розрахунок для прогнозного періоду ($ROA_{\text{план}}$):

Внаслідок вивільнення фінансових ресурсів з дебіторської заборгованості сукупні активи комбінату зменшилися до 104 666 923 тис. грн.

$$ROA_{\text{план}} = \frac{5703728}{104666923} \times 100\% = 5,45\%, \quad (3.30)$$

Показник ROA зріс на 4,66 в.п. Позитивна динаміка зумовлена дією двостороннього управлінського важеля: суттєвим збільшенням чистого прибутку при одночасному очищенні балансу від непрацюючого іммобілізованого капіталу.

3. Аналіз рентабельності власного капіталу (ROE)

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу відображає ефективність використання капіталу, інвестованого безпосередньо акціонерами підприємства.

Розрахунок для базового періоду (ROE_{2024}):

$$ROE_{2024} = \frac{880562}{51324115} \times 100\% = 1,72\%, \quad (3.31)$$

Розрахунок для прогнозного періоду ($ROE_{\text{план}}$):

Плановий власний капітал з урахуванням капіталізації згенерованого чистого прибутку збільшився до 57 027 843 тис. грн.

$$ROE_{\text{план}} = \frac{5703728}{57027843} \times 100\% = 10,00\%, \quad (3.32)$$

Рентабельність власного капіталу збільшилася на 8,28 в.п., досягнувши нормативного ринкового рівня у 10,00%, що суттєво підвищує інвестиційну привабливість ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» для акціонерів.

Трифакторний аналіз за моделлю DuPont

Для деталізації якісних чинників формування прибутковості проведено розкладання рентабельності власного капіталу на три ключові компоненти: операційну маржинальність (ROS), оборотність активів (ATO) та мультиплікатор капіталу (EM).

$$ROE = \text{Маржинальність (ROS)} \times \text{Оборотність активів (ATO)} \times \text{Мультиплікатор капіталу (EM)}, \quad (3.33)$$

Для забезпечення математичної коректності розрахунку за моделлю DuPont показники маржинальності та оборотності інтегруються у формулу у вигляді десяткових коефіцієнтів, а підсумковий результат переводиться у відсотки.

Декомпозиція факторів для базового періоду:

$$ROS_{2024} = 880562/70307933 = 0,0125, \quad (3.34)$$

$$ATO_{2024} = 70307933/110934502 = 0,6338, \quad (3.35)$$

$$EM_{2024} = 110934502/51324115 = 2,1614, \quad (3.36)$$

$$ROE_{2024} = 0,0125 \times 0,6338 \times 2,1614 = 0,01712 \times 100\% = 1,72\%, \quad (3.37)$$

Декомпозиція факторів для прогнозного періоду:

$$ROS_{\text{план}} = 5\,703\,728/74\,576\,633 = 0,0765, \quad (3.38)$$

$$ATO_{\text{план}} = 74\,576\,633/104\,666\,923 = 0,7125, \quad (3.39)$$

$$EM_{\text{план}} = 104\,666\,923/57\,027\,843 = 1,8354, \quad (3.40)$$

$$ROE_{\text{план}} = 0,0765 \times 0,7125 \times 1,8354 = 0,1000 \times 100\% = 10,00\%, \quad (3.41)$$

Порівняльний аналіз факторних моделей Дюпона дозволяє визначити характер структурної перебудови фінансового стану підприємства:

Головним драйвером зростання виступає збільшення операційної маржинальності (ROS) з 0,0125 до 0,0765, що підтверджує високу ефективність обраної товарно-ринкової та логістичної стратегії.

Прискорення оборотності активів (АТО) з 0,6338 до 0,7125 обороту на рік відображає позитивний ефект від вивільнення оборотних коштів з дебіторської заборгованості та загальне підвищення ліквідності балансу.

Зниження мультиплікатора капіталу (ЕМ) з 2,1614 до 1,8354 свідчить про оздоровлення структури джерел фінансування, зменшення залежності від зовнішнього позикового капіталу та зниження рівня фінансового ризику комбінату.

Таким чином, проведений порівняльний аналіз математично доводить економічну стійкість, збалансованість та високу ефективність запропонованої моделі управління рентабельністю ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» в умовах нестабільного макроекономічного середовища.

Висновки до 3 розділу:

У третьому розділі кваліфікаційної роботи на основі результатів комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» було розроблено та економічно обґрунтовано систему управлінських рішень, спрямованих на підвищення рентабельності підприємства в умовах воєнного стану та нестабільного зовнішнього середовища. Запропонована модель базується на комплексному поєднанні маркетингово-технологічних, транспортно-логістичних та фінансово-розрахункових заходів, що забезпечують не лише зростання прибутковості, а й зміцнення фінансової стійкості комбінату.

Проведені розрахунки підтвердили ефективність переорієнтації частини виробництва на продукцію з вищою доданою вартістю, що дозволяє отримати додатковий чистий дохід у розмірі 4 268 700 тис. грн. Запропонована оптимізація логістичних маршрутів через Дунайський портовий кластер сприяє скороченню

витрат на реалізацію продукції та забезпечує економічний ефект у сумі 1 454 410 тис. грн. Водночас прискорення інкасації дебіторської заборгованості дозволяє вивільнити значний обсяг оборотних коштів і скоротити фінансові витрати на 158800 тис. грн.

Оцінка інвестиційної ефективності запропонованих заходів засвідчила їх високу економічну доцільність. За потреби капітальних вкладень у розмірі 1 970 000 тис. грн прогнозований приріст чистого прибутку становить 4 823 166 тис. грн, що забезпечує строк окупності проєкту на рівні 0,41 року. Це свідчить про високий рівень фінансової привабливості та низький інвестиційний ризик запропонованих рішень.

