

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ**

ННІ/факультет	<u>інститут економіки та бізнес-освіти</u>
Кафедра	<u>фінансів і бухгалтерського обліку</u>
Спеціальність	<u>072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»</u>
Форма навчання	<u>заочна</u>

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

	<u>Рябцевої Катерини Сергіївни</u> (прізвище, ім'я, по батькові здобувача)		
на тему	<u>Розподіл прибутку підприємства і вибір раціонального варіанту його використання</u> (повна назва теми)		
за матеріалами	<u>ПрАТ «Північний ГЗК»</u> (повна назва бази дослідження)		
науковий керівник	<u>к.е.н.</u> (наук. ступінь, вчене звання)	<u> </u> (підпис)	<u>Смирна О.В.</u> (прізвище, ініціали)

Робота допущена до захисту в ЕК

Протокол засідання кафедри

від 18 червня 2026р. № 13

Завідувач кафедри

<u> </u> (підпис)	
<u>к.е.н., доцент</u> Наук. ступінь, вчене звання	<u>О.В.Неізнєстна</u> Ініціали, прізвище

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<i>інститут економіки та бізнес-освіти</i>
Кафедра	<i>фінансів і бухгалтерського обліку</i>
Спеціальність	<i>072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»</i>
Форма навчання	<i>заочна</i>

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри _____ *О.В.Неізвестна*
(підпис) (Прізвище, ініціали)
« 06 » квітня 2026 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

1. Тема роботи Розподіл прибутку підприємства і вибір раціонального варіанту його використання

Керівник роботи Смирна Ольга Володимирівна, к.е.н.
затверджені наказом закладу вищої освіти від « 06 » квітня 2026 р. № 224-ст

2. Строк подання здобувачем роботи до «05» червня 2026 р.

3. Зміст кваліфікаційної роботи, об'єкт, предмет та мета дослідження:

Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи формування та розподілу прибутку підприємства

розкрити економічну сутність прибутку

розглянути механізм та чинники формування політики розподілу чистого прибутку підприємства

Розділ 2.

Аналіз формування та розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»

здійснити оцінку основних фінансово-економічних показників діяльності ПрАТ «Північний ГЗК» та визначити загальні тенденції його розвитку

провести детальний аналіз формування та розподілу прибутку підприємства

Розділ 3. Рекомендації щодо вибору варіанту розподілу прибутку

ПрАТ «Північний ГЗК»

виявити проблеми та деформації механізму розподілу прибутку підприємств

запропонувати рекомендації щодо підвищення ефективності формування та раціоналізації використання прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»

Об'єкт дослідження: процес формування та розподілу прибутку на

ПрАТ «Північний ГЗК»

Предмет дослідження:

сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів оцінювання та оптимізації процесів утворення й розподілу прибутку підприємства

Мета кваліфікаційної роботи:

комплексний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства та розробка обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення політики розподілу його прибутку в майбутніх періодах

5. Дата видачі завдання « 06 » квітня 2026р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів МДР	Строк виконання етапів роботи	Відмітка керівника про виконання етапів (дата, підпис)
1	Затвердження плану КБР	до 25.03.2026	виконано
2	Підготовка розділу 1	до 15.04.2026	виконано
3.	Підготовка розділу 2	до 06.05.2026	виконано
4	Підготовка розділу 3	до 27.05.2026	виконано
5	Написання вступу та висновків до КБР, оформлення супровідних документів	до 01.05.2026	виконано
6	Подання електронного варіанту КБР керівнику для перевірки дотримання академічної доброчесності	до 05.06.2026	виконано
7	Перевірка тексту КБР на дотримання академічної доброчесності	08.06-16.06.2026	виконано
8	Отримання відгуку від наукового керівника	до 10.06.2026	виконано
9	Отримання рецензії	до 12.06.2026	виконано
10	Подання кваліфікаційної роботи на перегляд завідувачу кафедри	до 15.06.2026	виконано
11	Реєстрація завершеної кваліфікаційної роботи	до 17.06.2026	Реєстраційний № <u>« 17 »</u> <u>червня</u> 2026 р.
12	Попередній захист кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 18.06.2026	виконано
13	Підготовка до захисту в ЕК	до 19.06.2026	виконано

Завдання підготував науковий керівник

(підпис)

Смирна О.В.

(прізвище та ініціали)

Завдання одержав

(підпис)

Рябцева К.С.

(прізвище та ініціали)

Декларація
про дотримання академічної доброчесності під час написання
кваліфікаційної бакалаврської роботи
здобувачем вищої освіти
Державного університету економіки і технологій

Я, Рябцева Катерина Сергіївна, студентка 3 курсу, групи ЗФБС-23ск Державного університету економіки і технологій розумію і підтримую політику закладу із академічної доброчесності. Я не надавала і не одержувала заборонену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

Катерина Рябцева
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

08.06.2026

(дата)

ЗГОДА
на використання кваліфікаційної бакалаврської роботи

Я, Рябцева Катерина Сергіївна, даю згоду на використання наданих матеріалів, а саме: внесення кваліфікаційної бакалаврської роботи у базу даних репозитарію Державного університету економіки і технологій; відтворення роботи чи її частини в електронній формі, не змінюючи її змісту; виготовлення електронних копій для постійного архівного зберігання; надання електронних копій роботи для відкритого доступу в мережі Internet.

Підтверджую, що розміщуючи роботу в репозитарії ДУЕТ, я не порушую прав третіх осіб.

(підпис)

Катерина Рябцева
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

08.06.2026

(дата)

АНОТАЦІЯ

Рябцева К. С. Розподіл прибутку підприємства і вибір раціонального варіанту його використання (за матеріалами ПрАТ «Північний ГЗК»). – Рукопис.

Кваліфікаційна бакалаврська робота за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Державний університет економіки і технологій. Кривий Ріг, 2026.

Кваліфікаційна робота присвячена вирішенню теоретичних та практичних питань формування та розподілу прибутку підприємства. Визначено економічна сутність прибутку як ключового показника ефективності діяльності підприємства, розглянуто механізм та чинники формування політики розподілу чистого прибутку підприємства

Проаналізовано формування і розподіл прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»: оцінено тенденції розвитку базового підприємства, динаміку його основних фінансових показників, досліджено формування фінансового результату базового підприємства; динаміку та структуру операційних витрат, визначено вплив операційного леверіджу.

Розроблено рекомендації щодо рекомендації щодо вибору варіанту розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК». Визначено системні проблеми та деформації механізму розподілу прибутку підприємств в Україні, обґрунтовано напрями раціоналізації та вибору політики розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК».

Ключові слова: прибуток, фінансовий результат, чистий прибуток, розподіл прибутку, капіталізація, дивідендна політика.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Економічна сутність прибутку як ключового показника ефективності діяльності підприємства	7
1.2. Механізм та чинники формування політики розподілу чистого прибутку підприємства	18
Висновки до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПРАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК»	33
2.1. Характеристика базового підприємства та аналіз його основних фінансових показників	33
2.2. Оцінка ефективності формування та напрямів розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»	47
Висновки до розділу 2	62
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИБОРУ ВАРІАНТУ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПРАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК»	65
3.1. Системні проблеми та деформації механізму розподілу прибутку підприємств в Україні	65
3.2. Напрями раціоналізації та вибору політики розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»	78
Висновки до розділу 3	90
ВИСНОВКИ	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	99
ДОДАТКИ	105

ВСТУП

В умовах сучасної економічної нестабільності, високого рівня ризиків та обмеженого доступу до зовнішніх джерел фінансування, прибуток залишається головним внутрішнім ресурсом, що забезпечує життєдіяльність та розвиток будь-якого підприємства. Проте сама лише наявність прибутку не гарантує успіху – вирішальну роль відіграє те, як саме менеджмент ним розпоряджається.

Проблема вибору раціонального варіанту використання прибутку є стратегічним викликом для керівництва. Перед підприємством завжди стоїть дилема: спрямувати кошти на поточне споживання (наприклад, виплату дивідендів власникам та матеріальне заохочення персоналу) чи капіталізувати їх, інвестуючи у розвиток (модернізацію виробництва, впровадження інновацій, формування резервних фондів). Помилки у цьому процесі призводять або до втрати інтересу з боку інвесторів, або до фінансового виснаження, технічного зносу фондів та, як наслідок, втрати конкурентоспроможності на ринку.

Особливої гостроти це питання набуває для українських підприємств, які змушені функціонувати в умовах воєнних ризиків, інфляційних процесів та дефіциту обігових коштів. За таких обставин класичні моделі розподілу прибутку потребують адаптації, а пошук балансу між фінансовою стійкістю, інвестиційною привабливістю та поточними потребами бізнесу стає питанням виживання.

Таким чином, необхідність розробки гнучких та науково обґрунтованих підходів до формування раціональної політики розподілу прибутку, яка б враховувала як внутрішні можливості підприємства, так і агресивний вплив зовнішнього середовища, визначає високу актуальність теми дослідження.

Теоретичні засади сутності та розподілу прибутку підприємства широко висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження цієї проблематики зробили такі українські економісти, як І.О. Бланк, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, С.В. Мочерний, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний. Серед іноземних дослідників та класиків

економічної думки варто відзначити А. Сміта, Є. Брігхема, Дж. Ван Хорна, Т. Мена, Н.В. Сеніора, А. Сміта та інших.

Об'єктом дослідження є процес формування та розподілу прибутку на ПрАТ «Північний ГЗК». Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів оцінювання та оптимізації процесів утворення й розподілу прибутку підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є комплексний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства та розробка обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення політики розподілу його прибутку в майбутніх періодах.

Для досягнення поставленої мети передбачено вирішення таких завдань:

розкрити економічну сутність прибутку як ключового показника ефективності діяльності підприємства;

розглянути механізм та чинники формування політики розподілу чистого прибутку підприємства;

здійснити оцінку основних фінансово-економічних показників діяльності ПрАТ «Північний ГЗК» та визначити загальні тенденції його розвитку;

провести детальний аналіз формування та розподілу прибутку досліджуваного підприємства;

виявити ключові проблеми, з якими стикаються вітчизняні підприємства під час оптимізації політики розподілу прибутку;

запропонувати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності формування та раціоналізації використання прибутку ПрАТ «Північний ГЗК».

Методологічну основу дослідження становить комплекс загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема: збір, групування та первинна обробка інформації, графічний, аналітичний та описовий методи. Для оцінювання фінансового стану було застосовано інструментарій фінансового аналізу: горизонтальний, вертикальний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз.

Інформаційною базою роботи стали законодавчі та нормативні акти України, монографії, підручники й навчальні посібники, актуальні публікації у періодичних виданнях, а також офіційна звітність ПрАТ «Північний ГЗК».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку як ключового показника ефективності діяльності підприємства

В умовах ринкової економіки, що характеризується динамічністю зовнішнього середовища, високим рівнем конкуренції та фінансовими ризиками, успішність функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить від його здатності забезпечувати самоокупність та фінансову стійкість. Ключовим інтегральним індикатором, який засвідчує ефективність використання ресурсів підприємства, правильність обраної стратегії та загальну життєздатність бізнесу, є прибуток. Як кінцевий позитивний фінансовий результат, прибуток одночасно виступає і головною метою підприємницької діяльності, і її основним рушійним стимулом.

Попри тривалу історію дослідження фінансових результатів, у сучасній економічній науці досі не сформовано єдиного, універсального підходу до трактування дефініції «прибуток підприємства». Багатоаспектність цієї категорії зумовлює наявність різних поглядів на її природу, які логічно класифікувати за кількома ключовими підходами:

1. Політекономічний (фундаментальний) підхід, де прибуток досліджується через призму соціально-економічних відносин.
2. Затратно-результативний (класичний) підхід, представники якого розглядають прибуток переважно як математичний залишок.
3. Управлінський підхід, який виходить з позиції фінансового менеджменту та передбачає трансформацію прибутку з простого звітного бухгалтерського показника в активний інструмент управління.

Історично першим науковим підходом до вивчення категорії «прибуток»

став політико-економічний (фундаментальний) підхід, у межах якого прибуток розглядається не просто як фінансовий показник, а як результат складної системи виробничих відносин.

Засновник класичної школи А. Сміт характеризував прибуток як частину вартості, яку робітники додають до матеріалів, але яка відчужується на користь власника капіталу [16]. Еволюція політико-економічного підходу яскраво простежується у працях наступників Адама Сміта. Зокрема, Давид Рікардо математично обґрунтував взаємозв'язку розподілу національного доходу, довівши, що норма прибутку перебуває в обернено пропорційній залежності від рівня заробітної плати робітників [31].

Натомість французький класик Жан-Батист Сей сформулював концепцію "трьох факторів виробництва", згідно з якою прибуток є самостійною і справедливою грошовою винагородою, що генерується самим капіталом у процесі його функціонування [16].

Фінальну крапку в класичній теорії поставив Джон Стюарт Мілль, який запропонував трикомпонентну структуру прибутку суб'єкта господарювання, виділивши у його складі чистий відсоток на капітал, плату за підприємницький ризик та винагороду за безпосередній менеджмент і нагляд [31].

Такий погляд класиків дозволяє зрозуміти, що прибуток не є випадковим явищем, а виступає об'єктивною платою за ресурси, ризики та управлінські зусилля.

Ці думки радикально розвинув К. Маркс у своїй теорії додаткової вартості, трактуючи прибуток як перетворену, замасковану форму додаткової вартості, створеної неоплаченою працею найманих працівників [16].

Опонуючи марксистській концепції, Н. Сеніор запропонував теорію «утримання», де обґрунтував, що прибуток є законною винагородою капіталіста за його відмову від негайного споживання благ на користь інвестування [16].

У сучасній вітчизняній політекономії, зокрема у працях С. В. Мочерного [22] та А. С. Гальчинського [16], прибуток розглядається як грошова форма додаткового продукту, що відображає баланс інтересів між власниками капіталу,

державою та найманою робочою силою у процесі розподілу національного доходу.

У межах затратно-результативного підходу прибуток аналізується як інтегральний критерій економічної доцільності існування підприємства, що базується на зіставленні витрачених ресурсів та отриманих вигод.

Так, у працях Г. В. Савицької [43] прибуток позиціонується як прямий індикатор окупності повних витрат на виробництво та збут, тоді як В. О. Мец [30] розглядає його як грошовий вираз додаткового продукту, що утворюється виключно після вирахування повної собівартості з обсягу виручки.

Професор С. Ф. Покропивний [21] визначає прибуток через призму ефективності виробництва як абсолютний показник перевищення доходів над витратами.

Зі свого боку, М. Я. Коробов [27] та М. Г. Грещак [20] розширюють це розуміння, вказуючи, що у затратно-результативному контексті прибуток слугує не просто математичним залишком, а головним свідченням інтенсифікації виробництва та міри ефективності використання всього авансованого капіталу (табл. 1.1).

У межах корпоративних фінансів А. М. Поддєрьогін [48] також акцентує увагу на тому, що прибуток – це частина додаткової вартості, яка готова до розподілу після реалізації продукту.

Отже, сутність цього підходу полягає в тому, що збільшення прибутку можливе за двома основними напрямками: через оптимізацію (зниження) витрат підприємства або через максимізацію результатів (доходів від реалізації).

Варто підкреслити, що в західній науковій школі вітчизняний затратно-результативний підхід трансформувався у концепцію бухгалтерського прибутку (Accounting Profit).

Так, представники американської школи фінансового обліку Дж. Вайянт та Д. Кізо визначають прибуток як чистий залишок, що виникає за умови перевищення сукупних доходів над витратами компанії [55]. При цьому, як зазначають Ч. Хорнгрен та Дж. Фостер, ключовим механізмом цього підходу є

принцип відповідності (matching principle), згідно з яким витрати повинні визнаватися строго у прив'язці до результатів (доходів), які вони забезпечили [54].

Водночас Н. Г. Менк'ю акцентує увагу на тому, що такий підхід враховує виключно явні (фактично понесені) витрати підприємства, що робить бухгалтерський прибуток базовим та найбільш об'єктивним показником для зовнішніх користувачів та інвесторів [56].

У системі фінансового менеджменту (управлінського підходу) прибуток розглядається як динамічний об'єкт управління, головний внутрішній ресурс та цільовий орієнтир фінансової стратегії компанії. Тут ключовий акцент зміщується з констатації минулих результатів (бухгалтерського виміру) на прогнозування, оптимізацію ризиків, максимізацію вартості бізнесу та забезпечення його ліквідності.

Як зазначають класики західної фінансової науки Ю. Брігхем та М. Ерхардт, у системі менеджменту прибуток є мірилом здатності компанії генерувати грошові потоки та максимізувати її ринкову вартість [55]. Цю думку розвиває Дж. Ван Хорн, вказуючи, що прибуток слугує головним орієнтиром для прийняття ключових інвестиційних та дивідендних рішень [10].

На вітчизняних теренах фундаментальний внесок в управлінське трактування прибутку зробив І. О. Бланк, який визначив його як грошову винагороду за підприємницький ризик на вкладений капітал, що потребує специфічних методів планування та оптимізації [6]. Водночас Н. М. Давиденко [19] підкреслює стратегічне значення прибутку як фактора фінансової гнучкості та економічної безпеки, що формує внутрішній потенціал для самофінансування та захисту підприємства від ринкових криз.

Сучасний етап розвитку фінансового менеджменту ознаменувався переходом від традиційного оцінювання прибутку до концепції вартісно-орієнтованого управління (Value-Based Management).

У цьому контексті, як доводить А. Дамодаран, ключовим об'єктом уваги менеджерів стає не бухгалтерський, а економічний прибуток (економічна додана

вартість – EVA), який враховує альтернативну вартість всього авансованого капіталу та демонструє реальне збільшення добробуту власників [52].

Водночас, досліджуючи природу фінансових результатів, К. Палепу та Р. Хілі наголошують на критичній важливості оцінювання "якості прибутку", тобто його здатності генерувати реальні чисті грошові потоки, а не залишатися суто обліковою величиною [57].

На рівні вітчизняних підприємств цей підхід набуває особливої специфіки. За твердженням О.О. Терещенка, в умовах підвищених ризиків прибуток трансформується у базовий індикатор фінансової рівноваги та інструмент антикризового контролінгу [47]. Процес управління ним, за визначенням Г.В. Власюка, вимагає балансування між поточним споживанням та довгостроковим інноваційним розвитком компанії [14].

Відомий український економіст В. М. Алексеєнко [2] пропонує погляд, де прибуток є безпосередньою платою за економічну сміливість в умовах невизначеності ринку.