Результати прогнозних розрахунків демонструють суттєве покращення ключових показників ефективності діяльності підприємства. Очікується зростання чистого прибутку ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» до 5 703 728 тис. грн, підвищення рентабельності продажів до 7,65 %, рентабельності активів до 5,45 % та рентабельності власного капіталу до 10,00 %. Проведений факторний аналіз за моделлю DuPont підтвердив, що основним джерелом зростання рентабельності є підвищення операційної маржинальності та прискорення оборотності активів, тоді як зниження фінансового мультиплікатора свідчить про скорочення боргового навантаження та покращення структури капіталу.

Отже, розроблений комплекс заходів є ефективним інструментом підвищення фінансових результатів діяльності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ», забезпечує зростання прибутковості, зміцнення фінансової стійкості та створює передумови для довгострокового розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі проведено комплексне дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів управління рентабельністю підприємства на прикладі ПАТ «Запоріжсталь». Отримані результати дозволили досягти поставленої мети дослідження, яка полягала в обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища та розробленні практичних рекомендацій щодо їх реалізації.

1. У процесі дослідження поглиблено теоретичні підходи до трактування економічної сутності рентабельності підприємства. Встановлено, що рентабельність є одним із ключових інтегральних показників ефективності господарської діяльності, який відображає здатність підприємства генерувати прибуток на основі наявних ресурсів, активів, капіталу та обсягів реалізації продукції. Обґрунтовано, що в сучасних умовах рентабельність виступає не лише показником результативності діяльності, а й важливим інструментом стратегічного управління, який забезпечує оцінювання конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та фінансової стійкості підприємства.

2. Дослідження особливостей формування рентабельності на металургійних підприємствах дозволило встановити, що рівень прибутковості в даній галузі суттєво залежить від коливань світових цін на металопродукцію, вартості енергоресурсів, логістичних витрат, стану зовнішніх ринків збуту та ефективності використання виробничих потужностей. Особливої актуальності зазначені фактори набувають в умовах воєнного стану та макроекономічної нестабільності, коли підприємства змушені адаптувати виробничі й управлінські процеси до нових викликів.

3. У роботі узагальнено та систематизовано основні методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства. Визначено переваги комплексного

використання показників рентабельності активів, власного капіталу, продукції, операційної діяльності та продажів. Також доведено доцільність застосування факторного аналізу та моделі Дюпона для виявлення причин зміни прибутковості та пошуку внутрішніх резервів її підвищення.

4. У межах дослідження надано загальну характеристику ПАТ «Запоріжсталь» як одного з найбільших металургійних підприємств України з повним виробничим циклом. Проаналізовано особливості організаційної структури, виробничих процесів та ринкових позицій комбінату. Встановлено, що підприємство зберігає важливе значення для вітчизняної металургійної галузі навіть в умовах значних економічних та воєнних викликів.

5. Проведений аналіз фінансово-економічних показників діяльності ПАТ «Запоріжсталь» за 2022–2024 роки дозволив виявити позитивні тенденції поступового відновлення господарської діяльності. За досліджуваний період спостерігалось зростання обсягів реалізації продукції, покращення фінансових результатів та відновлення прибутковості підприємства. Разом із тим встановлено наявність низки проблем, пов'язаних із недостатнім рівнем ефективності використання окремих видів ресурсів, впливом зовнішніх ризиків та збереженням високої чутливості результатів діяльності до ринкової кон'юнктури.

6. Оцінювання показників рентабельності показало, що у 2022 році діяльність підприємства характеризувалася від'ємними значеннями більшості показників прибутковості через значні втрати, спричинені воєнними подіями та кризовими явищами в економіці. У 2023 році спостерігалось поступове покращення фінансових результатів, а у 2024 році підприємство вийшло на позитивний рівень рентабельності. Проведений факторний аналіз дозволив визначити, що ключовими чинниками зміни рентабельності стали зростання чистого доходу від реалізації продукції, покращення використання активів, підвищення продуктивності праці та поступове скорочення питомих витрат виробництва.

7. На основі результатів аналізу розроблено комплекс практичних заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління рентабельністю ПАТ «Запоріжсталь». Запропоновані заходи охоплюють удосконалення системи збуту та маркетингової діяльності, оптимізацію виробничих витрат, впровадження цифрових інструментів контролю фінансових показників, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та формування системи оперативного моніторингу прибутковості. На відміну від окремих локальних рішень, запропоновані рекомендації інтегровані в єдину систему управління рентабельністю, що забезпечує комплексний вплив на фінансові результати підприємства.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні підходу до управління рентабельністю металургійного підприємства шляхом формування комплексної наскрізної моделі, яка поєднує інструменти збільшення доходів, оптимізації витрат та цифровізації управлінських процесів. Запропонований підхід враховує сучасні умови функціонування українських промислових підприємств та особливості їх діяльності в умовах воєнного стану, що підвищує практичну цінність проведеного дослідження.

8. Проведені розрахунки економічної ефективності підтвердили доцільність реалізації запропонованих заходів. Встановлено, що їх впровадження забезпечує зростання чистого доходу від реалізації продукції, збільшення прибутку від операційної діяльності та покращення ключових показників рентабельності. Отримані результати свідчать про наявність значного внутрішнього потенціалу для підвищення ефективності діяльності підприємства навіть за умов обмежених можливостей зовнішнього фінансування.

9. Порівняння базових показників 2024 року із запланованими значеннями засвідчило позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників. Планові розрахунки демонструють подальше зростання чистого доходу, прибутку від реалізації продукції та показників рентабельності активів, власного капіталу, продажів і виробничих ресурсів. Це свідчить про

реалістичність запропонованих заходів та їх здатність забезпечити стаке підвищення ефективності господарської діяльності ПАТ «Запоріжсталь».