Професор Т. В. Канева [49] пропонує структурувати сутність прибутку через його прикладні виміри в менеджменті. Вона доводить, що фінансовий менеджер повинен оперувати одночасно трьома різними показниками прибутку залежно від цілі: бухгалтерський (для офіційної звітності й акціонерів); економічний (для стратегічних рішень) та податковий (для фіскальних органів).

Усі вищезазначені теоретичні підходи (політекономічний, затратно-результативний та управлінський) знаходять своє практичне відображення та чітку регламентацію в законодавчо-нормативній базі України. В українському правовому та обліковому полі визначення прибутку закріплено на кількох рівнях – від фундаментальних кодексів країни до конкретних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Аналіз чинного законодавства України свідчить про те, що нормативно-правове трактування прибутку має чітку прикладну спрямованість.

Детальний аналіз поняття «прибуток» наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Систематизація дефініцій поняття «прибуток»

Автор / Джерело	Визначення
Політекономічний (фундаментальний) підхід	
А. Сміт [16]	Вартість, яку робітники додають до вартості матеріалів», що після реалізації розпадається на заробітну плату та прибуток підприємця на весь авансований капітал як винагорода за ризик.
Д. Рікардо [31]	Частина вартості продукту праці, що залишається після вирахування заробітної плати робітників та земельної ренти.
Ж-Б. Сей [16]	Самостійний дохід, створюваний капіталом як фактором виробництва, що поділяється на процент на капітал та заробітну плату за індустріальні здібності підприємця.
Дж. С. Мілль [31]	Чистий результат застосування капіталу, що складається з винагороди за утримання, страхової премії за ризик та плати за управління.
Н. В. Сеніор [16]	«Винагорода капіталіста за його утримання (abstinence)» від особистого споживання багатства на користь виробництва.
С. В. Мочерний [22]	Втілена у грошовій формі частина вартості додаткового продукту, створеного найманими робітниками, що виступає як лишок над витратами виробництва.
А. С. Гальчинський [16]	Специфічна суспільна форма чистого доходу, що виражає відносини з приводу розподілу та привласнення новоствореної вартості.
Затратно-результативний (класичний) підхід	
М. Г. Грещак [20]	Узагальнюючий показник інтенсифікації виробництва, що відображає перевищення доходів над сукупними витратами праці.
В. О. Мец [30]	Грошовий вираз вартості додаткового продукту, що визначається як різниця між виручкою та повною собівартістю.
М. Я. Коробов [27]	Грошове вираження фінансового результату, що обчислюється як перевищення валового доходу над витратами виробництва та обігу.
С. Ф. Покропивний [21]	Частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу й комерційну діяльність.
А. М. Поддєрьогін [48]	Частина додаткової вартості, готова до розподілу після реалізації продукту; кінцевий позитивний фінансовий результат.
Дж. Вайянт та Д. Кізо [55]	Чистий прибуток (net income) — показник, що утворюється при перевищенні сукупних доходів над сукупними витратами за період.
Н. Г. Менк'ю [56]	Бухгалтерський прибуток — загальний виторг мінус явні (грошові) витрати на виробництво товарів і послуг.
Л. Гітман [53]	Кінцева сума грошових коштів після вирахування з усіх доходів відповідних явних витрат та податків.
Ч. Хорнгрен та Дж. Фостер [54]	Перевищення доходів над витратами, розраховане на основі принципу нарахування та відповідності.
Управлінський підхід (з позиції фінансового менеджменту)	
Ю. Брігхем та М. Ерхардт [10]	Інтегральний показник результативності операційних рішень, що визначає здатність генерувати грошовий потік та нарощувати капітал.
Дж. Ван Хорн [9]	Кінцева фінансова винагорода за ефективне управління активами та структурою капіталу фірми.
І. О. Бланк [6]	Виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал як винагорода за ризик.
Н. М. Давиденко [19]	Кінцева мета фінансової діяльності, що визначає стабільність, платоспроможність та інвестиційну привабливість.
Асват Дамодаран [52]	Економічний прибуток — міра доданої вартості, що виникає лише тоді, коли прибуток перевищує вартість всього залученого капіталу.
Р. Хілі та К. Палепу [57]	Показник, що оцінюється за його якістю, стабільністю джерел формування та відповідністю реальним грошовим потокам.
О.О. Терещенко [47]	Головний цільовий орієнтир фінансового менеджменту, що забезпечує довгострокову рівновагу та самофінансування.
Г. В. Власюк [14]	Результат стратегічного планування доходів і витрат з метою оптимізації реінвестицій та споживання.
В. М. Алексеєнко [2]	Відображений у вартісному вираженні чистий дохід на інвестований капітал як винагорода за ризик.
Т. В. Канева [49]	Багатоаспектна категорія, що включає бухгалтерську, економічну та податкову суб-концепції.
Законодавчо-нормативне трактування в Україні	
НП(С)БО 1 [34]	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
Господарський кодекс України [18]	Цільовий орієнтир та кінцевий позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності.
Податковий кодекс України [37]	Фінансовий результат до оподаткування, скоригований на різниці, передбачені цим Кодексом.
МСФЗ [26]	Загальний фінансовий результат, що відображає чисте збільшення власного капіталу внаслідок операцій (крім внесків власників).

Джерело: узагальнено автором

Якщо Господарський кодекс закріплює за прибутком статус головного мотиваційного стимулу та мети підприємництва, то НП(С)БО 1 переводить цю категорію у суто математичну площину, визначаючи її як перевищення доходів над витратами.

Водночас для великих промислових підприємств, таких як ПрАТ «Північний ГЗК», нормативне розуміння прибутку розширюється за рахунок МСФЗ (де він розглядається як індикатор приросту капіталу) та Податкового кодексу України, який регламентує правила трансформації облікового прибутку в об'єкт фіскальних зобов'язань перед державою.

Узагальнюючи вищезазначене, можна визначити прибуток підприємства як багатовимірний фінансовий феномен, що формується в процесі виробничо-господарської діяльності як перевищення доходів над витратами, виступає платою за підприємницькі ризики і слугує головним стратегічним ресурсом для забезпечення фінансової рівноваги та подальшого розвитку суб'єкта господарювання.

У сучасній економічній науці та практиці фінансового менеджменту сутність прибутку найповніше розкривається через його функції. Прибуток є не просто пасивним залишком на рахунках, а активним двигуном, що забезпечує життєдіяльність підприємства. Традиційно виділяють чотири фундаментальні функції прибутку [6, 15, 23, 45]:

- оціночна (результативна) функція – прибуток виступає головним універсальним індикатором та інтегральним показником, який відображає кінцевий фінансовий результат, якість управління витратами та загальну ефективність господарської діяльності підприємства.

- відтворювальна (інвестиційна) функція – прибуток слугує основним внутрішнім джерелом самофінансування, нарощення власного капіталу, модернізації виробничих потужностей та забезпечення довгострокового розвитку бізнесу.

- стимулювальна (мотиваційна) функція – прибуток є головним рушійним стимулом для прийняття ефективних управлінських рішень, виступаючи базою

для виплати дивідендів акціонерам, матеріального заохочення трудового колективу та фінансування соціальних проектів.

- фінансова (суспільна) функція – прибуток є важливим об'єктом оподаткування та ключовим джерелом формування доходної частини державного й місцевих бюджетів для фінансування загальносуспільних потреб.

У фінансовому аналізі та бухгалтерському обліку прибуток розглядається як багатоступенева система. Кожен вид прибутку відображає ефективність окремого етапу діяльності підприємства і розраховується у Звіті про фінансові результати (Форма №2) шляхом послідовного вирахування певних видів витрат із доходів.

Фінансовий результат компанії формують чотири базових видів прибутку.

Валовий прибуток (Gross Profit) - це первинний фінансовий результат, який показує ефективність безпосередньо виробничої діяльності підприємства. Він розраховується як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції та її виробничою собівартістю (витратами на сировину, матеріали, заробітну плату виробничих робітників, амортизацію обладнання). Наочно цей механізм представлений на рис. 1.1.

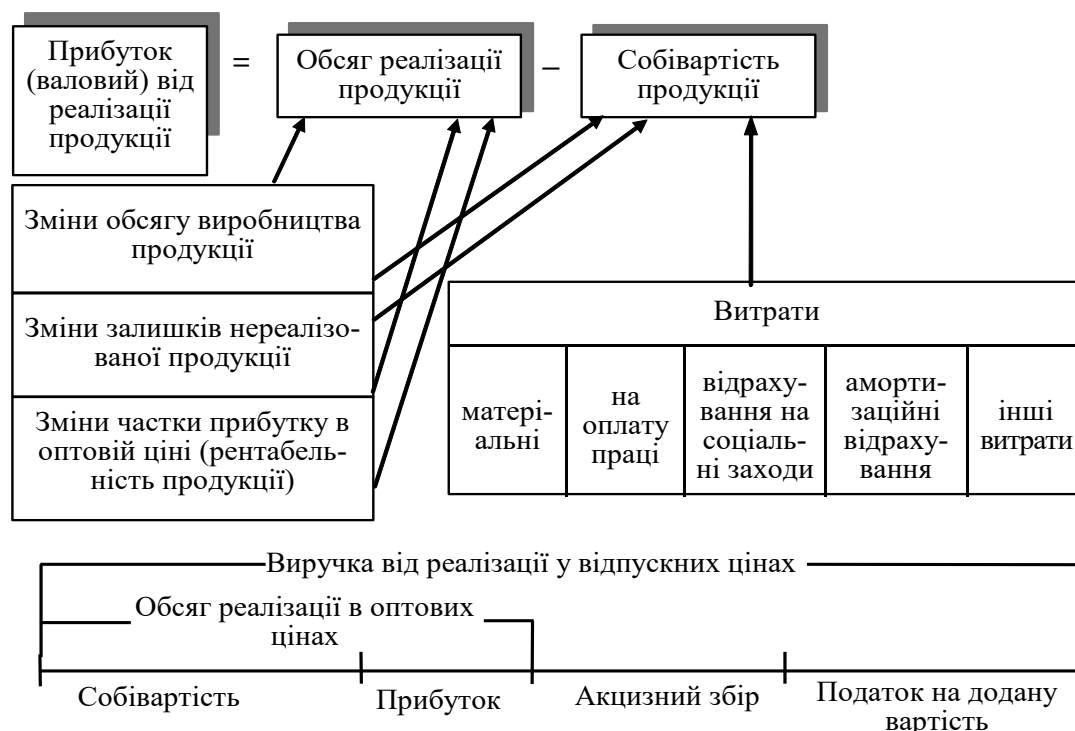


Рис. 1.1. Структурно-логічна схема формування валового прибутку

Джерело: узагальнено автором

Валовий прибуток демонструє, наскільки успішно підприємство виробляє та продає свій основний продукт, без урахування адміністративних чи фінансових витрат. Якщо собівартість перевищує виручку, підприємство отримує валовий збиток.

Операційний прибуток (EBIT – Earnings Before Interest and Taxes) відображає ефективність усієї поточної (операційної) діяльності підприємства, включаючи збут та управління.

Для того, щоб його розрахувати до валового прибутку додаються інші операційні доходи, а потім вираховуються адміністративні витрати (утримання офісу, зарплата топменеджменту), витрати на збут (маркетинг, логістика, реклама) та інші операційні витрати.

Операційний прибуток показує, який результат генерує основний бізнес компанії з урахуванням усіх витрат, необхідних для його щоденного функціонування. Саме цей показник інвестори та аналітики використовують для оцінки якості регулярного менеджменту компанії.

Прибуток до оподаткування (EBT – Earnings Before Taxes) – це загальний фінансовий результат від усіх видів діяльності підприємства (операційної, інвестиційної та фінансової) до того, як з нього буде вираховано податкові зобов'язання перед державою. Він визначається на основі операційного прибутку, до якого додаються доходи від фінансових операцій та участі в капіталі, а потім віднімаються фінансові витрати (наприклад, відсотки за банківськими кредитами) та втрати від участі в капіталі.

З економічної точки зору цей показник інтегрує не лише результати виробництва та продажів, а й фінансову стратегію підприємства (наприклад, наскільки дорогою для нього є заміна чи обслуговування кредитів). Він дозволяє порівнювати ефективність компаній, що працюють у різних країнах із різними податковими системами.

Чистий прибуток (Net Income) виступає як кінцевий, підсумковий фінансовий результат діяльності підприємства, який залишається у повному його розпорядженні [34].

Він визначається шляхом вирахування з прибутку до оподаткування суми податку на прибуток (в Україні базова ставка становить 18%).

Фактично, чистий прибуток – це «очищений» і фінальний показник успішності бізнесу. Саме він є головним об'єктом для подальшого управлінського розподілу: формування резервного капіталу, виплати дивідендів акціонерам або реінвестування у модернізацію та розвиток виробничих потужностей підприємства.

Ефективне управління процесом формування прибутку на підприємстві вимагає детального дослідження чинників, що визначають його динаміку та обсяг. У фінансовому менеджменті всі фактори впливу на прибуток традиційно поділяють на дві основні групи: ендогенні (внутрішні), які безпосередньо залежать від діяльності самого підприємства, та екзогенні (зовнішні), що формуються поза межами його впливу, але задають загальні умови господарювання.

До найважливіших внутрішніх факторів, які менеджмент компанії може контролювати та оптимізувати, належать:

- обсяг реалізації продукції та її структура – пряме збільшення кількості проданого товару або збільшення у портфелі продажів частки високорентабельних видів продукції забезпечує автоматичне зростання валового прибутку.

- рівень собівартості продукції (витратомісткість) – оптимізація технологічних процесів, зниження матеріаломісткості, енергозберігаючі заходи та раціональне використання ресурсів є головним внутрішнім резервом максимізації фінансових результатів.

- якість та конкурентоспроможність продукції дозволяють підприємству встановлювати вигідніші (преміальні) ціни на ринку та залучати нових споживачів.

- ефективність використання виробничих фондів та капіталу, а саме швидкість оборотності активів, рівень амортизаційних відрахувань та продуктивність обладнання безпосередньо впливають на зниження питомих

витрат на одиницю продукції.

- маркетингова та цінова політика передбачають гнучкість у встановленні знижок, вибір ефективних каналів збуту та мінімізація логістичних витрат.

Домінуючими зовнішніми факторами, які підприємство змушене враховувати при формуванні своєї фінансової стратегії, є:

- кон'юнктура ринку та рівень попиту - коливання світових та внутрішніх цін на продукцію (що є критично важливим для експортно-орієнтованих підприємств гірничо-металургійного комплексу).

- державна податкова та монетарна політика визначають рівень ставок оподаткування, зміни правил нарахування амортизації, а також облікову ставку НБУ, яка визначає вартість залучення кредитних ресурсів.

- інфляційні процеси в економіці - знецінення грошей призводить до зростання номінального прибутку, але водночас провокує випереджаюче зростання витрат на сировину, енергоносії та оплату праці.

- нормативно-правове регулювання може включати встановлення державою екологічних стандартів, лімітів, експортних мит чи тарифів на залізничні перевезення.

- форс-мажорні та геополітичні чинники мають найбільш непередбачуваний характер. Сюди відносяться макроекономічна нестабільність, воєнні ризики, руйнування логістичних ланцюгів та блокування торговельних портів.

Таким чином, якщо на зовнішні чинники підприємство вплинути не в змозі і змушене до них адаптуватися, то внутрішні фактори формують так зване «поле управлінських рішень». Саме через маніпулювання внутрішніми важелями – шляхом зниження собівартості, модернізації устаткування та оптимізації асортименту – фінансовий менеджмент підприємства спроможний забезпечувати стабільне генерування прибутку та підтримувати фінансову стійкість компанії навіть за умов несприятливої зовнішньої кон'юнктури.

1.2. Механізм та чинники формування політики розподілу чистого прибутку підприємства

Сформований за звітний період чистий прибуток є кінцевим результатом минулої діяльності, але водночас він закладає фінансову основу для майбутнього розвитку компанії. На цьому етапі категорія прибутку переходить із площини облікової констатації у площину стратегічного управління.

Ключовим завданням фінансового менеджменту стає пошук оптимального балансу в розподілі цього ресурсу: між капіталізацією (спрямуванням коштів у модернізацію виробництва) та споживанням (виплатою дивідендів акціонерам). Оскільки неефективні пропорції розподілу можуть призвести або до інвестиційного голоду, або до втрати ринкової привабливості бізнесу, виникає потреба в глибокому теоретико-методичному аналізі цього процесу. З огляду на це, наступним логічним кроком нашого дослідження є вивчення сутності, принципів та методів оцінки розподілу прибутку підприємства

Перехід від етапу формування фінансових результатів до етапу їхнього розподілу вимагає формування чіткої методологічної платформи. В умовах сучасного ринкового середовища оцінка розподілу прибутку акціонерного товариства має здійснюватися в контексті пошуку компромісу між фінансуванням інноваційного розвитку (капіталізацією) та задоволенням поточних вимог інвесторів (дивідендною політикою), що базується на суворій системі аналітичних методів та коефіцієнтів.

У макроекономічній теорії та фінансовому менеджменті кругообіг капіталу будь-якого підприємства класично проходить чотири послідовні стадії:

виробництво → обмін → розподіл → споживання.

Розподіл прибутку – це не ізольована технічна процедура, а критично важлива третя стадія процесу відтворення капіталу підприємства. Саме на цьому етапі вирішується, яка частина створеної вартості залишить підприємство (у

вигляді податків, дивідендів, соціальних виплат), а яка – перейде на новий виток кругообігу у формі капіталізованого (реінвестованого) прибутку.

Розподіл прибутку забезпечує безперервність виробничого циклу. Спрямування частини фінансового результату на збільшення власного капіталу (через нерозподілений прибуток і резерви) трансформує прибуток минулого періоду у виробничі фактори (нові основні засоби, сировину, технології) майбутнього періоду. Таким чином, розподіл прибутку є сполучною ланкою між завершеним операційним циклом та стартом нового, розширеного відтворення капіталу суб'єкта господарювання.

Порядок розподілу прибутку підприємства визначається чинним законодавством і залежить від форми власності й організаційно-правового статусу підприємства.

Процес розподілу для акціонерних товариств регулюється державою з метою захисту прав міноритарних акціонерів та кредиторів від ризику умисного «вимивання» активів компанії.

Ключовим регулятором тут виступає Закон України «Про акціонерні товариства», який накладає на менеджмент суворі імперативні обмеження [41]:

Першим таким обмеженням є вимога щодо формування резервного капіталу (ст. 19). Акціонерне товариство зобов'язане формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15% статутного капіталу. Поки цей ліміт не досягнуто, підприємство зобов'язане щорічно спрямовувати на ці цілі не менше 5% від чистого прибутку. Резервний капітал має суворе цільове призначення (покриття збитків, виплата дивідендів за привілейованими акціями) і не може витрачатися на інші цілі.

Закон також встановлює умови та обмеження на виплату дивідендів (ст. 30, ст. 31) та забороняє приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати її, якщо:

1. Товариство має заборгованість із виплати дивідендів за попередні періоди.
2. Власний капітал товариства є меншим, ніж сума його статутного

капіталу, резервного капіталу та неоплаченого капіталу (або стане меншим внаслідок виплати).

3. Товариство має ознаки неплатоспроможності або стане неплатоспроможним після здійснення виплат кредиторам чи акціонерам.

Поряд із загальнодержавними законами, розподіл прибутку обмежується специфічними локальними правилами, зафіксованими в Статуті підприємства, а також фінансовою філософією материнської компанії:

Статут чітко розмежовує повноваження щодо розпорядження прибутком. Затвердження річного звіту, визначення порядку розподілу чистого прибутку, прийняття рішення про виплату дивідендів та їхній розмір належать до виключної компетенції Загальних зборів акціонерів. Менеджмент (Правління чи Генеральний директор) або Наглядова рада не мають права самостійно витратити чистий прибуток без погодження з акціонерами.

Для акціонерних товариств, які інтегровані у великі вертикально-структуровані холдинги, пропорції розподілу прибутку часто підпорядковані консолідованій фінансовій стратегії всієї групи. Прибуток окремого підприємства може акумулюватися для масштабних внутрішньохолдингових інвестиційних проєктів або перерозподілятися через дивіденди на користь материнської компанії для збалансування ліквідності всієї групи.

У системі фінансового менеджменту принципи розподілу прибутку виступають у ролі фундаментальних правил та орієнтирів. Вони визначають, як саме чистий фінансовий результат трансформується у конкретні напрями розвитку компанії (табл. 1.2).

Базові принципи розподілу прибутку утворюють цілісну систему противаг та балансів у фінансовому менеджменті.

Принцип цільової спрямованості структурує фінансові ресурси компанії відповідно до її тактичних планів; принцип стимулювання інновацій забезпечує довгострокову конкурентоспроможність та технологічне оновлення виробничого апарату; водночас принцип забезпечення платоспроможності виступає головним безпековим бар'єром, що обмежує надмірне вилучення

коштів із бізнесу та гарантує його поточну ліквідність.

Як свідчать дані таблиці, кожен із наведених принципів зачіпає окрему критично важливу зону фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 1.2

Характеристика принципів розподілу прибутку підприємства

Назва принципу	Сутність та економічний зміст	Механізм реалізації в менеджменті	Прикладне значення для об'єкта дослідження
Цільова спрямованість	Передбачає чітке структурування чистого прибутку за конкретними фондами та векторами використання відповідно до стратегічних цілей компанії.	Формування фондів накопичення (розвитку), споживання (соціального заохочення) та резервного капіталу через систему бюджетування.	Розподіл прибутку суворо за затвердженими цільовими програмами (капітальне будівництво, дивідендний фонд, корпоративний соцпакет).
Стимулювання інновацій	Орієнтує фінансову політику на пріоритетність капіталізації (реінвестування) прибутку в реальні активи для забезпечення майбутнього розвитку.	Спрямування нерозподіленого прибутку на закупівлю новітніх технологій, модернізацію обладнання та підвищення конкурентоспроможності.	Фінансування капіталомістких проєктів: оновлення кар'єрної техніки, модернізація випалювальних машин, впровадження екологічних та енергозберігаючих систем.
Забезпечення платоспроможності	Вимагає, щоб процес розподілу прибутку (особливо виплата дивідендів) не порушував ліквідність і не створював дефіциту вільних грошових коштів.	Зіставлення паперового прибутку з реальними грошовими потоками (<i>Cash Flow</i>), підтримання безпечного рівня оборотного капіталу.	Консервативний розподіл прибутку в періоди ринкових чи логістичних криз: обмеження виплати дивідендів задля збереження «живих» грошей для розрахунків із постачальниками та працівниками.

Джерело: узагальнено автором

Належне балансування між ними дозволяє менеджменту трансформувати чистий прибуток із пасивного бухгалтерського підсумку на активний інструмент стратегічного управління капіталом акціонерного товариства.

Процес розподілу прибутку підприємства носить поетапний характер і класично реалізується у два послідовні кроки (рис. 1.2).

Перший етап передбачає державне регулювання та фіскальні вилучення. Тут ключовими суб'єктами розподільчих відносин виступають безпосередньо суб'єкт господарювання та держава. Пропорції, в яких фінансовий результат поділяється між бюджетом і компанією, цілком регламентуються державною податковою політикою. Цей фіскальний механізм втілюється через:

- законодавче визначення об'єкта оподаткування;
- встановлення базових та спеціальних ставок податку на прибуток;
- розрахунок і сплату фінальної суми податкових зобов'язань.



Рис. 1.2. Структурно-логічна модель розподілу прибутку підприємства

Джерело: узагальнено автором

Другий етап зосереджений на внутрішньокорпоративному розподілі чистого прибутку. Після виконання податкових зобов'язань сформований чистий прибуток компанії підлягає структуруванню на два базові стратегічні вектори: капіталізацію (реінвестування) та споживання.

Капіталізована частина виступає фундаментом фінансової стійкості.

Збільшення статутного та резервного капіталу дозволяє сформувати захисний буфер для покриття потенційних збитків, гарантувати виконання зобов'язань перед кредиторами у разі ліквідації, а також забезпечує фінансову базу для модернізації виробничих потужностей.

Спожита частина орієнтована на задоволення інтересів інвесторів. Головним елементом тут є дивіденди – тобто дохід, який виплачується власникам пропорційно до їхньої частки у статутному капіталі підприємства відповідно до нормативних стандартів обліку. Сюди ж відносять кошти, спрямовані на нівелювання негативних результатів минулих періодів.

Оптимізація господарської діяльності підприємства безпосередньо залежить від збалансованого розподілу чистого прибутку, який має враховувати та узгоджувати інтереси всіх ключових стейкхолдерів (учасників) бізнес-процесу. Досягнення цього компромісу вимагає одночасного вирішення комплексу стратегічних і тактичних завдань:

- стратегічна відповідність потребує підпорядкування процесу розподілу фінансових результатів довгостроковим і поточним цілям розвитку компанії;
- капіталізація та ринковий розвиток передбачають забезпечення стабільного зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довгостроковій перспективах, а також якісне оновлення його матеріально-технічної бази;
- підвищення рівня добробуту акціонерів через прозору дивідендну політику, що безпосередньо формує позитивний імідж компанії на ринку капіталу, підвищує її інвестиційну привабливість і мотивацію власників;
- формування внутрішніх фінансових ресурсів (оборотного капіталу), зміцнення платоспроможності підприємства та мінімізація підприємницьких ризиків за рахунок формування резервів.
- соціальна відповідальність через фінансування програм соціального розвитку трудового колективу та регіону присутності бізнесу.

Якість управління цим процесом визначається не лише професіоналізмом

менеджменту, а й рівнем аналітичного забезпечення. Саме воно формує надійне інформаційне підґрунтя для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та контролю за їх реалізацією.

У системі корпоративних фінансів та фінансового менеджменту головним джерелом інформації є офіційна річна фінансова звітність підприємства, складена відповідно до НП(С)БО або МСФЗ.

Для оцінки формування та використання прибутку ключове значення мають дві форми звітності:

- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) – Форма №2. Ця форма слугує базою для аналізу першого етапу розподілу прибутку (між підприємством та державою). Вона містить покроковий алгоритм розрахунку валового, операційного та прибутку до оподаткування, а також відображає суму нарахованого податку на прибуток, дозволяючи вирахувати фінальний показник — чистий прибуток (чистий збиток) звітного періоду.

- Звіт про власний капітал – Форма №4 є головним джерелом інформації для аналізу другого етапу (внутрішньокорпоративного розподілу). Ця форма у динаміці показує, як саме чистий прибуток трансформувався протягом року: яка сума була спрямована на збільшення статутного капіталу, скільки відраховано до резервного капіталу, яка величина була вилучена для виплати дивідендів акціонерам і який обсяг залишився у вигляді нерозподіленого прибутку на кінець періоду.

Для глибокого аналізу та обробки економічних даних щодо розподілу прибутку застосовується збалансований комплекс загальнонаукових та специфічних методів. Цей аналітичний інструментарій має забезпечувати послідовне вирішення таких дослідницьких завдань:

- оцінка виконання плану та динаміки процесу необхідна для порівняльного вивчення планових і фактичних показників розподілу, а також дослідження темпів зміни обсягу створеного прибутку й тієї його частини, що залишається у безпосередньому розпорядженні компанії.

- дослідження факторів впливу забезпечує ідентифікацію та моніторинг

ключових внутрішніх (ендогенних) і зовнішніх (екзогенних) чинників, які безпосередньо коригують пропорції використання фінансових результатів.

структурний аналіз потоків капіталу передбачає детальний розрахунок питомої ваги окремих статей розподіленого чистого прибутку для визначення реального співвідношення між фондами накопичення та споживання.

кількісне вимірювання факторних відхилень забезпечує математичне визначення ступеня впливу конкретних фінансово-економічних чинників на зміну абсолютних розмірів капіталізованої та спожитої частин прибутку.

стратегічний моніторинг наслідків формує комплексну оцінку впливу прийнятих управлінських рішень щодо використання чистого прибутку на загальний фінансовий стан підприємства, його ліквідність та платоспроможність.

Для обробки інформаційної бази та формування аналітичних висновків фінансовий менеджмент використовує систему традиційних економіко-статистичних методів. До базового аналітичного інструментарію відносяться:

- горизонтальний (динамічний) аналіз передбачає вивчення змін кожної статті розподілу прибутку у часі (порівняння показників поточного року з попередніми періодами). Він дозволяє виявити тенденції (зростання чи падіння) обсягів реінвестування або дивідендних виплат;
- вертикальний (структурний) аналіз спрямований на визначення питомої ваги (частки) окремих елементів у загальній сумі чистого прибутку. Завдяки йому визначають пропорції між капіталізованою та спожитою частинами фінансового результату;
- порівняльний аналіз забезпечує зіставлення фактичних пропорцій розподілу прибутку з плановими (бюджетними) показниками, даними попередніх років або середніми показниками по галузі (гірничо-металургійному комплексу);
- коефіцієнтний аналіз, який базується на розрахунку відносних показників [6, 30, 32, 49].

У сучасній економічній думці сформувалися різноспрямовані науково-

методичні підходи до обґрунтування оптимального співвідношення між капіталізованою та спожитою частинами прибутку. Аналіз фундаментальних праць дослідників дозволяє систематизувати ключові погляди на цю проблематику:

У дослідженнях О.Є. Ширягіної акцент зміщено на застосування економіко-математичного апарату. Авторкою розроблено оптимізаційну модель визначення норми реінвестування, яка базується на динаміці відтворення фінансових результатів та враховує рівень очікуваної капіталовіддачі від інвестованих коштів [45].

С.О. Шарманська обґрунтовує, що управлінські рішення у цій сфері мають спиратися на чітке виявлення та ранжування реальних інвестиційних потреб компанії. Пропорції використання прибутку повинні суворо корелювати із загальною корпоративною стратегією (інноваційною, товарною, ціновою, витратною та системою мотивації персоналу) задля максимізації довгострокової конкурентоспроможності бізнесу. При цьому науковиця доводить економічну доцільність обмеження дивідендних виплат на рівні до 10% від загального обсягу чистого прибутку [28].

Т.Ю. Мельник пропонує встановлювати нормативи розподілу прибутку на основі глибокого моніторингу внутрішніх і зовнішніх факторів впливу. Водночас базовим та визначальним детермінантом, що безпосередньо диктує пропорції розподілу за різними цільовими об'єктами, автор вважає поточну стадію перебування суб'єкта господарювання на кривій його життєвого циклу [32].

Варто підкреслити, що фінансова свобода менеджменту компанії у прийнятті рішень щодо спрямування чистого прибутку на капіталізацію чи споживання не є абсолютною. Будь-який суб'єкт господарювання функціонує у відкритому та динамічному макроекономічному середовищі, яке чинить безперервний тиск на його фінансову політику. Зовнішні чинники формують певні рамки та обмеження, ігнорування яких може призвести до втрати ринкових позицій, податкових санкцій або дефіциту ліквідності. Для систематизації та детального аналізу сил екзогенного (зовнішнього) впливу на фінансову

стратегію підприємства доцільно згрупувати їх у виділену класифікаційну структуру (табл. 1.3)

Таблиця 1.3

Зовнішні чинники впливу на пропорції розподілу чистого прибутку підприємства

№ з/п	Чинник	Характеристика
1	Ринкова норма прибутку на інвестований капітал	Підвищення ринкової норма прибутку на інвестований капітал супроводжується тенденцією збільшення частки капіталізованої частини прибутку
2	Вартість зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів	За високої вартості зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів вигідно використовувати прибуток, і навпаки
3	Правові обмеження	Величина резервного капіталу та розмір щорічних відрахувань із чистого прибутку визначається на законодавчому рівні залежно від організаційно-правової форми підприємства
4	Податкова система	Законодавчі норми встановлюють ставку податку та систему податкових пільг
5	Темп інфляції	В умовах кризи важливим є забезпечення мінімального значення капіталізації прибутку підприємства, спрямованого на економічний розвиток суб'єктів господарювання
6	Рівень конкуренції в галузі	Забезпечення конкурентних переваг потребує істотного розширення і відновлення виробничого потенціалу підприємства
7	Загальноекономічна ситуація в країні	В умовах поживлення і підйому зростає середньоринковий рівень прибутку на вкладений капітал. Це зумовлює підвищення частки прибутку, яка капіталізується
8	Доступність альтернативних зовнішніх фінансових ресурсів	Якщо доступ до зовнішніх джерел обмежений чи вартість залучення позиченого капіталу вища, ніж середньозважена вартість капіталу, яка склалася на підприємстві, то більш ефективним буде збільшення частки прибутку, яка використовується для інвестування виробничого розвитку
9	Стан кон'юнктури ринку продукції підприємства	Сприятливі тенденції на товарному ринку стимулюють зростання капіталізованої частки прибутку і навпаки

Джерело: узагальнено автором

Слід зазначити, що успішна адаптація підприємства до описаних вище зовнішніх умов цілком залежить від гнучкості його внутрішньої структури та фінансової архітектури. Навіть за ідентичної ринкової кон'юнктури різні компанії розподілятимуть прибуток абсолютно по-різному, оскільки кожна з них має унікальний рівень зносу обладнання, специфічну структуру капіталу та власні інтереси акціонерів. З огляду на це, оцінка розподілу прибутку вимагає глибокого дослідження внутрішньогосподарських детермінантів. Ключові внутрішні фактори, що безпосередньо коригують співвідношення між фондами накопичення та споживання, узагальнено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Внутрішні чинники впливу на пропорції розподілу чистого прибутку підприємства

№ з/п	Чинник	Коментар
1	Сума прибутку	За наявності невеликої суми чистого прибутку більша його частина йде на створення обов'язкових резервів, виплату дивідендів за привілейованими акціями та ін.
2	Наявність на підприємстві високорентабельних інвестиційних проектів	Якщо в портфелі підприємства є реальні проекти, внутрішня норма окупності яких значно перевищує середньозважену ціну інвестованого капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані у відносно короткий час, то частка капіталізованого прибутку зростає
3	Необхідність прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів	За відсутності інвестиційних ресурсів для прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів слід відмовитися від високого рівня споживання прибутку на користь його капіталізації
4	Рівень підприємницького ризику	Нестійкість ринку, залежність від випадку, низька конкурентоспроможність продукції, нерациональність структури активів змушують підприємство відволікати власні фінансові ресурси на задоволення поточних потреб. Це, безумовно, призводить до зростання капіталізованої частки прибутку
5	Поточна платоспроможність підприємства	За її низького рівня необхідно скорочувати ту частку прибутку, що йде на споживання
6	Діючі програми участі персоналу у прибутках	Чим вище обсяг зобов'язань підприємства перед персоналом щодо участі у прибутках, тим більшою є частина спожитого прибутку.
7	Стадія життєвого циклу підприємства	На ранніх стадіях життєвого циклу підприємства мають більші потреби, а тому більше інвестують у свій розвиток. Для них, як правило, обмеженим є доступ до зовнішніх джерел фінансування, тому частка капіталізованого прибутку зростає
8	Дивідендна політика	Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів та їх високий рівень збільшують попит на акції і підвищують ринковий курс цих акцій. Водночас обмежується власне джерело фінансування, ускладняється вирішення завдань перспективного розвитку підприємства. Низький рівень дивідендів призводить до протилежних наслідків. З урахуванням цих обставин акціонерне товариство повинне вибрати таку дивідендну політику, яка відповідала б конкретним умовам його діяльності

Джерело: узагальнено автором

Системне врахування зазначених детермінантів дозволяє сформулювати на підприємстві певний тип політики розподілу прибутку. Така політика має повною мірою відповідати стратегічним цілям, поточним потребам та інвестиційним можливостям суб'єкта господарювання у перспективному періоді.

У вітчизняній науковій спільноті триває дискусія щодо формування адекватного аналітичного інструментарію для оцінювання цього процесу. Зокрема, у працях Н. Ю. Єршової, А. О. Мірошніченко [24, с. 135] та Н.Л. Правдюк [38, с. 57] запропоновано трикомпонентну систему показників (табл. 1.5):

Таблиця 1.5

Науково-методичні підходи до групування показників структури та спрямування розподілу прибутку підприємства

Блок системи показників	Склад аналітичних індикаторів (коефіцієнтів)	Економічний зміст індикаторів групи
Блок 1. Показники узагальнюючої оцінки розподілу прибутку	Коефіцієнт оподаткування прибутку Коефіцієнт чистого прибутку Коефіцієнт капіталізації прибутку Коефіцієнт споживання прибутку	Оцінюють загальні макро- та мікроекономічні пропорції поділу прибутку між державою, інвесторами та самим підприємством.
Блок 2. Показники оцінки використання капіталізованої частини прибутку	Коефіцієнт інвестування прибутку Коефіцієнт резервування прибутку	Характеризують структуру внутрішнього реінвестування: частку прибутку, спрямовану на капітальні вкладення та формування фінансових резервів.
Блок 3. Показники оцінки використання прибутку, спрямованого на споживання	Коефіцієнт дивідендних виплат Коефіцієнт прибутку власників на вкладений капітал Коефіцієнт участі персоналу у прибутках Коефіцієнт стимулювання праці за рахунок прибутку Середній рівень виплат прибутку персоналу	Відображають пропорції розподілу доходу між капітальними виплатами акціонерам (дивіденди) та поточним матеріальним заохоченням трудового колективу.