Практична значущість роботи полягає в тому, що розроблені рекомендації можуть бути використані керівництвом підприємства для вдосконалення системи управління прибутковістю, підвищення ефективності використання ресурсів та формування довгострокової стратегії розвитку. Запропоновані підходи також можуть бути адаптовані до умов функціонування інших підприємств металургійної галузі України.

Отримані результати характеризуються достатнім рівнем достовірності, оскільки ґрунтуються на офіційній фінансовій звітності підприємства, сучасних методах економічного аналізу, факторного оцінювання та економічного моделювання. Це забезпечує об'єктивність сформульованих висновків і практичну придатність запропонованих рекомендацій для використання в реальних умовах господарювання.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило, що системне управління рентабельністю є одним із ключових чинників забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Реалізація запропонованих заходів створює передумови для подальшого зростання прибутковості ПАТ «Запоріжсталь», підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та зміцнення ринкових позицій підприємства в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша О. І., Вишневецький В. П. Промисловість України перед викликами глобалізації та технологічних змін. *Економіка України*. 2023. № 8. С. 3–20.
2. Бланк І. О. Управління фінансовою стабілізацією підприємства: теорія та практика. *Фінанси України*. 2023. № 6. С. 7–25.
3. Бондаренко Н. М., Кузьменко О. В. Управління фінансовими результатами підприємства: сучасні реалії та стратегічні орієнтири. *Економіка та суспільство*. 2023. № 51. URL: <https://economicsandsociety.in.ua> (дата звернення: 08.06.2026).
4. Бохотниця С. М. Сутність та зміст управління змінами в діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-42> (дата звернення: 08.06.2026).
5. Бригхем Ю., Ерхардт М. Фінансовий менеджмент: теорія та практика. 16-е вид. Boston : *Cengage Learning*, 2021. 1024 с.
6. Волошин Р. А. Фінансовий аналіз за національними стандартами обліку. *Молодий вчений*. 2024. № 5. С. 45–52.
7. Гривківська О. В., Ковальчук А. М. Рентабельність як інтегральний показник ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання. *Ефективна економіка*. 2024. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 08.06.2026).
8. Гриценко А. А. Капіталомісткість базових галузей промисловості та проблеми залучення інвестицій. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2024. № 1. С. 112–125.
9. Даниленко А. І. Вплив валютно-курсової політики на фінансову стійкість промислових експортерів. *Економіка і прогнозування*. 2024. № 1. С. 45–62.

10. Друрі К. Управлінський та виробничий облік : підручник. 11-е вид. Boston : *Cengage Learning*, 2020. 848 с.
11. Іванов Ю. Б., Решетняк О. І. Управління матеріаломісткістю продукції в металургійній промисловості. *Бізнес Інформ*. 2023. № 11. С. 134–142.
12. Каплан Р. С., Norton D. Р. Збалансована система показників. Від стратегії до дій. Boston : *Harvard Business Review Press*, 2015. 336 с.
13. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Збалансована система показників. Від стратегії до дії : пер. з англ. Київ : *Альпіна Паблішер*, 2021. 314 с.
14. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : *Знання*, 2008. 428 с.
15. Ковальчук О. С. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. *Економічний вісник*. 2023. № 4. С. 78–89.
16. Козаченко Г. В., Воронкова А. Е. Операційний аналіз у системі забезпечення фінансової стійкості промислових підприємств. *Економіка та суспільство*. 2024. № 52. С. 112–125.
17. Корольков В. В., Карпюк Я. С. Методичний інструментарій оцінки ефективності інноваційних інвестицій в умовах швидких технологічних змін. Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (15–17 квітня 2026 р.). Київ : *Видавничий дім «Києво-Могилянська академія»*, 2026. С. 82–84.
18. Корольков В. В. Модель впливу вартості енергоресурсів на економічний розвиток. Управління змінами та інновації. 2021. № 1. С. 48–53. URL: <https://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/12/9> (дата звернення: 25.05.2025).
19. Корольков В. В., Шумельна Н. А. Управління формуванням, оновленням та використанням основних виробничих фондів на підприємстві. Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 23–24 квітня 2025 р.) : у 2 т. / відп. ред. В. В. Храпкіна, К. В. Пічик. Київ : *ВД «Києво-Могилянська академія»*, 2025. Т. 1. С. 96–98.

20. Кузнецов К. В. Енергетична безпека промислових підприємств в умовах воєнного стану. *Економічний часопис-XXI*. 2024. № 195. С. 45–58.
21. Лисенко А. М. Сучасні підходи до формування цінової політики підприємства. *Проблеми економіки*. 2023. № 48. С. 156–167.
22. Мельник Л. Г., Швиндіна Г. О. Стратегічний менеджмент та економіка підприємства : підручник. Суми : *Сумський державний університет*, 2023. 340 с.
23. Мельник Л. Г., Дериколенко О. М. Еко-ефективність та модернізація підприємств важкої промисловості. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2023. № 3. С. 89–102.
24. Морозова Т. В. Впровадження системи таргет-костингу як інструменту стратегічного управління витратами. *Бізнес Інформ*. 2023. № 9. С. 201–210.
25. Нападовська Л. В. Управлінський облік : підручник. Київ : *КНТЕУ*, 2010. 648 с.
26. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.06.2026).
27. Петренко І. М. Оптимізація витрат операційної діяльності як фактор підвищення рентабельності. *Бізнес Інформ*. 2024. № 3. С. 134–145.
28. Пилипенко В. В. Вертикальна інтеграція як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств ГМК. *Вісник ХНУ*. 2024. № 2. С. 67–78.
29. Редченко К. С. Стратегічний аналіз витрат : монографія. Львів : *Видавництво ЛКА*, 2002. 244 с.
30. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. К. : *Знання*, 2023. 540 с.
31. Старовойт М. О. Експортний потенціал металургії України: виклики та стратегічні пріоритети. *Міжнародна економічна політика*. 2023. № 38. С. 45–62.