Джерело: узагальнено автором

Запропонований вище перелік індикаторів некоректно класифікувати саме як показники ефективності. Економічна природа цих коефіцієнтів полягає в тому, що вони відображають лише питому вагу (частку) чистого прибутку, спрямовану за певними векторами використання. Отже, за своєю суттю вони є індикаторами структури розподілу чистого прибутку, а не критеріями його результативності чи ефекту.

Альтернативний підхід до оцінювання результативності реінвестування пропонує Б. Сидяга. Автор обґрунтовує доцільність оцінки ефективності капіталізації прибутку через порівняльний аналіз фактичного рівня рентабельності власного капіталу (ROE) із середньою ринковою ставкою за депозитами. Якщо ROE підприємства є нижчим за середньоринковий депо-

процент, то подальша капіталізація прибутку є економічно не вигідною для акціонерів, оскільки альтернативне розміщення коштів на фінансовому ринку принесло б вищу дохідність [44].

Також оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень щодо політики розподілу прибутку підприємства можна лише після визначення її впливу на фінансовий стан підприємства.

Таким чином, теоретичний огляд підтверджує, що формування пропорцій розподілу прибутку є гнучким процесом, який не може бути уніфікованим. Системне використання аналітичного апарату дозволяє керівництву підприємства не просто констатувати факти використання грошових коштів, а чітко бачити причини структурних змін у капіталі та оперативно коригувати фінансову стратегію для підтримання балансу між розвитком виробництва та інтересами інвесторів

Висновки до розділу 1

Теоретичне дослідження сутності прибутку та механізмів його розподілу дозволяє стверджувати, що дана категорія є центральним інтегральним показником життєздатності будь-якого підприємства, що одночасно виступає і метою, і рушійним стимулом господарської діяльності.

Сучасна економічна думка оперує багатоаспектним розумінням прибутку, яке класифікується за політекономічним, затратно-результативним та управлінським підходами. Якщо представники класичної школи, такі як А. Сміт та Д. Рікардо, вбачали у прибутку винагороду за ризик або частину вартості, відчужену у робітників, то сучасні концепції фінансового менеджменту, зокрема вартісно-орієнтоване управління (EVA), акцентують увагу на здатності прибутку нарощувати ринкову вартість бізнесу та забезпечувати реальні грошові потоки.

Функціональне значення прибутку проявляється через оціночну, відтворювальну, стимулювальну та фіскальну функції, що робить його ключовим об'єктом інтересу для акціонерів, менеджменту та держави.

Формування фінансового результату розглядається як багаторівневий процес, що проходить стадії валового, операційного (EBIT) та прибутку до оподаткування (EBT), що дозволяє оцінити ефективність виробництва, регулярного менеджменту та фінансової стратегії окремо.

На обсяг прибутку впливає сукупність ендогенних чинників, таких як собівартість та обсяги реалізації, а також екзогенних факторів, включаючи інфляцію, податкову політику та ринкову кон'юнктуру, до яких підприємство змушене адаптуватися.

Ефективне генерування прибутку створює лише первинні передумови для розвитку підприємства. Проте реальний економічний ефект залежить від наступного етапу – формування науково обґрунтованої політики його розподілу та спрямування, що вимагає детального вивчення методологічних підходів до аналізу та оптимізації використання грошових коштів.

Процес розподілу прибутку виступає критичною фазою кругообігу капіталу, де вирішується пропорція між капіталізацією (реінвестуванням у розвиток) та споживанням (виплатою дивідендів). Для акціонерних товариств цей етап жорстко регламентується законодавством України, що вимагає обов'язкового формування резервного капіталу та дотримання критеріїв платоспроможності задля захисту прав кредиторів та інвесторів. Принципи цільової спрямованості, стимулювання інновацій та забезпечення платоспроможності утворюють систему противаг, що запобігає вимиванню оборотних коштів.

Дворівнева модель розподілу передбачає первинні фіскальні вилучення на користь бюджету та подальше внутрішньокорпоративне структурування чистого прибутку за стратегічними векторами. Ефективність такого структурування залежить від стадії життєвого циклу компанії, вартості залучення зовнішнього капіталу та наявності високорентабельних інвестиційних проєктів.

Аналітичне забезпечення оцінки розподілу базується на даних офіційної звітності (форми №2 та №4) та використанні системи коефіцієнтів, що дозволяють моніторити частку реінвестованого прибутку та рівень дивідендного виходу. Завершальним критерієм результативності прийнятої політики розподілу є її вплив на фінансову рівновагу та здатність підприємства підтримувати темпи економічного розвитку без втрати ліквідності.

Таким чином, управління прибутком трансформується із суто облікової процедури в активний інструмент стратегічного контролінгу, спрямований на узгодження інтересів усіх стейкхолдерів та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПРАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК»

2.1. Характеристика базового підприємства та аналіз його основних фінансових показників

ПрАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» (ПрАТ «Північний ГЗК») є одним із найбільших підприємств Європи у гірничодобувній галузі, що спеціалізується на видобутку залізних руд (зокрема магнетитових залізистих кварцитів) та їх подальшій переробці.

Сфера діяльності комбінату охоплює повний технологічний цикл: від розробки родовищ до випуску залізорудного концентрату (із вмістом заліза 65,5–68,0%) та обкотишів (вміст заліза близько 65,0%), які є основною сировиною для металургійної промисловості.

Структура підприємства поєднує видобувні та переробні потужності, що включають два основні кар'єри – Першотравневий та Ганнівський, а також комплекс із трьох дробильних фабрик, двох рудозбагачувальних фабрик та двох цехів із виробництва обкотишів.

Управлінська структура є дворівневою (у 2024 році було здійснено перехід на одnorівневу систему з Радою директорів) і складається з функціональних дирекцій: з капітального будівництва та інвестицій, виробництва та планування, технології та якості, інжинірингу, фінансової, закупок, персоналу, а також охорони праці та екології. Єдиним акціонером, що володіє 100% акцій комбінату, є компанія «Метінвест Б.В.» (Metinvest B.V., Нідерланди).

Особливості розвитку комбінату визначаються його інтеграцією до міжнародної групи «Метінвест», яка контролює весь виробничий ланцюг – від видобутку руди до випуску готової сталі.

Стратегія розвитку Північного ГЗК зосереджена на підвищенні якості

продукції для відповідності європейським стандартам та впровадженні енергозберігаючих проектів. Зокрема, для переорієнтації на європейський ринок було впроваджено чотирьохстадійну схему подрібнення концентрату та модернізовано цех огрудкування для випуску неофлюсованих окатків. Важливою особливістю є також гнучке управління сировинною базою: наприклад, у 2023 році комбінат тимчасово відмовлявся від руди Ганнівського родовища через її вищу собівартість, але у серпні 2024 року відновив її використання для нарощування обсягів виробництва. До перспективних планів входить будівництво флотаційно-доводного комплексу для виробництва преміальної сировини під потреби «зеленої» металургії та реалізація проектів з власної газової генерації електроенергії.

Загальна динаміка виробництва та реалізації представлено на рисунку 2.1:

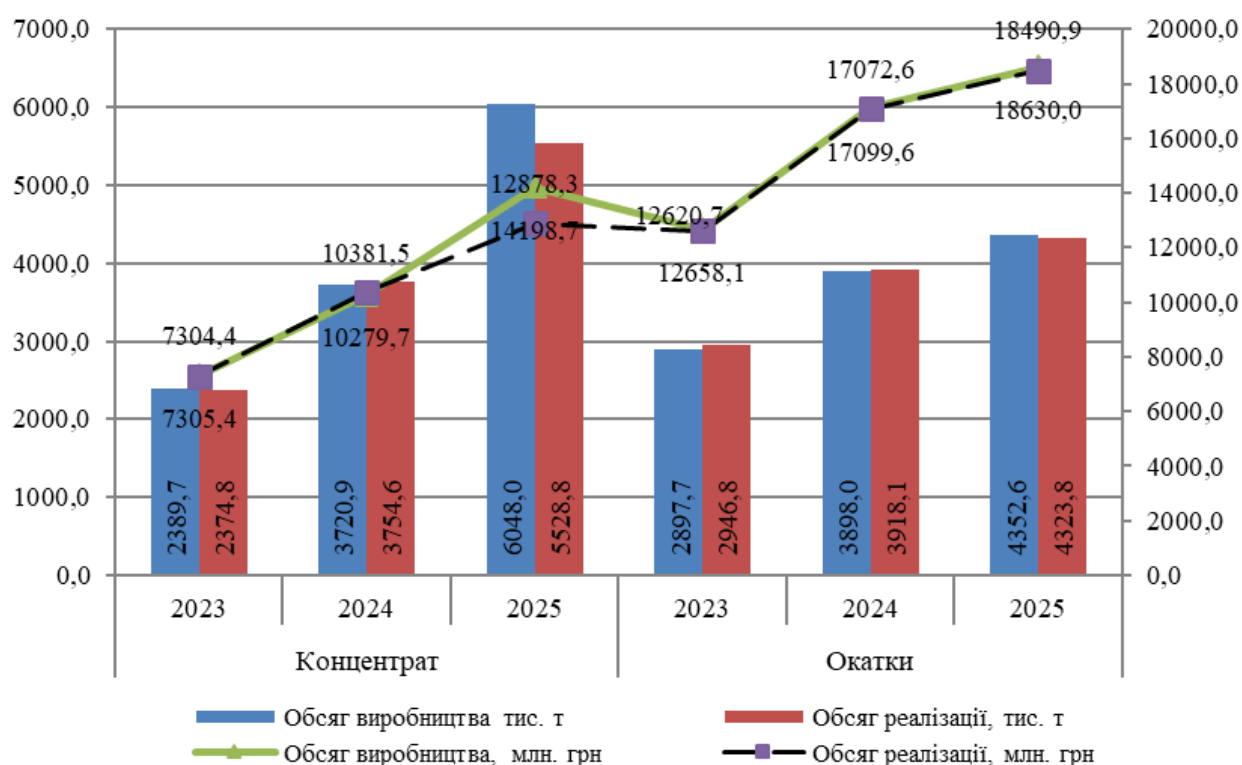


Рис. 2.1. Динаміка виробництва та реалізації продукції ПрАТ «Північний ГЗК» у 2023–2025 роках

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

З діаграми видно, що, після кризового падіння у 2022 році за період 2023–2025 років ПрАТ «Північний ГЗК» продемонструвало стійку динаміку зростання

як виробництва, так і реалізації своєї основної продукції – концентрату та окатків.

Спостерігається стрімке нарощування потужностей з виробництва концентрату – обсяги випуску в натуральних одиницях зросли більш ніж у 2,5 рази. У вартісному вираженні обсяг виробництва також виріс.

Обсяги продажу також значно збільшилися (з 2374,8 тис. т до 5528,8 тис. т). Проте варто зауважити, що у 2025 році обсяг реалізації в тоннах виявився на 519,2 тис. т меншим за обсяг виробництва, що вказує на накопичення складських запасів концентрату на кінець періоду. Це підтверджується і вартісними показниками: виробництво у 2025 році оцінювалося у 14,2 млрд грн, тоді як реалізація склала 12,9 млрд грн.

Динаміка зростання в сегменті окатків є більш помірною, але стабільною – з 2897,7 тис. т у 2023 році до 4352,6 тис. т у 2025 році. У грошовому еквіваленті їх виробництво також зросло. На відміну від концентрату, реалізація окатків майже повністю збігається з обсягами їх виробництва протягом усіх трьох років, що свідчить про високий попит та ефективний збут цієї продукції. У 2025 році виручка від реалізації обкотишів склала 18,49 млрд грн, що робить їх головним джерелом доходу підприємства порівняно з концентратом.

Позитивним в цілому є те, що за три роки сумарний фізичний обсяг виробництва залізорудної сировини на комбінаті майже вдвічі. Хоча обсяги виробництва концентрату в тоннах у 2025 році стали більшими, ніж обкотишів, саме обкотиши приносять більшу частку грошової виручки (18,5 млрд грн проти 12,9 млрд грн у 2025 році), що пояснюється їх вищою ціною як продукції з вищим ступенем переробки.

Також у 2023–2024 роках підприємство реалізовувало фактично все, що виробляло, але у 2025 році з'явився розрив між випуском та продажем (особливо по концентрату), що може бути пов'язано з логістичними обмеженнями або зміною ринкової кон'юнктури

Продукція підприємства постачається як на внутрішній ринок України (зокрема на комбінати «Запоріжсталь» та «Каметсталь»), так і на експорт до

країн Південно-Східної та Центрально-Східної Європи (Польща, Словаччина, Чехія, Румунія, Сербія), а також до Китаю та Туреччини. Конкурентне середовище у сфері виробництва залізорудної сировини як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках формується за рахунок присутності на загальносвітовому ринку суміжних підприємств видобувної галузі.

Оцінку діяльності базового підприємства доцільно розпочати з дослідження динаміки активів підприємства за три останні роки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки активів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023-2025 роки,

тис. грн.

Показники	На 01.01. 2023 р.	На 31.12. 2023 р.	На 31.12. 2024 р.	На 31.12. 2025 р.	Відхилення			Темп росту, %		
					31.12.2023 від 01.01.2023	31.12.2024 від 31.12.2023	31.12.2025 від 31.12.2024	2023	2024	2025
Необоротні активи	19087790	16480840	27255178	25652597	-2606950	10774338	-1602581	86,3	165,4	94,1
- основні засоби	14191505	13674220	22920383	19908371	-517285	9246163	-3012012	96,4	167,6	86,9
Оборотні активи	26428183	32441161	31617058	47924971	6012978	-824103	16307913	122,8	97,5	151,6
- запаси	967354	788327	658241	1538912	-179027	-130086	880671	81,5	83,5	233,8
- дебіторська заборгованість	25109915	30838621	29780946	45628234	5728706	-1057675	15847288	122,8	96,6	153,2
- грошові кошти та їх еквіваленти	56120	258152	691778	25078	202032	433626	-666700	460,0	268,0	3,6
Активи	45515973	48922001	58872236	73577568	3406028	9950235	14705332	107,5	120,3	125,0

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Згідно з даними Таблиці 2.1 «Аналіз динаміки активів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023–2025 роки»,

З таблиці видно, що за три роки загальна вартість активів підприємства зросла на 61,6% – з 45,5 млрд грн (на початок 2023 року) до 73,6 млрд грн (на кінець 2025 року). Темпи росту прискорювалися щороку: якщо у 2023 році активи зросли на 7,5%, то у 2024 році – на 20,3%, а у 2025 році – на 25%.

Найбільш помітна зміна в необоротних активах відбулася у 2024 році, коли їх вартість зросла на 65,4% (або на 10,7 млрд грн). Це сталося переважно за рахунок збільшення вартості основних засобів, які зросли на 9,2 млрд грн. Наприкінці періоду спостерігається невелике зниження вартості необоротних

активів (на 5,9%), що призвело до їх скорочення до 25,6 млрд грн.

Оборотні активи мають найбільш динамічне та неоднозначне зростання, особливо у 2025 році. Вони зростали у 2023 та 2025 роках (на 22,8% та на 51,6%), але у 2024 році дещо скоротились.

Дебіторська заборгованість є критичним фактором росту оборотних активів. Вона збільшилася з 25,1 млрд грн до 45,6 млрд грн. Лише за 2025 рік цей показник зріс на 15,8 млрд грн (ріст на 53,2%), що свідчить про значне відволікання коштів з обігу в розрахунки з покупцями або партнерами.

Після поступового зниження у 2023–2024 роках, у 2025 році відбувся різкий стрибок запасів – на 133,8% (до 1,5 млрд грн), що може вказувати на накопичення готової продукції або сировини на складах.

Ситуація з готівкою є нестабільною. Після пікового значення на кінець 2024 року (691,8 млн грн), обсяг грошових коштів наприкінці 2025 року катастрофічно скоротився – на 96,4%, залишившись на рівні лише 25 млн грн.

В цілому ПрАТ «Північний ГЗК» значно наростило свою майнову базу, причому 2024 рік став роком активного оновлення основних засобів.

Негативним є те, що Основне зростання активів у 2025 році забезпечено не реальними коштами, а «паперовою» дебіторською заборгованістю.

Надалі оцінимо структуру активів ПрАТ «Північний ГЗК» (див. табл. 2.2).

За результатами аналізу можна зробити висновок, що структура майна ПрАТ «Північний ГЗК» характеризується високою мобільністю та значною залежністю від розрахунків із дебіторами.

Протягом усього досліджуваного періоду більшу частину активів підприємства складають оборотні кошти. Їхня частка коливалася від 53,7% у 2024 році до 66,3% у 2023 році. Станом на кінець 2025 року оборотні активи займали 65,1% у загальній структурі майна.

Найбільш вагомим елементом як оборотних активів, так і всього майна підприємства є дебіторська заборгованість. Її частка в структурі активів була стабільно високою: 55,2% на початку 2023 року, з піком у 63,0% наприкінці 2023 року та завершенням періоду на рівні 62,0% у 2025 році. Це свідчить про те, що

більше половини всіх ресурсів підприємства фактично «заморожено» у розрахунках із контрагентами.

Таблиця 2.2

Аналіз структури активів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023-2025 роки,

%

Показники	На 01.01. 2023 р.	На 31.12. 2023 р.	На 31.12. 2024 р.	На 31.12. 2025 р.	Відхилення		
					31.12. 2023 від 01.01. 2023	31.12. 2024 від 31.12. 2023	31.12. 2025 від 31.12. 2024
Необоротні активи	41,9	33,7	46,3	34,9	-8,2	12,6	-11,4
- основні засоби	31,2	28,0	38,9	27,1	-3,2	11,0	-11,9
Оборотні активи	58,1	66,3	53,7	65,1	8,2	-12,6	11,4
- запаси	2,1	1,6	1,1	2,1	-0,5	-0,5	1,0
- дебіторська заборгованість	55,2	63,0	50,6	62,0	7,9	-12,5	11,4
- грошові кошти та їх еквіваленти	0,1	0,5	1,2	0,0	0,4	0,6	-1,1
Активи	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x	x

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Питома вага необоротних активів (переважно основних засобів) демонструвала значну нестабільність. У 2024 році вона різко зросла на 12,6 відсоткових пунктів, сягнувши свого максимуму – 46,3%. Проте вже у 2025 році частка необоротних активів знову скоротилася на 11,4 в.п. до рівня 34,9%, що повернуло структуру до стану початку 2023 року.

Підприємство має надзвичайно низьку частку найбільш ліквідних активів. Протягом 2023–2024 років частка грошових коштів зросла з 0,1% до 1,2%, проте на кінець 2025 року цей показник практично нівелювався, впавши до 0,0% (відхилення склало -1,1 в.п.).

Питома вага запасів у структурі активів залишається мінімальною та відносно стабільною, коливаючись у межах 1,1% – 2,1%.