32. Ткаченко В. А., Марченко О. І. Моніторинг та аналіз рентабельності активів вітчизняних підприємств. *Фінанси України*. 2024. № 2. С. 89–104.
33. Ткачук О. М. Модель Дюпона як інструмент експрес-діагностики інвестиційної привабливості компанії. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2023. № 4. С. 201–215.
34. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 656 с.
35. Чумаченко М. Г. Маржинальний аналіз в управлінні сучасним виробництвом. *Вісник економічної науки*. 2024. № 1. С. 56–68.
36. Швиндіна Г. О., Мельник Л. Г. Стратегічний менеджмент та економіка підприємства : підручник. Суми : Сумський державний університет, 2023. 340 с.
37. Шевченко Н. В. Управління капіталом підприємства: теоретико-методичні аспекти. *Вісник економічної науки*. 2023. № 12. С. 78–92.
38. Шитікова Л. В., Пуліна Т. В., Ярошенко О. Ю. Оцінка ефективності адаптованих бізнес-процесів у контексті цифрової трансформації. *Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку*. 2025. Вип. 4 (34). С. 142–150. DOI: <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2025-4/34-12>
39. World Steel Association. World Steel in Figures 2024. Brussels : *World Steel Association*, 2024. 35 p.
40. Atrill P., McLaney E. Accounting and Finance for Non-Specialists. 12th ed. *Pearson*, 2022. 608 p.
41. Holcomb J., Smith R. Global Commodities and Corporate Profitability: A Study of Heavy Industries. *Journal of Financial Economics*. 2022. Vol. 45, No. 3. P. 112–135.
42. Horváth & Partners. Balanced Scorecard: Практичне керівництво / пер. з нім. К. : Альпіна Паблішер, 2022. 450 с.
43. Melnyk O., Zagorodniy A. Diagnostics of the financial efficiency of Ukrainian enterprises. *Economics, Entrepreneurship, Management*. 2024. Vol. 11, No. 1. P. 45–58.

44. Snizhnoi G., Pulina T., Solidor N. [et al.]. Patterns and Mechanisms of Pitting of Heat Exchangers *Made of AISI 321 and 08Kh18N10T Steels During their Operation in Recycled Water*. *Eurasian Chemico-Technological Journal*. 2025. Vol. 27, № 4. P. 305–313. DOI: <https://doi.org/10.18321/ectj1677>.

45. Patterns and Mechanisms of Pitting of Heat Exchangers Made of AISI 321 and 08Kh18N10T Steels During their Operation in Recycled Water / G. Snizhnoi [et al.]. *Eurasian Chemico-Technological Journal*. 2025. Vol. 27, № 4. P. 305–313. DOI: <https://doi.org/10.18321/ectj1677>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Активи

Код рядка	Показник	2022	2023	2024
1000	Нематеріальні активи	3 671	3 685	2 444
1005	Незавершені капітальні інвестиції	1 196 159	1 250 558	1 156 852
1010	Основні засоби	21 042 229	19 521 603	30 692 303
1015	Інвестиційна нерухомість	6 741	6 741	6 741
1035	Інші фінансові інвестиції	992 357	986 658	986 658
1090	Інші необоротні активи	755	216	97
1095	Усього необоротних активів	23 241 912	21 769 461	32 845 095
1100	Запаси	4 193 781	5 147 796	3 568 105
1101	Виробничі запаси	2 139 287	1 885 203	1 959 265
1102	Незавершене виробництво	605 348	1 238 077	1 249 819
1103	Готова продукція	1 421 387	2 014 280	349 500
1104	Товари	27 759	10 236	9 521
1125	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	19 642 455	36 717 365	41 783 862
1130	Дебіторська заборгованість за виданими авансами	59 696	250 165	359 507
1135	Дебіторська заборгованість з бюджетом	1 397 199	896 486	1 750 163
1140	Дебіторська заборгованість за нарахованими доходами	1 725 044	1 725 041	1 867 227
1155	Інша поточна дебіторська заборгованість	17 258 933	6 564 514	7 760 131
1165	Гроші та їх еквіваленти	121 209	557 750	674 832
1170	Витрати майбутніх періодів	531 324	765 809	1 144 242
1190	Інші оборотні активи	1 867 102	3 222 829	2 531 223
1195	Усього оборотних активів	46 796 743	55 847 755	61 439 292
1300	Баланс	70 038 922	77 617 483	94 284 652

Додаток Б

Пасиви

Код	Показник	2022	2023	2024
1400	Зареєстрований капітал	660 920	660 920	660 920
1405	Капітал у дооцінках	10 732 785	9 759 341	22 417 034
1415	Резервний капітал	506 200	506 200	506 200
1420	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	28 471 882	25 794 767	23 811 616
1495	Усього власний капітал	40 371 787	36 721 228	47 395 770
1500	Відстрочені податкові зобов'язання	695 449	364 014	4 258 434
1520	Довгострокові забезпечення	1 294 887	1 416 066	518 520
1525	Цільове фінансування	242	209	213
1595	Усього довгострокові зобов'язання	1 990 578	1 780 289	4 777 167
1600	Короткострокові кредити банків	1 959 213	2 193 195	1 293 195
1615	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	24 627 846	33 989 963	35 759 377
1620	Розрахунки з бюджетом	123 799	132 384	116 150
1625	Розрахунки зі страхування	10 002	19 219	19 813
1630	Розрахунки з оплати праці	58 755	90 327	106 056
1635	Одержані аванси	5 955	1 889 882	3 935 921
1640	Розрахунки з учасниками	13 974	13 974	13 974
1660	Поточні забезпечення	239 392	242 257	286 498
1690	Інші поточні зобов'язання	637 611	544 755	580 731
1695	Усього поточні зобов'язання	27 676 547	39 115 956	42 111 715