Надалі оцінимо динаміку джерел формування майна ПрАТ «Північний ГЗК», тобто його пасиви. Відповідний аналіз проведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Аналіз динаміки пасивів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023-2025 роки,
тис. грн.**

Показники	На 01.01. 2023 р.	На 31.12. 2023 р.	На 31.12. 2024 р.	На 31.12. 2025 р.	Відхилення			Темп росту, %		
					31.12.2023 від 01.01.2023	31.12.2024 від 31.12.2023	31.12.2025 від 31.12.2024	2023	2024	2025
Власний капітал	15077577	15914840	26462508	26474674	837263	10547668	12166	105,6	166,3	100,0
- нерозподілений прибуток	9554 019	11053452	12802852	14410212	1499433	1749400	1607360	115,7	115,8	112,6
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2081420	1931819	4099462	3604445	-149601	2167643	-495017	92,8	212,2	87,9
Поточні зобов'язання і забезпечення	13481555	14752365	8169835	9714347	1270810	-6582530	1544512	109,4	55,4	118,9
- поточна кредиторська заборгованість	28356976	31075342	28310266	43498449	2718366	-2765076	15188183	109,6	91,1	153,6
- інші поточні зобов'язання	14725352	16164473	19145340	32711737	1439121	2980867	13566397	109,8	118,4	170,9
Пасиви	45515973	48922001	58872236	73577568	3406028	9950235	14705332	107,5	120,3	125,0

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

З таблиці видно, що структура джерел фінансування ПрАТ «Північний ГЗК» зазнала суттєвих змін, які відображаються у значному зростанні загальної суми пасивів – з 45,5 млрд грн на початок 2023 року до 73,6 млрд грн на кінець 2025 року.

За три роки власний капітал зріс на 75,6% (з 15,1 млрд грн до 26,5 млрд грн). Найбільш стрімке зростання відбулося у 2024 році, коли капітал збільшився на 10,5 млрд грн (на 66,3%). Проте у 2025 році зростання фактично зупинилося (приріст лише на 12 млн грн або 0%), що свідчить про відсутність накопичення внутрішніх ресурсів у цей період. При цьому нерозподілений прибуток демонстрував стабільний позитивний тренд, збільшившись з 9,5 млрд грн до 14,4 млрд грн.

Довгострокові зобов'язання характеризуються високою волатильністю. У 2023 році спостерігалось невелике скорочення, проте у 2024 році сума довгострокових боргів зросла більш ніж удвічі (на 2,16 млрд грн). Наприкінці 2025 року відбулося повторне зниження на 12,1% (до 3,6 млрд грн), що може

вказувати на погашення частини довгострокових позик або їх перехід до категорії поточних.

Динаміка поточних зобов'язань та заборгованості є неоднозначною. Після різкого скорочення у 2024 році (на 6,58 млрд грн), у 2025 році вони знову почали зростати. Найбільшу увагу привертає зростання кредиторської заборгованості. У 2025 році сума поточної кредиторської заборгованості зросла на 15,19 млрд грн (темп росту – 153,6%), сягнувши рекордних 43,5 млрд грн. Це свідчить про значне зростання боргів перед постачальниками та підрядниками.

Інші поточні зобов'язання також продемонстрували аномальне зростання у 2025 році – на 13,56 млрд грн (на 70,9%), що призвело до їх збільшення до 32,7 млрд грн.

В цілому динаміка пасивів вказує на перехід від накопичення власного капіталу (у 2024 році) до різкого нарощування зовнішнього фінансування через поточну заборгованість у 2025 році. Масштабне зростання кредиторської заборгованості та інших короткострокових зобов'язань на тлі незмінного власного капіталу в останній рік свідчить про значне посилення фінансової залежності підприємства від зовнішніх кредиторів

Визначивши динаміку пасивів, доцільно розглянути структуру капіталу підприємства, аналіз якої наведено в таблиці 2.4.

Згідно з результатами аналізу, структура пасивів ПрАТ «Північний ГЗК» у період 2023–2025 років зазнала значних змін, що свідчать про нестабільність фінансової незалежності підприємства.

Так, частка власного капіталу в загальній структурі джерел фінансування коливалася протягом усього періоду. На початку 2023 року вона складала 33,1%, а наприкінці 2024 року досягла свого максимуму – 44,9%, що свідчило про суттєве зміцнення фінансової автономії (ріст на 12,4 відсоткових пункти). Однак до кінця 2025 року цей показник знову знизився до 36,0%, що вказує на посилення залежності від зовнішнього капіталу. Питома вага нерозподіленого прибутку демонструвала поступове скорочення – з 22,6% у 2023 році до 19,6% у 2025 році.

Таблиця 2.4

**Аналіз структури пасивів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023–2025 роки,
%**

Показники	На 01.01. 2023 р.	На 31.12. 2023 р.	На 31.12. 2024 р.	На 31.12. 2025 р.	Відхилення		
					31.12. 2023 від 01.01. 2023	31.12. 2024 від 31.12. 2023	31.12. 2025 від 31.12. 2024
Власний капітал	33,1	32,5	44,9	36,0	-0,6	12,4	-9,0
- нерозподілений прибуток	21,0	22,6	21,7	19,6	1,6	-0,8	-2,2
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	4,6	3,9	7,0	4,9	-0,6	3,0	-2,1
Поточні зобов'язання і забезпечення	62,3	63,5	48,1	59,1	1,2	-15,4	11,0
- поточна кредиторська заборгованість	29,6	30,2	13,9	13,2	0,5	-16,3	-0,7
- інші поточні зобов'язання	32,4	33,0	32,5	44,5	0,7	-0,5	11,9
Пасиви	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x	x

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Підприємство переважно фінансує свою діяльність за рахунок залучених коштів, частка яких (сумарно довгострокові та поточні зобов'язання) становить понад 60% протягом більшої частини періоду, за винятком 2024 року.

Поточні зобов'язання є домінуючим елементом структури пасивів. Хоча у 2024 році їх частка різко впала до 48,1%, на кінець 2025 року вона знову зросла до 59,1%. У структурі поточних зобов'язань відбувся перерозподіл. Якщо у 2023 році частка кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань була майже рівною (близько 30–33%), то у 2025 році питома вага кредиторської заборгованості в структурі пасивів впала до 13,2%, тоді як частка інших поточних зобов'язань стрімко зросла до 44,5%. Це означає, що майже половина всього фінансування комбінату наприкінці 2025 року припадала саме на категорію інших короткострокових боргів.

Роль довгострокового позикового капіталу залишається незначною. Його найбільша питома вага була зафіксована у 2024 році (7,0%), але на кінець 2025

року вона скоротилася до 4,9%, що підтверджує орієнтацію підприємства на короткострокові джерела фінансування.

Наступним етапом при характеристиці підприємства є дослідження його ліквідності (табл. 2.6):

Таблиця 2.5

Аналіз ліквідності ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023-2025 роки

Показники	На 01.01. 2023 р.	На 31.12. 2023 р.	На 31.12. 2024 р.	На 31.12. 2025 р.	Відхилення		
					31.12.2023 від 01.01.2023	31.12.2024 від 31.12.2023	31.12.2025 від 31.12.2024
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,02	-0,02
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,90	1,02	1,09	1,07	0,12	0,07	-0,03
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,93	1,04	1,12	1,10	0,11	0,07	-0,02

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Аналіз коефіцієнтів ліквідності виявив, що короткострокова платоспроможність ПрАТ «Північний ГЗК» протягом досліджуваного періоду мала тенденцію до зростання з подальшою незначною корекцією у 2025 році.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності залишається на критично низькому рівні. Протягом 2023–2024 років він демонстрував слабку позитивну динаміку, піднявшись із 0,00 до 0,02, проте наприкінці 2025 року знову повернувся до позначки 0,00. Це свідчить про те, що підприємство практично не має вільних грошових ресурсів для миттєвого розрахунку за зобов'язаннями.

Коефіцієнт критичної ліквідності відображає очікувану платоспроможність з урахуванням дебіторської заборгованості. За три роки він зріс із 0,90 до 1,07. Важливо, що починаючи з кінця 2023 року, цей коефіцієнт перевищує нормативне значення (1,0), що свідчить про спроможність комбінату вчасно розраховуватися за боргами, але за умови, що його дебітори (покупці) будуть вчасно сплачувати за отриману продукцію.

Коефіцієнт загальної ліквідності покращився з 0,93 на початку періоду до 1,10 на кінець 2025 року. Пікове значення було досягнуто у 2024 році (1,12).

Значення вище 1,0 свідчить про те, що загальна вартість оборотних активів підприємства перевищує його короткострокові борги, що є ознакою задовільного фінансового стану.

Отже, протягом 2023–2024 років ліквідність підприємства стабільно покращувалася, що дозволило йому вийти на нормативні рівні загальної та критичної ліквідності. А оскільки загальна та критична ліквідність є достатніми, а абсолютна – нульовою, це підтверджує висновки з попередніх таблиць: ліквідність комбінату тримається виключно на дебіторській заборгованості.

Наступним етапом дослідження є оцінка фінансової стійкості ПрАТ «Північний ГЗК» за допомогою фінансових коефіцієнтів (табл. 2.6):

Таблиця 2.6

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023-2025 роки

Показники	На 01.01. 2023 р.	На 31.12. 2023 р.	На 31.12. 2024 р.	На 31.12. 2025 р.	Відхилення		
					31.12.2023 від 01.01.2023	31.12.2024 від 31.12.2023	31.12.2025 від 31.12.2024
Коефіцієнт автономії	0,33	0,33	0,45	0,36	-0,01	0,12	-0,09
Коефіцієнт леверіджу	2,02	2,07	1,22	1,78	0,06	-0,85	0,55
Коефіцієнт вартості необоротних активів	0,42	0,34	0,46	0,35	-0,08	0,13	-0,11
Коефіцієнт вартості оборотних активів	0,58	0,66	0,54	0,65	0,08	-0,13	0,11
Коефіцієнт вартості реального основного капіталу	0,40	0,33	0,45	0,35	-0,08	0,12	-0,11
Чисті оборотні кошти, тис. грн.	-1928793	1365819	3306792	4426522	3294612	1940973	1119730
Власні оборотні кошти, тис. грн.	-4010213	-566000	-792670	822077	3444213	-226670	1614747
Коефіцієнт маневрування	-0,27	-0,04	-0,03	0,03	0,23	0,01	0,06
Коефіцієнт закріплення ВОК в запасах	-4,15	-0,72	-1,20	0,53	3,43	-0,49	1,74

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Північний ГЗК» свідчить про складну

динаміку, де періоди зміцнення автономії змінюються зростанням фінансових ризиків, хоча загалом спостерігається покращення забезпеченості власними ресурсами.

Коефіцієнт автономії мав нестабільну динаміку. Після стабільного рівня на початку періоду (0,33), у 2024 році він зріс до 0,45, що свідчило про суттєве зміцнення незалежності від кредиторів. Проте наприкінці 2025 року коефіцієнт знизився до 0,36, що вказує на посилення фінансової залежності, оскільки показник залишається нижчим за нормативне значення (0,5).

Коефіцієнт леверіджу підтверджує зростання ризиків у 2025 році. Якщо у 2024 році на 1 грн власного капіталу припадало лише 1,22 грн боргу, то на кінець 2025 року цей показник зріс до 1,78, що свідчить про підвищення боргового навантаження.

Протягом 2023–2025 років спостерігається стійка позитивна тенденція щодо чистих оборотних коштів. Підприємство подолато дефіцит ЧОК, який на початку 2023 року становив 1,9 млрд грн, і досягло профіциту у розмірі 4,4 млрд грн на кінець 2025 року. Це вказує на формування фінансового резерву для покриття поточних зобов'язань.

Станом на кінець 2025 року відбувся найбільш вагомий результат-показник ВОК вперше за досліджуваний період став позитивним і склав 822 млн грн. Це означає, що власного капіталу підприємства тепер вистачає не лише на покриття необоротних активів, а й на фінансування частини оборотних коштів.

Коефіцієнт маневрування також вийшов із від'ємної зони, досягнувши 0,03 у 2025 році. Це свідчить про те, що невелика частина власного капіталу (3%) стала мобільною і може бути використана для операційної діяльності.

Коефіцієнт вартості реального основного капіталу залишається відносно стабільним на рівні 0,35 у 2025 році (з піком 0,45 у 2024 році). Це підкреслює промисловий характер підприємства, де значна частина коштів вкладена у виробничі потужності.

Коефіцієнт закріплення ВОК в запасах зріс до 0,53 у 2025 році порівняно з від'ємними значеннями попередніх років. Це підтверджує, що запаси

підприємства тепер частково забезпечені власним капіталом, що є ознакою покращення фінансової стійкості.

Фінансовий стан комбінату на кінець 2025 року можна охарактеризувати як нестабільно стійкий. З одного боку, підприємство вперше забезпечило себе власними оборотними коштами та наростило чисті оборотні активи. З іншого боку, різке падіння коефіцієнта автономії та зростання леверіджу у 2025 році вказують на те, що розвиток активів знову почав фінансуватися переважно за рахунок боргів, що підвищує фінансову вразливість підприємства.

Показниками ефективності використання ресурсів є показники ділової активності. Проведемо відповідний аналіз в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Аналіз ділової активності ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023-2025 роки,
дні**

Показники	Рік			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024 від 2023	2025 від 2024
Оборотність активів підприємства	853	670	724	-183	54
Оборотність поточних активів	532	398	435	-134	37
Оборотність запасів	23	14	16	-9	3
Оборотність дебіторської заборгованості	505	377	412	-129	36
Оборотність дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	209	185	147	-24	-39
Оборотність дебіторської заборгованості за розрахунками	296	192	266	-105	74
Оборотність кредиторської заборгованості	255	142	98	-113	-45
Оборотність кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	65	63	75	-2	12
Оборотність кредиторської заборгованості за розрахунками	184	75	19	-109	-56

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Аналіз ділової активності ПрАТ «Північний ГЗК» свідчить про значні коливання оборотності активів та зобов'язань протягом 2023–2025 років, з

досягненням піку ефективності у 2024 році та певним уповільненням у 2025.

Загальна ефективність використання ресурсів значно покращилася у 2024 році, коли тривалість одного обороту активів скоротилася на 183 дні (з 853 до 670 днів). Проте у 2025 році спостерігається негативна тенденція – термін обороту знову зріс на 54 дні, досягнувши 724 днів. Це вказує на уповільнення трансформації активів у виручку.

Оборотність дебіторської заборгованості найбільш інертна частина активів комбінату. Хоча у 2024 році термін повернення коштів від дебіторів скоротився до 377 днів, у 2025 році він знову зріс до 412 днів. Слід відмітити, що оборотність заборгованості безпосередньо за товари та послуги стабільно покращувалася (скорочення з 209 до 147 днів за три роки). Натомість загальний показник погіршився через заборгованість за розрахунками, термін обороту якої у 2025 році підскочив на 74 дні (до 266 днів).

Оборотність запасів є найбільш динамічним показником. Підприємство демонструє високу швидкість використання запасів: термін їх обороту скоротився з 23 днів у 2023 році до 16 днів у 2025 році (із мінімумом у 14 днів у 2024 році). Це свідчить про ефективне управління складськими залишками та безперебійність виробничого циклу.

Спостерігається стрімке скорочення термінів розрахунків підприємства за власними зобов'язаннями. Загальний термін обороту кредиторської заборгованості впав із 255 днів у 2023 році до 98 днів у 2025 році. Особливо радикально прискорилися розрахунки – термін впав зі 184 днів до лише 19 днів наприкінці періоду.

Отже, 2024 рік став періодом найвищої ділової активності, коли підприємство досягло мінімальних термінів обороту активів та дебіторської заборгованості.

Збільшення циклу оборотності активів у 2025 році та дебіторської заборгованості свідчить про накопичення «неліквідів» або затримки в оплатах від контрагентів, що негативно впливає на загальну ефективність.

Щодо розрахунково-платіжної дисципліни, то швидкість погашення

кредиторської заборгованості (98 днів) значно перевищує швидкість інкасації дебіторської заборгованості (412 днів). Така ситуація створює значний «розрив», що змушує підприємство шукати додаткові джерела фінансування через повільне повернення коштів від покупців.

Отже, показники оцінки стану ПрАТ «Північний ГЗК» погіршуються на кінець 2025 року.

2.3. Оцінка ефективності формування та напрямів розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»

Згідно запропонованої методики аналіз операційного прибутку розпочнемо з оцінки його формування за даними форми №2 “Звіт про фінансові результати” за 2023, 2024 та 2025 роки.

Таблиця 2.8

Аналіз формування операційного прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» за 2022–2025 роки, тис. грн.

Показники	Рік				Відхилення			Темп росту, %		
	2022	2023	2024	2025	2023 від 2022	2024 від 2023	2025 від 2024	2023	2024	2025
Чистий дохід від реалізації продукції	13835005	19925083	28960206	32917622	6090078	9035123	3957416	144,0	145,3	113,7
Собівартість реалізації продукції	10469598	13943773	19263308	24138779	3474175	5319535	4875471	133,2	138,1	125,3
Валовий прибуток	3365407	5981310	9696898	8778843	2615903	3715588	-918055	177,7	162,1	90,5
Інші операційні доходи	2974174	346293	773038	117158	-2627881	426745	-655880	11,6	223,2	15,2
Адміністративні витрати	203472	204877	168072	181603	1405	-36805	13531	100,7	82,0	108,1
Витрати на збут	1759238	2874371	5231598	5038680	1115133	2357227	-192918	163,4	182,0	96,3
Інші операційні витрати	1888204	442997	226037	976384	-1445207	-216960	750347	23,5	51,0	432,0
Фінансові результати від операційної діяльності	2488667	2805358	4844229	2699334	316691	2038871	-2144895	112,7	172,7	55,7

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

З таблиці видно, що фінансові результати ПрАТ «Північний ГЗК» демонструють період інтенсивного зростання доходів, який у 2025 році змінився суттєвим падінням прибутковості через випереджаюче зростання витрат.

Чистий дохід від реалізації продукції демонструє стабільне зростання протягом усього чотирирічного періоду. Він збільшився з 13,8 млрд грн у 2022 році до 32,9 млрд грн у 2025 році. Проте темпи росту виручки у 2025 році значно сповільнилися – до 113,7% порівняно з найбільшими 145,3% у 2024 році.

Відповідно до 2024 року включно валовий прибуток стрімко зростав, сягнувши максимуму у 9,69 млрд грн. У 2025 році вперше зафіксовано його зниження на 918 млн грн (-9,5%). Це сталося через те, що собівартість реалізації зростала швидше за доходи (темп росту собівартості – 125,3%, виручки – 113,7%).