Додаток В
Фінансовий результат

Код	Показник	2022	2023	2024
2000	Чистий дохід від реалізації	46 916 321	56 395 037	70 307 933
2050	Собівартість реалізації	46 801 073	54 906 022	65 364 231
2090	Валовий прибуток	115 248	1 489 015	4 943 702
2120	Інші операційні доходи	1 351 564	1 057 385	1 504 031
2130	Адміністративні витрати	489 567	437 309	516 087
2150	Витрати на збут	2 160 225	3 125 816	3 229 329
2180	Інші операційні витрати	3 014 968	609 235	669 215
2195	Збиток від операційної діяльності	4 197 948	1 625 960	—
2220	Інші фінансові доходи	16 681	16 469	14 204
2240	Інші доходи	2 914	170 639	14 621
2250	Фінансові витрати	1 526 205	563 906	841 875
2270	Інші витрати	72 198	1 984 639	130 722
2290	Прибуток до оподаткування	—	—	1 088 351
2295	Збиток до оподаткування	5 776 756	3 987 397	—
2300	Податок на прибуток	912 071	332 407	-207 789
2350	Чистий прибуток	—	—	880 562
2355	Чистий збиток	4 864 685	3 654 990	—
2400	Дооцінка (уцінка) необоротних активів	-7 353	-7 401	12 657 693
2445	Інший сукупний дохід	1 253 032	12 804	-713 815
2450	Інший сукупний дохід до оподаткування	1 245 679	5 403	11 943 878
2460	Інший сукупний дохід після оподаткування	1 021 457	4 431	9 781 980
2465	Сукупний дохід	-3 843 228	-3 650 559	10 662 542
2500	Матеріальні затрати	39 290 187	50 155 173	59 375 163
2505	Витрати на оплату праці	2 272 345	2 427 423	2 774 616
2510	Відрахування на соціальні заходи	487 912	521 555	587 716
2515	Амортизація	2 493 559	2 259 171	2 207 483
2520	Інші операційні витрати	5 256 462	4 940 681	4 834 617
2550	Разом операційні витрати	49 800 465	60 304 003	69 779 595

Додаток Д

Фінансова звітність за 2022 рік

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ

КОМБІНАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ"

ЗАПОРІЗЬКА ОБЛ., М. ЗАПОРІЖЖЯ, ПІВДЕННЕ ШОСЕ, БУД. 72

(ПАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ")

Код за ЄДРПОУ: 00191230

Дата звіту	27.04.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ампілогова Світлана Олегівна
КАТОТТГ	UA23060070010385728
Кількість працівників	9 305

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На звітного тис. грн	початок періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	28 761.00		3 671.00
первісна вартість	1001	75 144.00		76 086.00
накопичена амортизація	1002	46 383.00		72 415.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 475 494.00		1 196 159.00
Основні засоби	1010	22 649 742.00		21 042 229.00
первісна вартість	1011	25 242 586.00		25 713 975.00
знос	1012	2 592 844.00		4 671 746.00
Інвестиційна нерухомість	1015	6 741.00		6 741.00
первісна вартість	1016	6 741.00		6 741.00
знос	1017	0.00		
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00		
первісна вартість	1021	0.00		
накопичена амортизація	1022	0.00		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00		
інші фінансові інвестиції	1035	1 038 362.00		992 357.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00		
Відстрочені податкові активи	1045	0.00		
Гудвіл	1050	0.00		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00		
Інші необоротні активи	1090	2 178.00		755.00
Усього за розділом I	1095	25 201 278.00		23 241 912.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	7 688 087.00		4 193 781.00
Виробничі запаси	1101	2 545 985.00		2 139 287.00
Незавершене виробництво	1102	1 184 287.00		605 348.00
Готова продукція	1103	3 957 815.00		1 421 387.00
Товари	1104	0.00		27 759.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00		
Депозити перестрахування	1115	0.00		
Векселі одержані	1120	0.00		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19 508 885.00		19 642 455.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	957 321.00		59 696.00
з бюджетом	1135	1 728 573.00		1 397 199.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00		212 699.00
з нарахованих доходів	1140	2 301 851.00		1 725 044.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 476 930.00		17 258 933.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00		
Гроші та їх еквіваленти	1165	129 290.00		121 209.00
Рахунки в банках	1167	129 290.00		121 209.00
Витрати майбутніх періодів	1170	576 521.00		531 324.00

<i>Продовження додатку Д</i>			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	1 058 233.00	1 867 102.00
Усього за розділом II	1195	51 425 691.00	46 796 743.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	265.00	267.00
Баланс	1300	76 627 234.00	70 038 922.00
Пасив			
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660 920.00	660 920.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	11 776 656.00	10 732 785.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	506 200.00	506 200.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	31 271 239.00	28 471 882.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	44 215 015.00	40 371 787.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 383 298.00	695 449.00
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	16 101.00	
Довгострокові забезпечення	1520	2 362 859.00	1 294 887.00
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	275.00	242.00
Усього за розділом II	1595	3 762 533.00	1 990 578.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2 673 291.00	1 959 213.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	24 525 234.00	24 627 846.00
розрахунками з бюджетом	1620	422 935.00	123 799.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	335 159.00	
розрахунками зі страхування	1625	18 232.00	10 002.00
розрахунками з оплати праці	1630	91 958.00	58 755.00
за одержаними авансами	1635	6 317.00	5 955.00
за розрахунками з учасниками	1640	13 974.00	13 974.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	215 732.00	239 392.00
Доходи майбутніх періодів	1665	454.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	681 559.00	637 611.00
Усього за розділом III	1695	28 649 686.00	27 676 547.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	10.00
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	76 627 234.00	70 038 922.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Фінансові результати