Зростання собівартості реалізованої продукції ПрАТ «Північний ГЗК» протягом 2023–2025 років було зумовлене комплексом виробничих, економічних та специфічних галузевих чинників. І якщо нарощування обсягів виробництва є позитивним фактором, то такі причини, як зростання витрат на паливно-енергетичні ресурси, подорожчання сировини та матеріалів, збільшення витрат на персонал, ускладнення умов видобутку та деякі інші, мають безумовно негативний вплив.

Витрати на збут залишаються однією з найбільших статей видатків. Після різкого стрибка у 2024 році (з 2,87 млрд до 5,23 млрд грн), у 2025 році вони дещо стабілізувалися, склавши 5,03 млрд грн. Адміністративні витрати є найбільш стабільною статтею, коливаючись у межах 168–204 млн грн.

У 2025 році спостерігається аномальний ріст інших операційних витрат – на 750 млн грн (темп росту склав рекордні 432%), що суттєво вплинуло на операційний результат.

Як результат такої динаміки операційних доходів та витрат найбільш успішним був 2024 рік, коли операційний прибуток зріс на 172,7% і склав 4,84 млрд грн. на жаль, у 2025 році операційний прибуток обвалився майже вдвічі – на 2,14 млрд грн (до 2,69 млрд грн), фактично повернувшись до рівня 2022 року.

Отже, попри постійне збільшення виручки, 2025 рік став кризовим для операційної ефективності комбінату. Падіння операційного прибутку на 44,3% було зумовлене комплексом факторів: різким зростанням собівартості, стрибком інших операційних витрат та значним скороченням інших операційних доходів (які впали з 773 млн до 117 млн грн).

Наступним кроком доцільно дослідити формування чистого прибутку базового підприємства та місце операційного прибутку в цьому процесі (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Аналіз формування чистого прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» за
2022–2025 роки, тис. грн.**

Показники	Рік				Відхилення			Темп росту, %		
	2022	2023	2024	2025	2023 від 2022	2024 від 2023	2025 від 2024	2023	2024	2025
Фінансові результати від операційної діяльності	2488667	2805358	4844229	2699334	316691	2038871	-2144895	112,7	172,7	55,7
Інші фінансові доходи	9108	32793	23157	17215	23685	-9636	-5942	360,0	70,6	74,3
Інші доходи	7927	5384	11087	25660	-2543	5703	14573	67,9	205,9	231,4
Фінансові витрати	5983016	1764095	3161529	1923438	-4218921	1397434	-1238091	29,5	179,2	60,8
Інші витрати	150979	73830	31476	92126	-77149	-42354	60650	48,9	42,6	292,7
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-3628293	1005610	1685468	726645	4633903	679858	-958823	-27,7	167,6	43,1
Витрати (дохід) з податку на прибуток	655960	-139520	-347283	-130920	-795480	-207763	216363	-21,3	248,9	37,7
Чистий прибуток	-2972333	866090	1338185	595725	3838423	472095	-742460	-29,1	154,5	44,5

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

За результатами аналізу можна сказати, що попри позитивне завершення трьох останніх років, фінансовий результат комбінату залишається вразливим.

Наочно тенденції формування фінансового результату ПрАТ «Північний ГЗК» наведено на рисунку 2.2.

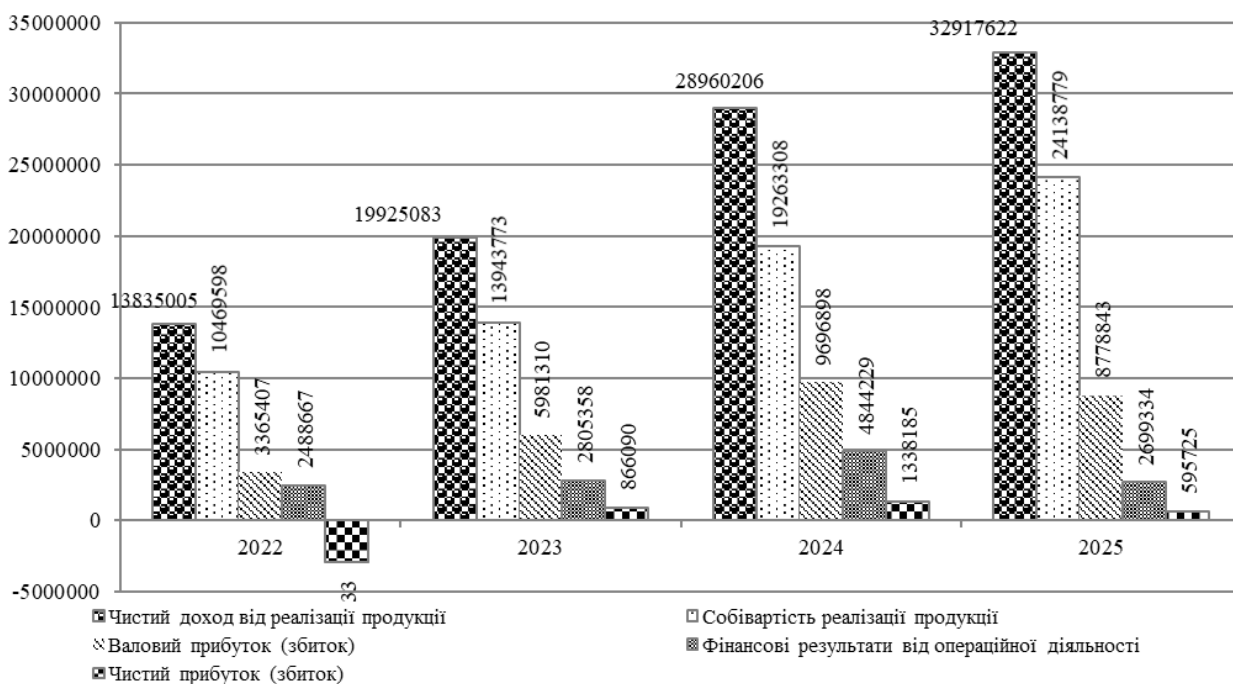


Рис. 2.2. Формування чистого прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» за 2022–2025 роки, тис. грн

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

2022 рік був критичним для підприємства: попри операційний прибуток (2,49 млрд грн), величезні фінансові витрати (майже 6 млрд грн) призвели до чистого збитку в розмірі 2,97 млрд грн.

У 2023 році ситуація стабілізувалася: фінансові витрати скоротилися на 70,5% (до 1,76 млрд грн), що дозволило підприємству отримати чистий прибуток у сумі 866,1 млн грн. 2024 рік став найбільш успішним за весь період, коли чистий прибуток зріс на 54,5% порівняно з попереднім роком і склав 1,34 млрд грн. ключовим фактором росту стало збільшення операційного прибутку до 4,84 млрд грн (+72,7% до 2023 р.), що дозволило перекрити ріст фінансових витрат, які у 2024 році також збільшилися на 1,4 млрд грн.

Наприкінці періоду спостерігається негативна тенденція: чистий прибуток скоротився на 55,5% (відхилення -742,5 млн грн) і впав до позначки 595,7 млн грн. Головною причиною стало падіння операційного прибутку майже вдвічі (на 2,14 млрд грн), яке не змогло компенсувати навіть значне скорочення фінансових витрат (на 1,24 млрд грн) та зростання інших доходів.

Фінансові витрати є найбільш нестабільною статтею, що суттєво тисне на

кінцевий результат. Їхній обсяг коливався від 1,76 млрд грн до 5,98 млрд грн, постійно поглинаючи значну частину операційного доходу. Хоча інші доходи зросли у 2025 році у 2,3 рази (до 25,7 млн грн), їхній загальний вплив на фоні мільярдних операційних показників залишається несуттєвим. Водночас інші витрати у 2025 році підскочили майже втричі – до 92,1 млн грн.

Отже, динаміка формування чистого прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» у 2022–2025 роках характеризується виходом із глибокої збитковості, досягненням піку прибутковості у 2024 році та суттєвим падінням показників у 2025 році.

Оскільки операційний прибуток прямо впливає на суму чистого прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» доцільно провести оцінку рентабельності та прибутковості підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Аналіз рентабельності ПрАТ «Північний ГЗК» 2023-2025 роки, %

Показники	Рік			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024 від 2023	2025 від 2024
Рентабельність активів	1,83	2,48	0,90	0,65	-1,58
Рентабельність основних засобів	6,22	7,31	2,78	1,10	-4,53
Рентабельність оборотних активів	2,94	4,18	1,50	1,24	-2,68
Рентабельність продажу	4,35	4,62	1,81	0,27	-2,81
Рентабельність власного капіталу	5,59	6,32	2,25	0,73	-4,06
Рентабельність позикового капіталу	2,73	4,09	1,50	1,36	-2,59

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Аналіз показників рентабельності ПрАТ «Північний ГЗК» свідчить про те, що після періоду зростання ефективності у 2024 році, у 2025 році відбулося різке зниження прибутковості за всіма напрямками діяльності підприємства.

Зокрема, рентабельність активів у 2024 році зросла на 0,65 відсоткових пункти (до 2,48%). Проте у 2025 році показник впав до свого мінімального значення – 0,90%, що свідчить про низьку ефективність використання всього наявного ресурсу комбінату. Рентабельність власного капіталу демонструє аналогічну динаміку. Після пікового значення у 6,32% (2024 р.), у 2025 році цей

показник обвалився на 4,06 в.п. до рівня 2,25%. Це вказує на суттєве зниження привабливості підприємства для власників, оскільки прибуток на вкладений ними капітал значно скоротився.

Віддача від основних засобів у 2025 році скоротилася найсильніше — на 4,53 в.п. (до 2,78%). Рентабельність оборотних активів впала до 1,50%, що корелює із загальним уповільненням їх оборотності, про яке йшлося раніше.

Рентабельність продажу у 2024 році досягла максимуму – 4,62%. Проте за результатами 2025 року рентабельність продажу впала до 1,81% (відхилення склало -2,81 в.п.). Це безпосередній наслідок того, що витрати підприємства (собівартість та інші операційні видатки) зростали значно швидшими темпами, ніж дохід від реалізації.

Різне падіння всіх показників у 2025 році (в середньому у 2,5–3 рази порівняно з попереднім роком) сигналізує про серйозне погіршення фінансової результативності, що зумовлено скороченням чистого прибутку на фоні подальшого розширення активів та зростання витрат виробництва.

Вище було з'ясовано, що темпи змін операційних витрат базового підприємства прямо впливають на формування його операційного прибутку. Тому доцільним є проведення більш глибокого наліз динаміки та структури витрат ПрАТ «Північний ГЗК» (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки операційних витрат ПрАТ «Північний ГЗК» за 2023–2025 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Відхилення		Темп росту, %	
	2023	2024	2025	2024 від 2023	2025 від 2024	2024	2025
Матеріальні затрати	7 296 213	11 447 880	15 015 974	4151667	3568094	156,9	131,2
Витрати на оплату праці	1 201 797	1 382 247	1 966 986	180450	584739	115,0	142,3
Відрахування на соціальні заходи	254 972	306 265	439 337	51293	133072	120,1	143,4
Амортизація	3 084 075	3 001 552	3 700 799	-82523	699247	97,3	123,3
Інші операційні витрати	6 151 690	10 450 576	19 265 355	4298886	8814779	169,9	184,3
Разом	17 988 747	26 588 520	40 388 451	8599773	13799931	147,8	151,9

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Операційні витрати ПрАТ «Північний ГЗК» у період 2023–2025 років демонструють стрімку тенденцію до зростання, зокрема, з 17,99 млрд грн у 2023 році до 40,39 млрд грн у 2025 році. При цьому темпи зростання прискорюються: якщо у 2024 році витрати збільшилися на 47,8% (приріст 8,6 млрд грн), то у 2025 році – вже на 51,9% (приріст 13,8 млрд грн).

Матеріальні затрати – це одна з найбільш вагомих статей витрат, яка продемонструвала значне зростання у 2024 році (на 56,9%, досягнувши 11,45 млрд грн). У 2025 році темп зростання дещо сповільнився до 31,2%, проте в абсолютному вимірі сума сягнула 15,02 млрд грн, що відображає подорожчання сировини та енергоносіїв на фоні нарощування виробництва.

Інші операційні витрати стали головним чинником вибухового зростання загальних витрат у 2025 році. Їхній обсяг зріс на рекордні 8,81 млрд грн (темпу росту 184,3%), склавши 19,27 млрд грн. Це призвело до того, що наприкінці періоду інші операційні витрати стали найбільшою статтею в структурі, випередивши навіть матеріальні затрати.

Після помірного зростання у 2024 році (на 15,0%), у 2025 році витрати на зарплату різко підскочили – на 42,3% (до 1,97 млрд грн), а відрахування на соціальні заходи зростали пропорційно фонду оплати праці, збільшившись у 2025 році на 43,4% (до 439,3 млн грн).

У 2024 році спостерігалось незначне скорочення амортизаційних відрахувань (на 2,7%), проте у 2025 році цей показник зріс на 23,3%, сягнувши 3,7 млрд грн. Це зростання є логічним наслідком масштабних інвестицій в основні засоби, зафіксованих у попередні періоди.

Отже, суттєве збільшення інших операційних витрат та стабільне подорожчання матеріальних ресурсів стали ключовими факторами, що спричинили зростання загальних операційних витрат на 124,5% за три роки, що значно випереджало темпи росту виручки та тиснуло на прибутковість комбінату.

Оцінка структури операційних витрат базового підприємства подана в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Аналіз структури операційних витрат ПрАТ «Північний ГЗК» за
2023–2025 роки, %**

Показники	2023		2024		2025		Відхилення	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2024 від 2023	2025 від 2024
Матеріальні затрати	7 296 213	40,6	11 447 880	43,1	15 015 974	37,2	2,5	-5,9
Витрати на оплату праці	1 201 797	6,7	1 382 247	5,2	1 966 986	4,9	-1,5	-0,3
Відрахування на соціальні заходи	254 972	1,4	306 265	1,2	439 337	1,1	-0,3	-0,1
Амортизація	3 084 075	17,1	3 001 552	11,3	3 700 799	9,2	-5,9	-2,1
Інші операційні витрати	6 151 690	34,2	10 450 576	39,3	19 265 355	47,7	5,1	8,4
Разом	17 988 747	100,0	26 588 520	100,0	40 388 451	100,0	x	x

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

В цілому структура операційних витрат ПрАТ «Північний ГЗК» у 2023–2025 роках зазнала суттєвих змін, що характеризуються переходом від домінування матеріальних затрат до переважання інших операційних витрат

Інші операційні витрати продемонстрували найбільш стрімке зростання питомої ваги. Якщо у 2023 році вона становила 34,2%, то до 2025 року її частка зросла до 47,7% (загальне відхилення склало +13,5 в.п.). Наприкінці періоду ця категорія стала основною статтею витрат підприємства, охоплюючи майже половину всіх операційних видатків.

Протягом досліджуваного періоду частка матеріальних затрат була нестабільною. У 2024 році вони займали найбільшу питому вагу– 43,1%, проте у 2025 році цей показник суттєво скоротився до 37,2% (-5,9 в.п. порівняно з попереднім роком), поступившись лідерством іншим витратам.

Питома вага амортизаційних відрахувань стабільно та суттєво зменшувалася. За три роки вона скоротилася майже вдвічі: з 17,1% у 2023 році до 9,2% у 2025 році.

Частка витрат на персонал (оплату праці та соціальні заходи) у структурі є

незначною і має тенденцію до постійного зниження:

Отже, станом на 2025 рік структура операційних витрат підприємства стала «обважненою» за рахунок інших операційних витрат (47,7%) та матеріальних затрат (37,2%), які сумарно складають майже 85% усіх видатків. Водночас частка витрат, пов'язаних безпосередньо з трудовими ресурсами та відтворенням основних засобів (амортизація), продовжує стабільно втрачати свою вагомість у загальному бюджеті операційної діяльності комбінату.

Наступним кроком проаналізуємо витрати підприємства на 1 грн. продукції. Згідно запропонованої методики порівняємо собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати з чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції.

Таблиця 2.13

**Аналіз витрат на 1 грн. вартості реалізованої продукції ПрАТ
«Північний ГЗК» у 2023-2025 роках, тис. грн.**

Показники	Рік			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024 від 2023	2025 від 2024
Чистий дохід від реалізації продукції	19925083	28960206	32917622	9035123	3957416
Собівартість реалізованої продукції	13943773	19263308	24138779	5319535	4875471
Адміністративні витрати	204877	168072	181603	-36805	13531
Витрати на збут	2874371	5231598	5038680	2357227	-192918
Інші операційні витрати	442997	226037	976384	-216960	750347
Собівартість реалізованої продукції на 1 грн. виручки	0,700	0,665	0,733	-0,035	0,068
Адміністративні витрати на 1 грн. виручки	0,010	0,006	0,006	-0,004	0,000
Витрати на збут на 1 грн. виручки	0,144	0,181	0,153	0,036	-0,028
Інші операційні витрати на 1 грн. виручки	0,022	0,008	0,030	-0,014	0,022

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

З таблиці видно, що ефективність операційної діяльності підприємства мала хвилеподібний характер: після покращення показників у 2024 році відбулося суттєве зростання витратності у 2025-му.

У 2024 році спостерігалось покращення за показником собівартості реалізованої продукції - витрати знизилися з 0,700 грн до 0,665 грн на кожну гривню виручки (відхилення -0,035 грн). Це свідчить про ефект масштабу або краще керування виробничими витратами при зростанні доходів. Але вже у 2025 році тренд різко змінився: показник зріс до 0,733 грн (+0,068 грн), що є найвищим значенням за три роки та вказує на те, що темпи зростання виробничих витрат випередили темпи росту виручки.

Навпаки, у 2024 році відбулося значне зростання «логістичного» навантаження – з 0,144 грн до 0,181 грн на 1 грн виручки. Це корелює з раніше згаданим розширенням ринків збуту або здорожчанням доставки. У 2025 році цей показник дещо стабілізувався, опустившись до 0,153 грн, що все одно залишається вищим за рівень 2023 року.

Підприємство демонструє високу ефективність управління адміністративними витратами. Їхня частка в 1 грн виручки скоротилася з 0,010 грн у 2023 році до 0,006 грн у 2024–2025 роках. Це свідчить про стабільність управлінських видатків на фоні зростання доходів.

Після мінімального показника у 2024 році (0,008 грн), у 2025 році навантаження за статтею інших операційних витрат зросло майже в чотири рази – до 0,030 грн на кожну гривню виручки. Це стало одним із ключових факторів зниження загальної прибутковості.