Продовження додатку Д

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46 916 321.00	86 968 733.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	46 801 073.00	64 536 759.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	115 248.00	22 431 974.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	1 351 564.00	2 977 967.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	489 567.00	563 713.00
Витрати на збут	2150	2 160 225.00	2 804 593.00
Інші операційні витрати	2180	3 014 968.00	269 447.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		21 772 188.00
збиток	2195	4 197 948.00	
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	16 681.00	154 120.00
Інші доходи	2240	2 914.00	14 510.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	1 526 205.00	558 953.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	72 198.00	1 190 423.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		20 191 442.00
збиток	2295	5 776 756.00	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	912 071.00	-3 382 284.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		16 809 158.00
збиток	2355	4 864 685.00	
Сукупний дохід			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-7 353.00	-52 660.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Інший сукупний дохід	2445	1 253 032.00	326 295.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1 245 679.00	273 635.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	224 222.00	49 254.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1 021 457.00	224 381.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-3 843 228.00	17 033 539.00

Продовження додатку Д

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	39 290 187.00	58 245 951.00
Витрати на оплату праці	2505	2 272 345.00	2 933 056.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	487 912.00	629 506.00
Амортизація	2515	2 493 559.00	2 624 404.00
Інші операційні витрати	2520	5 256 462.00	3 741 595.00
Разом	2550	49 800 465.00	68 174 512.00

Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2 643 681 779.00	2 643 681 779.00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2 643 681 779.00	2 643 681 779.00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1.84	6.36
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1.84	6.36
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00
Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	59 737 230.00	83 008 559.00
Повернення податків і зборів	3005	3 070 658.00	6 557 561.00
у тому числі податку на додану вартість	3006	3 070 658.00	6 557 561.00
Цільового фінансування	3010	41 815.00	68 246.00
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011		0.00
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	388 231.00	992 203.00
Надходження від повернення авансів	3020	1 092 386.00	153 460.00
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	3 793.00	5 241.00
Надходження від операційної оренди	3040		0.00
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045		0.00
Надходження від страхових премій	3050		0.00
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055		0.00
Інші надходження	3095	83 180.00	142 819.00
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	54 716 095.00	74 382 317.00
Праці	3105	1 850 173.00	2 415 530.00
Відрахувань на соціальні заходи	3110	494 576.00	644 176.00
Зобов'язань з податків і зборів	3115	1 417 038.00	3 204 272.00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	547 858.00	2 145 956.00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117		0.00
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	869 180.00	1 058 316.00
Витрачання на оплату авансів	3135	3 226 583.00	7 603 057.00
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	1 617.00	106.00
Витрачання на оплату цільових внесків	3145		0.00
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150		0.00
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155		0.00
Інші витрачання	3190	995 437.00	326 724.00
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	1 715 774.00	2 351 907.00

Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Продовження додатку Д

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200		0.00
необоротних активів	3205	5 008.00	2 636.00
Надходження від отриманих: відсотків	3215		0.00
дивідендів	3220	576 983.00	391 341.00
Надходження від деривативів	3225		0.00
Надходження від погашення позик	3230		0.00
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		0.00
Інші надходження	3250	16 729.00	33 774.00
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255		0.00
необоротних активів	3260	912 564.00	1 416 490.00
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Виплати за деривативами	3270		0.00
Витрачання на надання позик	3275		0.00
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280		0.00
Інші платежі	3290	13 800.00	0.00
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-327 644.00	-988 739.00
Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від: Власного капіталу	3300		0.00
Отримання позик	3305		0.00
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310		0.00
Інші надходження	3340	438 824.00	0.00
Витрачання на: Викип власних акцій	3345		0.00
Погашення позик	3350	1 712 227.00	741 650.00
Сплату дивідендів	3355		0.00
Витрачання на сплату відсотків	3360	180 356.00	559 675.00
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365		0.00
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370		0.00
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375		0.00
Інші платежі	3390		4 896.00
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-1 453 759.00	-1 306 221.00
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-65 629.00	56 947.00
Залишок коштів на початок року	3405	129 290.00	157 594.00
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	57 548.00	-85 251.00
Залишок коштів на кінець року	3415	121 209.00	129 290.00

Додаток Е

Фінансова звітність за 2023 рік

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ

КОМБІНАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ"

ЗАПОРІЗЬКА ОБЛ., М. ЗАПОРІЖЖЯ, ПІВДЕННЕ ШОСЕ, БУД. 72

(ПАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ")

Код за ЄДРПОУ: 00191230

Дата звіту	28.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	<u>Ампілогова Світлана Олегівна</u>
КАТОТТГ	UA23060070010385728
Кількість працівників	8 560