Сумарні операційні витрати на 1 грн виручки у 2024 році склали 0,860 грн (що забезпечувало 14 копійок операційного прибутку з кожної гривні доходу), але у 2025 році вони зросли до 0,922 грн (залишаючи лише близько 8 копійок прибутку). Таким чином, 2025 рік став роком найнижчої економічної ефективності реалізації, коли кожна гривня виручки почала «коштувати» підприємству на 6,2 копійки дорожче, ніж роком раніше.

Наступним кроком необхідно оцінити який вплив здійснюють витрати підприємства на його операційний прибуток за допомогою операційного леверіджу. З метою проведення відповідного аналізу в структурі операційних витрат необхідно виокремити умовно-постійні та умовно-змінні витрати

діяльності ПрАТ «Північний ГЗК».

Оскільки в умовах обмеженості інформації дані для поділу відсутні пропонуємо вважати амортизаційні відрахування поточного року та адміністративні витрати постійними витратами підприємства. Змінними витратами, на наш погляд, є матеріальні витрати, витрати на оплату праці та соціальні заходи, а також витрати на збут.

За цих умов оцінимо ефект операційного леверіджу базового підприємства за вітчизняною методикою.

Таблиця 2.14

**Аналіз ефекту операційного леверіджу ПрАТ «Північний ГЗК» у
2023-2025 роках, тис. грн.**

Показники	Рік			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024 від 2023	2025 від 2024
Дохід (виручка) від реалізації продукції	19925083	28960206	32917622	9035123	3957416
Сума умовно-постійних витрат	3288952	3169624	3882402	-119328	712778
Сума умовно-змінних витрат	17779043	28818566	41726332	11039523	12907766
Загальна сума витрат	21067995	31988190	45608734	10920195	13620544
Коефіцієнт операційного леверіджу	0,16	0,10	0,09	-0,06	-0,01
Сума валового прибутку	5981310	9696898	8778843	3715588	-918055
Темп росту валового прибутку, у %	x	162,12	90,53	x	-71,59
Темп росту виручки від реалізації продукції, у %	x	145,35	113,67	x	-31,68
Ефект операційного леверіджу	x	1,12	0,80	x	-0,32

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Ефект операційного леверіджу ПрАТ «Північний ГЗК» протягом 2024–2025 років продемонстрував негативну динаміку, знизившись із рівня, що перевищував одиницю, до показника нижче одиниці.

У 2024 році ефект операційного леверіджу становив 1,12. Це означає, що кожен відсоток зростання виручки забезпечував 1,12% приросту валового прибутку. Така ситуація була можливою завдяки тому, що темп росту прибутку (162,12%) випереджав темп росту виручки (145,35%).

У 2025 році показник суттєво погіршився, впавши до 0,80. Це свідчить про втрату позитивного ефекту важеля: темпи зростання виручки (113,67%) тепер значно перевищували темпи «зростання» прибутку, який фактично скоротився (темپ росту склав лише 90,53% від рівня попереднього року).

Падіння ефекту левериджу зумовлене тим, що у 2025 році загальна сума витрат зростала швидше за дохід. Зокрема, сума умовно-змінних витрат збільшилася на 12,9 млрд грн (темп росту близько 145%), тоді як виручка зросла лише на 3,96 млрд грн (темп росту 113,7%). Це призвело до того, що операційна діяльність стала менш чутливою до зростання обсягів продажу в контексті генерування прибутку.

Наступним кроком буде аналіз рівня операційного ризику згідно західної методики, яка враховує рівень операційного левериджу як функцію обсягу виробництва, для якого вона буде розраховуватися (табл. 2.15):

Таблиця 2.15

**Аналіз рівня операційного левериджу ПрАТ «Північний ГЗК» у
2023-2025 роках**

Показники	Рік			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024 від 2023	2025 від 2024
Виручка від реалізації продукції	19925083	28960206	32917622	9035123	3957416
Змінні витрати	17779043	28818566	41726332	11039523	12907766
Доход до відрахування податків та відсотків	2805358	4844229	2699334	2038871	-2144895
Рівень операційного левериджу	0,76	0,03	-3,26	-0,73	-3,29

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

За цією моделлю рівень операційного левериджу ПрАТ «Північний ГЗК» у період 2023–2025 років демонструє критичне погіршення, переходячи з позитивної зони у глибоко від’ємну.

У 2023 році рівень операційного левериджу становив 0,76. У цей період виручка від реалізації (19,9 млрд грн) перевищувала змінні витрати (17,8 млрд грн), що забезпечувало позитивний дохід до відрахування податків та відсотків (ЕВІТ) у розмірі 2,8 млрд грн.

Але вже у 2024 році показник різко впав до 0,03, продемонструвавши відхилення на -0,74 порівняно з попереднім роком. Попри значне зростання виручки до 28,96 млрд грн, змінні витрати зросли майже пропорційно (до 28,82 млрд грн). Це призвело до того, що маржинальний дохід (різниця між виручкою та змінними витратами) став мінімальним, фактично нівелюючи ефект операційного важеля.

Ситуація заглибилась у 2025 році, коли рівень операційного левериджу став від'ємним і склав -3,26. Це свідчить про аномальну економічну ситуацію, де змінні витрати (41,7 млрд грн) суттєво перевищили виручку (32,9 млрд грн). У такому стані будь-яке подальше зростання обсягів реалізації лише збільшує збитки від операційної діяльності (або скорочує прибуток), оскільки виробництво кожної одиниці продукції коштує дорожче, ніж ціна її продажу.

Від'ємне значення левериджу (-3,26) вказує на те, що підприємство втратило здатність ефективно керувати витратами в умовах зростання масштабів діяльності. Падіння показника на 1,60 пункту лише за останній рік підтверджує, що структура витрат стала занадто «важкою», а операційна модель підприємства у 2025 році стала неефективною та втратила гнучкість.

Надалі необхідно оцінити розподіл прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» через його дивідендну політику у відносних величинах.

Підприємство здійснює виплату дивідендів. Так, згідно даних фінансової звітності дивіденди нараховувались у 2022, 2024 та 2025 роках. Оголошень та нарахувань не біло лише у 2023 році, хоча ПрАТ «Північний ГЗК» частково погашав попередні заборгованості. Рішення про розподіл прибутку за 2022-2025 роки приймалися єдиним акціонером акціонерного товариства.

Крім того, для розрахунків необхідно брати до уваги, що акції ПрАТ «Північний ГЗК» вилучені із біржового списку українських бірж у зв'язку зі зміною типу акціонерного товариства на приватне (ПрАТ) з публічного (ПАТ). На сьогоднішній день акції ПрАТ «Північний ГЗК» у лістингу на фондових біржах не перебувають. На зовнішніх ринках торгівля цінними паперами емітента не здійснюється.

Отже, надалі оцінимо ефективність дивідендної політики ПрАТ «Північний ГЗК» та визначимо її тип (табл. 2.16). На жаль, через відсутність ключових показників неможливо розрахувати всі коефіцієнти, які характеризують стан дивідендної політики, проте окремі розрахунки дозволять оцінити дивідендний потенціал базового підприємства.

Таблиця 2.16

**Аналіз дивідендної політики ПрАТ «Північний ГЗК»
за 2022–2025 роки**

Показники	Рік				Відхилення		
	2022	2023	2024	2025	2023 від 2022	2014 від 2023	2025 від 2024
Коефіцієнт дивідендних виплат	-1,28	0,37	0,58	0,26	1,66	0,20	-0,32
Чистий прибуток на 1 акцію	-1,28	0,37	0,58	0,26	1,66	0,20	-0,32
Дивіденд на 1 акцію	4,10	0,00	0,25	0,35	-4,10	0,25	0,10
Балансова вартість акцій	6,50	6,86	11,41	11,42	0,36	4,55	0,01
Номінальна вартість акцій	0,25	0,25	0,25	0,25	0	0	0
Коефіцієнт реінвестування	4,20	1,00	0,57	-0,37	-3,20	-0,43	-0,93

Джерело: розраховано автором на основі [39, 40]

Отже, незважаючи на значний чистий збиток у 2022 році у розмірі 1,28 грн на одну акцію, підприємство виплатило дивіденди у розмірі 4,10 грн на акцію. Це стало можливим завдяки рішенням загальних зборів акціонерів розподілити чистий прибуток, отриманий у другому півріччі 2021 року. Це призвело до аномального коефіцієнта реінвестування (4,20), що свідчить про вимивання капіталу для виплат акціонерам на тлі операційних збитків.

У 2023 році підприємство вийшло на прибутковість (0,37 грн на одну акцію), проте дивіденди за цей рік не нараховувалися та не виплачувалися (0,00 грн). Весь отриманий чистий прибуток було направлено на розвиток або покриття збитків минулих років, що відображено у коефіцієнті реінвестування на рівні 1,00.

У 2024 році показник чистого прибутку на одну акцію досяг свого максимуму – 0,58 грн. Було прийнято рішення про виплату дивідендів у розмірі

0,25 грн на акцію, що становить менше половини заробленого прибутку. Коефіцієнт реінвестування склав 0,57, що вказує на збалансований підхід між виплатами власникам та капіталізацією прибутку.

За результатами 2025 року прибуток на одну акцію скоротився до 0,26 грн. Однак сума дивідендів на одну акцію зросла до 0,35 грн, що перевищує поточний річний прибуток. Це відображає рішення власника направити на виплати суми, зароблені в попередні періоди (зокрема прибуток за 2024 рік). Коефіцієнт реінвестування став від'ємним (-0,37), що підтверджує пріоритетність дивідендних виплат над накопиченням внутрішніх ресурсів у цей період.

Балансова вартість акцій за чотири роки зросла майже вдвічі – з 6,50 грн до 11,42 грн. Основний стрибок відбувся у 2024 році (приріст на 4,55 грн), що корелює з масштабною переоцінкою основних засобів та значним зростанням власного капіталу в цей період. Номінальна вартість акцій залишалася незмінною протягом усього періоду і складала 0,25 грн за штуку.

Отже, дивідендна політика комбінату не була жорстко прив'язана до поточних результатів діяльності. Якщо у 2023 році прибуток повністю реінвестували, то у 2022 та 2025 роках виплати акціонерам здійснювалися за рахунок накопиченого капіталу, перевищуючи поточні доходи

Отже, прибуток ПрАТ «Північний ГЗК» формується під впливом чистого доходу від реалізації продукції та всіх видів операційних витрат підприємства. Політика розподілу прибутку підприємства у період 2022–2025 років характеризується відсутністю формалізованої стратегії та значною залежністю від рішень єдиного акціонера (Metinvest B.V.), що призвело до різких коливань між повним реінвестуванням доходів та вимиванням капіталу

Висновки до розділу 2

ПрАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» за період 2022–2025 років пройшов шлях від глибокої кризи до піку операційної ефективності з подальшим входженням у фазу фінансової нестабільності, що зумовлено як зовнішніми ринковими чинниками, так і специфікою управління в межах групи «Метінвест».

Аналіз виробничої діяльності свідчить про успішне відновлення після падіння 2022 року, що проявилось у зростанні обсягів випуску концентрату більш ніж у 2,5 раза та стабільній динаміці в сегменті обкотишів, які стали головним джерелом грошової виручки завдяки вищій ціні як продукції з глибоким ступенем переробки. Проте 2025 рік виявив тривожну тенденцію розриву між виробництвом та реалізацією, особливо щодо концентрату, що призвело до накопичення значних складських запасів і може свідчити про логістичні перепони або погіршення світової кон'юнктури.

Масштабна трансформація майнового стану підприємства відобразилася у зростанні активів на 61,6%, причому 2024 рік став періодом найбільш активного оновлення основних засобів, тоді як у 2025 році зростання активів мало переважно «паперовий» характер через аномальне збільшення дебіторської заборгованості.

Структура майна комбінату залишається «важкою» та ризикованою, оскільки понад 60% ресурсів стабільно заморожені у розрахунках із контрагентами, а частка найбільш ліквідних грошових коштів на кінець 2025 року практично нівелювалася, впавши до критичного рівня 0,0%.

Динаміка джерел формування майна вказує на зміну стратегії фінансування: якщо у 2024 році відбувалося зміцнення власного капіталу та автономії, то 2025 рік відзначився різким переходом до нарощування зовнішньої залежності через вибухове зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками та інших короткострокових зобов'язань.

Стан ліквідності підприємства є парадоксальним, оскільки задовільні

показники загальної та критичної ліквідності тримаються виключно на величезній масі дебіторської заборгованості при повній відсутності вільних грошових ресурсів для миттєвих розрахунків.

Фінансову стійкість комбінату наприкінці досліджуваного періоду можна визначити як нестабільно стійку; попри те, що підприємство вперше за роки змогло сформувати позитивні власні оборотні кошти та чисті оборотні активи, стрімке зростання фінансового леверіджу та падіння коефіцієнта автономії свідчать про посилення боргового тиску.

Показники ділової активності підтверджують, що 2024 рік був етапом найвищої інтенсивності використання ресурсів, тоді як у 2025 році відбулося уповільнення оборотності активів на фоні небезпечного розриву в розрахунково-платіжній дисципліні, коли термін інкасації коштів від покупців у чотири рази перевищує швидкість погашення власних боргів перед кредиторами.

Формування операційного прибутку у 2025 році зазнало кризи ефективності: попри подальше зростання виручки до 32,9 млрд грн, прибутковість обвалилася майже вдвічі через випереджаюче зростання собівартості та аномальний стрибок інших операційних витрат на 432%. Основними драйверами зростання витрат стали подорожчання енергоносіїв, які складають 35% собівартості, збільшення витрат на персонал та ускладнення гірничо-технічних умов видобутку на великих глибинах.

Аналіз чистого прибутку демонструє високу вразливість фінансового результату до волатильності фінансових витрат, які постійно поглинають значну частку операційного доходу.

Рентабельність активів та власного капіталу у 2025 році впала у 2,5–3 рази порівняно з попереднім роком, що сигналізує про вимивання прибутковості на фоні подальшого розширення активів.

Критичним висновком є стан операційного леверіджу, який у 2025 році перейшов у глибоко від’ємну зону, що свідчить про аномальну ситуацію, де кожна одиниця додатково виробленої продукції приносить більше витрат, ніж доходу, вказуючи на повну втрату гнучкості операційної моделі.

Дивідендна політика ПрАТ «Північний ГЗК» не має чіткої стратегічної прив'язки до результатів діяльності та повністю підпорядкована потребам єдиного акціонера, що проявляється у виплатах дивідендів навіть у збиткові роки або при негативному коефіцієнті реінвестування, як це зафіксовано у 2025 році. Хоча балансова вартість акцій зросла майже вдвічі завдяки переоцінці майна, загальний фінансовий стан комбінату залишається нестабільним через «важку» структуру балансу, високі операційні ризики та відсутність реальної грошової ліквідності для забезпечення безперебійної діяльності в умовах подальшого зростання витрат.

Політика розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» характеризується відсутністю формалізованої стратегії та значною залежністю від рішень єдиного акціонера (Metinvest B.V.), що призвело до різких коливань між повним реінвестуванням доходів та вимиванням капіталу. Оскільки 100% акцій належать одній групі, розподіл прибутку диктується не внутрішніми потребами комбінату, а стратегічними цілями материнської компанії. Підприємство не має затвердженого документа про дивідендну політику, що робить виплати непередбачуваними для інших стейкхолдерів. Періодичне перевищення дивідендних виплат над чистим прибутком (2022 та 2025 роки) обмежує можливості комбінату щодо самофінансування капітальних інвестицій, які на 2026 рік заплановані в обсязі понад 2 млрд грн.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИБОРУ ВАРІАНТУ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПРАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК»

3.1. Системні проблеми та деформації механізму розподілу прибутку підприємств в Україні

В Україні практика розподілу прибутку підприємств суттєво відрізняється від класичних європейських чи американських моделей. Специфіка вітчизняного бізнес-середовища, тривалі кризові явища, воєнний стан та особливості корпоративної культури сформували комплекс глибоких системних проблем.

З урахуванням дворівневої моделі розподілу прибутку, яка розглядалась раніше, такі проблеми доцільно структурувати за рівнями реалізації: на макрорівні (відносини з державою) та на мікрорівні (внутрішньокорпоративний розподіл) (табл. 3.1).

Охарактеризуємо визначені проблеми, їх причини та наслідки більш детально.

Проблеми макрорівня викликані особливостями взаємовідносин з державою та пов'язаним з цим фіскальним тиском.

Першою ключовою проблемою є дестабілізуючий вплив фіскальної волатильності на фінансову стратегію підприємств.

У системі фінансового менеджменту прогнозованість податкового навантаження є базовою передумовою для формування довгострокової інвестиційної політики. Проте в українських реаліях висока мінливість та дискретність податкового законодавства виступають одними з найбільш деструктивних екзогенних чинників, які блокують ефективний розподіл чистого прибутку.

Ця проблема дозволяє виділити кілька аспектів. Зокрема, періодично має місце порушення принципу стабільності податкового права. Згідно з Податковим

кодексом України (ПКУ), зміни до будь-яких елементів податків не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду. На практиці цей принцип систематично ігнорується.

Таблиця 3.1

Системні проблеми та деформації механізму розподілу прибутку підприємств України

Рівень формування проблеми	Проблема	Причини або фактори формування	Наслідки
Макрорівень (взаємовідносини з державою)	Фіскальна волатильність	Порушення принципу стабільності податкового права; зміна правил «сезон у сезон»; імпульсивна трансформація ставок для окремих секторів.	«інвестиційний параліч»; формування надмірно консервативної дивідендної політики; пряме вимивання оборотних коштів.
Макрорівень (фіскальний тиск)	Відтік капіталу в тіньовий сектор	Маніпуляції через трансфертне ціноутворення; штучне роздування операційних витрат (фіктивні послуги); схеми з пов'язаними особами.	ерозія внутрішніх джерел самофінансування; втрата довіри міжнародних інвесторів; загострення соціально-корпоративних конфліктів.
Макрорівень (нормативне регулювання)	Асиметрія облікового та податкового прибутку	Методологічний конфлікт між НП(С)БО/МСФЗ та ПКУ; різні підходи до амортизації, резервів та перенесення збитків.	економічно необґрунтоване вилучення капіталу; ризик виплати дивідендів з «ілюзорного» прибутку; викривлення інвестиційного аналізу.
Мікрорівень (внутрішньо-корпоративні дисбаланси)	«Нульова» дивідендна політика	Моноцентрична структура власності (домінування мажоритарників); стагнація фондового ринку; наявність квазілегальних каналів вилучення капіталу.	нівелювання інвестиційного іміджу; дискримінація міноритарних акціонерів; знецінення нерозподіленого прибутку через інфляцію.
Мікрорівень (фінансовий стан)	Хронічний дефіцит ліквідності («паперовий прибуток»)	Імобілізація прибутку в дебіторській заборгованості та надлишкових запасах; значна частка негрошових доходів (курсові різниці).	неможливість виплати дивідендів; зростання боргового навантаження для сплати податків; штучне обмеження капіталізації
Мікрорівень (корпоративне управління)	Конфлікт інтересів мажоритарних та міноритарних акціонерів	Асиметрія способів отримання вигоди; консолідація прибутку на рівні материнської компанії; внутрішньогрупове субсидування.	затяжні корпоративні війни та судові ризики; руйнування інституту публічного акціонування; закритість капіталу.
Мікрорівень (виробничий потенціал)	Інвестиційний голод та знос основних засобів	Рівень зносу 70-85%; «амортизаційне безсилля» через занижену балансову вартість; відсутність зовнішнього довгострокового капіталу.	ерозія операційної ефективності; технологічне відставання від світових конкурентів; критичне зростання ризиків техногенних катастроф.
Специфічний контекст (воєнно-економічна криза)	Пріоритет виживання над розвитком	Блокада логістичних шляхів; енергетична нестабільність; гострий кадровий дефіцит (мобілізація, міграція).	масштабування нецільових (воєнних) витрат; заморожування програм модернізації; перехід до стратегії «ремонтного виживання».