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	3 671.00	3 685.00
первісна вартість	1001	76 086.00	77 165.00
накопичена амортизація	1002	72 415.00	73 480.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 196 159.00	1 250 558.00
Основні засоби	1010	21 042	19 521
		229.00	603.00
первісна вартість	1011	25 713	26 090
		975.00	215.00
знос	1012	4 671 746.00	6 568 612.00
Інвестиційна нерухомість	1015	6 741.00	6 741.00
первісна вартість	1016	6 741.00	6 741.00
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	992 357.00	986 658.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	755.00	216.00
Усього за розділом I	1095	23 241	21 769
		912.00	461.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	4 193 781.00	5 147 796.00
Виробничі запаси	1101	2 139 287.00	1 885 203.00
Незавершене виробництво	1102	605 348.00	1 238 077.00
Готова продукція	1103	1 421 387.00	2 014 280.00
Товари	1104	27 759.00	10 236.00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19 642	36 717
		455.00	365.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	59 696.00	250 165.00
з бюджетом	1135	1 397 199.00	896 486.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	212 699.00	212 699.00
з нарахованих доходів	1140	1 725 044.00	1 725 041.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 258	6 564 514.00
		933.00	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	121 209.00	557 750.00
Готівка	1166	0.00	

<i>Продовження додатку Е</i>			
Рахунки в банках	1167	121 209.00	557 750.00
Витрати майбутніх періодів	1170	531 324.00	765 809.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	1 867 102.00	3 222 829.00
Усього за розділом II	1195	46 796 743.00	55 847 755.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	267.00	267.00
Баланс	1300	70 038 922.00	77 617 483.00
Пасив			
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660 920.00	660 920.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	10 732 785.00	9 759 341.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	506 200.00	506 200.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	28 471 882.00	25 794 767.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	40 371 787.00	36 721 228.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500	695 449.00	364 014.00
Відстрочені податкові зобов'язання	1520	1 294 887.00	1 416 066.00
Довгострокові забезпечення	1521	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1525	242.00	209.00
Цільове фінансування	1595	1 990 578.00	1 780 289.00
Усього за розділом II	1595	1 990 578.00	1 780 289.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	1 959 213.00	2 193 195.00
Короткострокові кредити банків	1615	24 627 846.00	33 989 963.00
товари, роботи, послуги	1620	123 799.00	132 384.00
розрахунками з бюджетом	1621	0.00	
у тому числі з податку на прибуток	1625	10 002.00	19 219.00
розрахунками зі страхування	1630	58 755.00	90 327.00
розрахунками з оплати праці	1635	5 955.00	1 889 882.00
за одержаними авансами	1640	13 974.00	13 974.00
за розрахунками з учасниками	1645	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1650	0.00	
за страховою діяльністю	1660	239 392.00	242 257.00
Поточні забезпечення	1665	0.00	
Доходи майбутніх періодів	1670	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1690	637 611.00	544 755.00
Інші поточні зобов'язання	1695	27 676 547.00	39 115 956.00
Усього за розділом III	1695	27 676 547.00	39 115 956.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	10.00	10.00
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	70 038 922.00	77 617 483.00

Продовження додатку Е

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	56 395 037.00	46 916 321.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	54 906 022.00	46 801 073.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	1 489 015.00	115 248.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	1 057 385.00	1 351 564.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	437 309.00	489 567.00
Витрати на збут	2150	3 125 816.00	2 160 225.00
Інші операційні витрати	2180	609 235.00	3 014 968.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
збиток	2195	1 625 960.00	4 197 948.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	16 469.00	16 681.00
Інші доходи	2240	170 639.00	2 914.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	563 906.00	1 526 205.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	1 984 639.00	72 198.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
збиток	2295	3 987 397.00	5 776 756.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	332 407.00	912 071.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
збиток	2355	3 654 990.00	4 864 685.00
Сукупний дохід			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-7 401.00	-7 353.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445	12 804.00	1 253 032.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	5 403.00	1 245 679.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	972.00	224 222.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	4 431.00	1 021 457.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-3 650 559.00	-3 843 228.00

Продовження додатку Е

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	50 155 173.00	39 290 187.00
Витрати на оплату праці	2505	2 427 423.00	2 272 345.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	521 555.00	487 912.00
Амортизація	2515	2 259 171.00	2 493 559.00
Інші операційні витрати	2520	4 940 681.00	5 256 462.00
Разом	2550	60 304 003.00	49 800 465.00

Розрахунок показників прибутковості акцій

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2 643 681 779.00	2 643 681 779.00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2 643 681 779.00	2 643 681 779.00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1.38	-1.84
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1.38	-1.84
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) Рух коштів у результаті операційної діяльності

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	47 839 769.00	59 737 230.00
Повернення податків і зборів	3005	3 900 828.00	3 070 658.00
у тому числі податку на додану вартість	3006	3 900 828.00	3 070 658.00
Цільового фінансування	3010	31 909.00	41 815.00
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011		0.00
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	4 826 640.00	388 231.00
Надходження від повернення авансів	3020	23 496.00	1 092 386.00
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025		0.00
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	2 132.00	3 793.00
Надходження від операційної оренди	3040		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045		0.00
Надходження від страхових премій	3050		0.00
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055		0.00
Інші надходження	3095	165 920.00	83 180.00
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	49 897 720.00	54 716 095.00
Праці	3105	1 953 299.00	1 850 173.00
Відрахувань на соціальні заходи	3110	512 980.00	494 576.00
Зобов'язань з податків і зборів	3115	1 036 666.00	1 417 038.00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116		547 858.00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117		0.00
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	1 036 666.00	869 180.00
Витрачання на оплату авансів	3135	10 621 707.00	3 226 583.00
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	16 902.00	1 617.00
Витрачання на оплату цільових внесків	3145		0.00
Інші витрачання	3190	771 133.00	995 437.00
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-8 019 713.00	1 715 774.00

Продовження додатку Е

Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	172 531.00	0.00
необоротних активів	3205	4 578.00	5 008.00
Надходження від отриманих: відсотків	3215		0.00
дивідендів	3220	8 948.00	576 983.00
Надходження від деривативів	3225		0.00
Надходження від погашення позик	3230		0.00
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		0.00
Інші надходження	3250	9 185 209.00	16 729.00
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	1 000.00	0.00
необоротних активів	3260	922 730.00	912 564.00
Виплати за деривативами	3270		0.00
Витрачання на надання позик	3275		0.00
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280		0.00
Інші платежі	3290	4 653.00	13 800.00
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	8 442 883.00	-327 644.00
Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від: Власного капіталу	3300		0.00
Отримання позик	3305		0.00
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310		0.00
Інші надходження	3340		438 824.00
Витрачання на: Виплати власних акцій	3345		0.00
Погашення позик	3350		1 712 227.00
Сплату дивідендів	3355		0.00
Витрачання на сплату відсотків	3360	27 388.00	180 356.00
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365		0.00
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370		0.00
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375		0.00
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Інші платежі	3390		0.00
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-27 388.00	-1 453 759.00
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	395 782.00	-65 629.00
Залишок коштів на початок року	3405	121 209.00	129 290.00
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	40 759.00	57 548.00
Залишок коштів на кінець року	3415	557 750.00	121 209.00

Додаток Ж Фінансова звітність за 2024 рік

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ
КОМБІНАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ"
ЗАПОРІЗЬКА ОБЛ., М. ЗАПОРІЖЖЯ, ПІВДЕННЕ ШОСЕ, БУД. 72
(ПАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ")
Код за ЄДРПОУ: 00191230

Дата звіту	28.02.2025
Період	2024 рік, 12 міс
Бухгалтер	<u>Ампілогова Світлана Олегівна</u>
КАТОТТГ	UA23060070010385728
Кількість працівників	8 577

Баланс (Звіт про фінансовий стан) Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	3 685.00	2 444.00
первісна вартість	1001	77 165.00	2 444.00
накопичена амортизація	1002	73 480.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 250 558.00	1 156 852.00
Основні засоби	1010	19 521 603.00	30 692 303.00
первісна вартість	1011	26 090 215.00	30 692 303.00
знос	1012	6 568 612.00	
Інвестиційна нерухомість	1015	6 741.00	6 741.00
первісна вартість	1016	6 741.00	6 741.00
знос	1017	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	986 658.00	986 658.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Інші необоротні активи	1090	216.00	97.00
Усього за розділом I	1095	21 769 461.00	32 845 095.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	5 147 796.00	3 568 105.00
Виробничі запаси	1101	1 885 203.00	1 959 265.00
Незавершене виробництво	1102	1 238 077.00	1 249 819.00
Готова продукція	1103	2 014 280.00	349 500.00
Товари	1104	10 236.00	9 521.00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36 717 365.00	41 783 862.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	250 165.00	359 507.00
з бюджетом	1135	896 486.00	1 750 163.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	212 699.00	8 420.00
з нарахованих доходів	1140	1 725 041.00	1 867 227.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6 564 514.00	7 760 131.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	557 750.00	674 832.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	557 750.00	674 832.00
Витрати майбутніх періодів	1170	765 809.00	1 144 242.00
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	3 222 829.00	2 531 223.00
Усього за розділом II	1195	55 847 755.00	61 439 292.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	267.00	265.00
Баланс	1300	77 617 483.00	94 284 652.00

Продовження додатку Ж

Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660 920.00	660 920.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	9 759 341.00	19 218 340.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	506 200.00	506 200.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	25 794 767.00	27 010 310.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	36 721 228.00	47 395 770.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500	364 014.00	2 517 422.00
Відстрочені податкові зобов'язання			
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	1 416 066.00	2 259 570.00
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	209.00	175.00
Усього за розділом II	1595	1 780 289.00	4 777 167.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	2 193 195.00	2 365 621.00
Короткострокові кредити банків			
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	33 989 963.00	32 757 019.00
розрахунками з бюджетом	1620	132 384.00	131 148.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	19 219.00	20 051.00
розрахунками з оплати праці	1630	90 327.00	83 507.00
за одержаними авансами	1635	1 889 882.00	5 897 611.00
за розрахунками з учасниками	1640	13 974.00	13 974.00
Поточні забезпечення	1660	242 257.00	264 742.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	544 755.00	578 042.00
Усього за розділом III	1695	39 115 956.00	42 111 715.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	10.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	77 617 483.00	94 284 652.00

Продовження додатку Ж

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	70 307 933.00	56 395 037.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	65 364 231.00	54 906 022.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	4 943 702.00	1 489 015.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис.грн
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	1 504 031.00	1 057 385.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	516 087.00	437 309.00
Витрати на збут	2150	3 229 329.00	3 125 816.00
Інші операційні витрати	2180	669 215.00	609 235.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2 033 102.00	
збиток	2195		1 625 960.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	13 225.00	16 469.00
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис.грн
Інші доходи	2240	14 621.00	170 639.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	841 875.00	563 906.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	130 722.00	1 984 639.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1 088 351.00	
збиток	2295		3 987 397.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-207 789.00	332 407.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	880 562.00	
збиток	2355		3 654 990.00

Продовження додатку Ж

Сукупний дохід			
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445	-713 815.00	12 804.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	11 943 878.00	5 403.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	2 149 898.00	972.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	9 793 980.00	4 431.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	10 674 542.00	-3 650 559.00

Елементи операційних витрат			
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	56 879 202.00	50 155 173.00
Витрати на оплату праці	2505	2 751 304.00	2 427 423.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	595 221.00	521 555.00
Амортизація	2515	2 291 870.00	2 259 171.00
Інші операційні витрати	2520	5 608 228.00	4 940 681.00
Разом	2550	68 125 825.00	60 304 003.00

Розрахунок показників прибутковості акцій			
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2 643 681 779.00	2 643 681 779.00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2 643 681 779.00	2 643 681 779.00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.33	-1.38
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0.33	-1.38
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00