Джерело: складено автором

Держава, керуючись логікою екстреного наповнення бюджету (особливо в умовах хронічного дефіциту під час воєнного стану), вносить масштабні зміни «сезон у сезон» або навіть «заднім числом». Це нівелює результати фінансового моделювання, оскільки розраховані на початку року бізнес-плани втрачають актуальність через раптову зміну правил гри.

Також суттєвий дисбаланс вносить трансформація ставок та вибіркове фіскальне навантаження. Яскравим прикладом регуляторної непередбачуваності є нещодавні законодавчі прецеденти (зокрема Закони № 4015-IX та № 4698-IX), які радикально та імпульсивно змінили архітектуру оподаткування прибутку для окремих секторів. Зокрема, для фінансових установ ставку податку на прибуток підняли спочатку з 18% до 25%, а згодом для банківського сектору – адаптували до рекордних 50%. Для промислового сектору (включаючи капіталомістку гірничо-видобувну галузь, де функціонує ПрАТ «Північний ГЗК») постійно змінюються правила коригування податкових різниць, ліміти врахування збитків минулих років та нормативи рентної плати за користування надрами.

Для промислових гігантів рівня ПрАТ «Північний ГЗК», інвестиційні проекти яких мають тривалий окупний період (від 3 до 7 років на оновлення кар'єрної техніки чи екологічну модернізацію фабрик), фіскальна волатильність створює три ключові деформації:

1. Ефект «інвестиційного паралічу». Через неможливість спрогнозувати чистий грошовий потік (Free Cash Flow) на кілька років уперед, менеджмент змушений блокувати або заморожувати капіталомісткі інноваційні проекти. Замість модернізації виробництва прибуток залишається у пасивній формі «про запас» на випадок чергового посилення фіскального тиску.

2. Формування надмірно консервативної дивідендної політики. Непередбачуваність податкових вилучень та авансових внесків при виплаті дивідендів змушує акціонерів мінімізувати вилучення капіталу з бізнесу. Прибуток не розподіляється на споживання, а роками акумулюється у складі нерозподіленого доходу як буфер безпеки.

3. Пряме вимивання оборотних коштів. Раптові зміни у законодавстві

(наприклад, скасування певних пільг чи зміна ставок посеред року) створюють додаткові фінансові зобов'язання, які покриваються за рахунок чистого прибутку поточного періоду. Це автоматично скорочує можливості фінансування соціальних програм та матеріального стимулювання персоналу.

Наступна проблема, яку можна віднести до макрорівня, стосується відтоку капіталу в тіньовий сектор та використання прихованих каналів розподілу.

У класичній економічній моделі чистий прибуток, зафіксований у фінансовій звітності, є єдиним легальним джерелом формування фондів розвитку та виплати доходів інвесторам. Проте в Україні інституційне середовище стимулює розвиток масштабних тіньових і квазілегальних механізмів розподілу вартості. Як наслідок, значна частина створеного капіталу вилучається з-під офіційного оподаткування та розподілу ще до моменту формування фінального бухгалтерського прибутку.

Вітчизняному корпоративному сектору притаманні виділити три ключові інструменти тіньового відтоку капіталу.

1. Маніпуляції через трансфертне ціноутворення (Transfer Pricing). Для великих вертикально-інтегрованих холдингів та промислових гігантів експортної спрямованості (до яких належать і гірничо-збагачувальні комбінати) це головний легальний канал «мінімізації» офіційного прибутку. Продукція (наприклад, залізорудна сировина) реалізується за заниженими цінами пов'язаним компаніям-нерезидентам (трейдерам у низькоподаткових чи офшорних юрисдикціях), які потім перепродають її на світовому ринку за реальними ринковими цінами. Таким чином, основна маса чистого прибутку акумулюється за кордоном, а українське підприємство показує у звітності мінімальну рентабельність або штучні збитки.

2. Штучне роздування операційних витрат. В цьому випадку з метою зменшення об'єкта оподаткування компанії часто використовують послуги фіктивних або афілійованих контрагентів. Чистий прибуток «маскується» під виглядом оплати завищених маркетингових, консалтингових, юридичних чи інжинірингових послуг, роялті за використання торгових марок або через

фіктивні договори страхування. Ці кошти виводяться з операційного обороту компанії, трансформуючись у тіньовий дохід мажоритарних власників, мінаючи офіційну стадію дивідендних виплат.

3. Використання схем із пов'язаними особами та фінансовими інструментами. Замість класичного розподілу через дивіденди, капітал часто перерозподіляється всередині бізнес-груп шляхом надання безвідсоткових поворотних фінансових допомог, викупу неліквідних цінних паперів пов'язаних фірм або через механізми внутрішньокорпоративного кредитування під завищені відсотки. Це дозволяє мажоритарним акціонерам централізувати фінансові ресурси на рівні всієї групи, повністю ігноруючи інтереси міноритарних акціонерів та державного бюджету.

Приховування реальних масштабів прибутку та його виведення в тіньовий сектор спричиняє негативні наслідки для мікроекономічного стану суб'єкта господарювання. Коли прибуток штучно занижується задля фіскальної оптимізації, підприємство втрачає легальну фінансову базу для формування резервного капіталу та фондів розвитку, що приводить до неможливості вчасно оновлювати зношені основні засоби та впроваджувати інновації.

Іншим аспектом стає втрата довіри з боку міжнародних інвесторів та кредиторів. Фінансова звітність компанії, яка активно використовує тіньові канали оптимізації, перестає відображати її реальний економічний потенціал. Це блокує можливість залучення дешевих іноземних кредитів чи виходу на міжнародні ринки капіталу (ІРО), оскільки для світових фінансових інституцій такий бізнес виглядає непрозорим та високоризиковим.

Тіньовий розподіл вартості відбувається виключно в інтересах бенефіціарів (контролюючих власників). Держава недоотримує податок на прибуток, міноритарні акціонери позбавляються законних дивідендів, а найманий персонал втрачає мотивацію, оскільки офіційні програми матеріального заохочення та соціального розвитку прив'язані до штучно занижених «бухгалтерських» фінансових результатів.

Наступна макропроблема пов'язано з асиметрією облікового та

податкового прибутку. У сучасній системі фінансового управління прибуток оцінюється з двох принципово різних позицій, кожна з яких має власну методологічну платформу:

1. Бухгалтерський прибуток – розраховується відповідно до стандартів НП(С)БО або МСФЗ. Його мета – максимально об'єктивно відобразити реальний економічний ефект діяльності підприємства, доходи та витрати звітного періоду для інвесторів та менеджменту.

2. Податковий прибуток (об'єкт оподаткування) – розраховується за правилами Податкового кодексу України. Його єдина мета – формування бази для фіскальних вилучень на користь державного бюджету.

Методологічний конфлікт між цими двома концепціями породжує явище асиметрії. Згідно з чинним законодавством України, об'єкт оподаткування визначається шляхом коригування бухгалтерського фінансового результату до оподаткування на так звані податкові різниці. Саме ці різниці (різниця між правилами нарахування амортизації, визнання збитків, формування резервів тощо) створюють глибокий розрив між реальними фінансовими результатами та сумою податку, яку підприємство змушене сплатити.

Для великих капіталомістких промислових підприємств (таких як ПрАТ «Північний ГЗК») виникнення податкових різниць носить системний характер і зумовлене такими факторами:

- асиметрія в амортизаційній політиці. Для ГЗК, які володіють значними об'ємами основних засобів (важка кар'єрна техніка, збагачувальні фабрики, залізничні колії), правила амортизації є критичними. Бухгалтерські стандарти дозволяють менеджменту гнучко обирати строки корисного використання та методи амортизації, виходячи з реального економічного зносу обладнання. Водночас Податковий кодекс встановлює жорсткі мінімально допустимі строки амортизації та обмежує переоцінку активів. Через це бухгалтерські витрати на амортизацію часто значно вищі за податкові, що штучно завищує податковий прибуток.

- обмеження на перенесення збитків минулих років. В умовах циклічних

криз чи воєнного стану великі підприємства можуть зазнавати значних збитків в окремих періодах. Проте держава періодично вводить законодавчі обмеження на врахування збитків минулих років під час розрахунку податкових зобов'язань поточного року (наприклад, дозволяючи списувати лише певну частку відсотків або накопичених збитків). Як наслідок, підприємство, яке перебуває у скрутному становищі, змушене платити податок на прибуток, очікуваний бюджетом.

- різні підходи до формування резервів та забезпечень. Міжнародні стандарти обліку вимагають від підприємства бути обачним і заздалегідь створювати резерви під сумнівні борги покупців (дебіторську заборгованість) або під майбутні екологічні зобов'язання (рекультивацію земель після видобутку руди). У бухгалтерському обліку створення таких резервів одразу зменшує чистий прибуток. Однак Податковий кодекс України часто не визнає ці витрати до моменту фактичного списання боргу чи проведення робіт. Це призводить до передчасної сплати податку з прибутку, якого підприємство фактично ще не отримало у грошовій формі.

Виникнення суттєвих розбіжностей між обліковою та податковою моделями прибутку провокує серйозні деформації в управлінні фінансами компанії. Коли податковий прибуток штучно перевищує бухгалтерський, ефективна ставка оподаткування реального доходу компанії стрімко зростає. Держава через фіскальний механізм вилучає «живі» гроші з обігу, що позбавляє підприємство внутрішніх ресурсів для фінансування інновацій та розвитку матеріально-технічної бази.

Також, якщо за даними бухгалтерського звіту компанія демонструє високу прибутковість (яка насправді утворилася через специфіку визнання доходів за МСФЗ, наприклад, від курсових різниць), акціонери можуть ухвалити рішення про розподіл великих сум на дивіденди. Проте реальний грошовий потік при цьому може бути від'ємним через високі поточні податкові платежі. Фінансування таких «паперових» дивідендів змушує компанію залучати дорогі банківські кредити, підриваючи платоспроможність.

Звуження фінансових можливостей підприємства під дією зовнішніх

регуляторних чинників неминує провокує ланцюгову реакцію всередині самої компанії, оголюючи комплекс системних проблем мікрорівня. Коли держава через фіскальні інструменти вимиває частину грошового потоку, менеджмент опиняється перед дилемою: як задовольнити поточні вимоги власників щодо дохідності й водночас зберегти ресурси для виживання виробництва. В українських реаліях цей вибір часто призводить до виникнення хронічних внутрішніх деформацій – від тотального заморожування дивідендних програм до суттєвого інвестиційного голодування капіталомістких технологічних процесів.

Розглянемо детальніше ключові проблеми внутрішньокорпоративного характеру, які стримують ефективний розподіл чистого прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання.

Розпочати слід з проблеми домінування консервативної «нульової» дивідендної політики, яка є однією з найбільш яскравих ознак незавершеності формування ринкових інститутів в Україні. Вона наочно ілюструє, чому класичні західні теорії корпоративних фінансів (наприклад, теорія дивідендної сигналізації чи теорія «пташки в руках») у вітчизняних реаліях працюють зі значними деформаціями.

У світовій практиці дивідендна політика є головним інструментом балансування між інтересами розвитку бізнесу (реінвестуванням) та поточними фінансовими очікуваннями інвесторів. Проте для українського корпоративного сектору, зокрема для великих акціонерних товариств промислового профілю, хронічною нормою став надконсервативний підхід, за якого виплата дивідендів або не здійснюється взагалі протягом багатьох років, або носить виключно епізодичний характер. Весь обсяг чистого прибутку за рішенням загальних зборів акціонерів спрямовується до статті «нерозподілений прибуток».

Формування такої тенденції зумовлене кількома специфічними факторами:

- моноцентрична структура власності та домінування мажоритарників. На відміну від західних публічних компаній із розпорошеним капіталом, де тисячі дрібних акціонерів можуть тиснути на менеджмент з вимогою виплати

дивідендів, в Україні капітал великих підприємств (включаючи гірничо-збагачувальні комбінати) жорстко консолідований. Наявність одного або кількох мажоритарних власників (фінансово-промислових груп), які контролюють понад 75% акцій, дозволяє їм одноосібно ухвалювати рішення про долю прибутку. Великим бенефіціарам не вигідно виплачувати офіційні дивіденди, оскільки це пов'язано з додатковим податковим навантаженням (сплатою авансових внесків з податку на прибуток та ПДФО для фізичних осіб).

- наявність альтернативних (квазілегальних) каналів вилучення капіталу. Мажоритарні акціонери мають можливість отримувати фінансову вигоду від діяльності підприємства в обхід дивідендного механізму. Це реалізується через трансфертне ціноутворення, надання внутрішньохолдингових позик, викуп цінних паперів пов'язаних компаній або оплату специфічних послуг материнських структур. Відтак, реальний розподіл прибутку відбувається на рівні бенефіціарів, тоді як на рівні самого підприємства офіційно фіксується «нульовий» дивідендний вихід.

- стагнація національного фондового ринку. У країнах із розвинутою економікою відмова від виплати дивідендів має компенсуватися стрімким зростанням курсової вартості акцій компанії на біржі (за рахунок реінвестування прибутку в успішні проєкти). В Україні фондовий ринок тривалий час перебуває у стані стагнації, а акції більшості підприємств є низьколіквідними. За таких умов інвестори позбавлені обох джерел доходу: вони не отримують ані дивідендів, ані капіталізованого доходу від продажу акцій.

Системне ігнорування дивідендних виплат провокує негативні наслідки фінансового та інвестиційного стану підприємства:

1. Компанія, яка декларує мільярдні прибутки, але роками демонструє нульову дивідендну доходність, стає непривабливою для будь-яких зовнішніх, особливо іноземних, портфельних інвесторів. Це погіршує інвестиційного іміджу на ринку капіталу та позбавляє підприємство можливості залучати додатковий капітал через емісію акцій у майбутньому.

2. «Нульова» політика перетворює акції дрібних міноритарних власників

(серед яких часто є і працівники самого підприємства, що отримали паї під час приватизації) на безкорисний актив. Вони не мають доступу до альтернативних каналів вилучення прибутку холдингу, тому тривала відсутність дивідендів є прямим порушенням їхніх майнових прав, що поглиблює недовіру до вітчизняного корпоративного сектору.

3. Акумуляування великих сум у статті «нерозподілений прибуток» без їхнього реального, швидкого фізичного втілення у модернізацію (через воєнні ризики чи кризи) призводить до того, що цей капітал просто знецінюється під дією високої інфляції. Прибуток існує лише у звітності, але не працює на капіталізацію реальних активів.

Наступна проблема пов'язана з хронічним дефіцитом ліквідності, який в аналітичній практиці часто називають феноменом «паперового прибутку». Економічна сутність проблеми полягає в тому, що наявність позитивного фінансового результату у Звіті про фінансові результати (Форма №2) не означає автоматичної появи еквівалентної маси грошових коштів на поточних рахунках підприємства. Фінансовий менеджмент часто стикається із ситуацією, коли підприємство офіційно є високоприбутковим, але водночас перебуває у стані технічного дефіциту ліквідності, тобто не має чим платити за поточними зобов'язаннями, виплачувати заробітну плату чи фінансувати дивіденди.

В українському промисловому секторі цей дисбаланс має хронічний характер і зумовлений трьома основними чинниками:

- іммобілізацією прибутку в дебіторській заборгованості. Згідно з міжнародними та національними стандартами обліку, дохід і прибуток визнаються в момент відвантаження продукції (переходу прав власності), а не в момент отримання грошей. В умовах системної кризи, логістичних блокувань та низької платоспроможності контрагентів, підприємства змушені відвантажувати товар із суттєвою відстрочкою платежів. Як наслідок, «паперовий» прибуток зростає, але фізично він заморожений у боргах покупців (дебіторській заборгованості), які можуть не повертатися місяцями або перетворитися на безнадійні.

- заморожуванням капіталу в надлишкових виробничих запасах. Для великих підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) критично важливим є безперебійне постачання сировини, енергоносіїв та запчастин. Через високі воєнні та логістичні ризики менеджмент змушений формувати надмірні, страхові склади матеріальних запасів, а також накопичувати великі обсяги готової продукції через логістичні тупики (наприклад, обмеження морського експорту). Гроші, які мали б складати чистий прибуток, вилучаються з обігу і вкладаються в неліквідні на даний момент товарно-матеріальні цінності.

- впливом негрошових (пасивних) доходів. Значна частина чистого прибутку українських компаній в окремі періоди формується не за рахунок реального продажу продукції, а внаслідок бухгалтерських переоцінок. Яскравим прикладом є позитивні курсові різниці від переоцінки валютних залишків або заборгованостей в умовах девальвації гривні. Такі доходи збільшують фінальний рядок Форми №2, але не приносять жодної додаткової копійки реального грошового потоку.

Хронічна відсутність «живих» грошей за наявності високого бухгалтерського прибутку повністю деформує процес його розподілу. Навіть якщо мажоритарні та міноритарні власники дійдуть згоди щодо необхідності виплати дивідендів, дефіцит грошей на рахунках робить це рішення нездійсненним. Виплата «паперових» дивідендів за рахунок вимивання залишків грошей призведе до втрати ліквідності та нездатності розрахуватися з постачальниками.

Також, оскільки держава вимагає сплати податку на прибуток виключно «живими» грошима, підприємство із «паперовим» прибутком потрапляє у фінансову пастку. Щоб сплатити реальні податки з віртуального прибутку, компанія змушена залучати короткострокові банківські кредити, що збільшує її витрати на обслуговування боргу та погіршує фінансову стійкість.

Уповільнення оборотності оборотних коштів призводить до того, що капіталізована частина прибутку існує лише у вигляді цифр у капіталі. Компанія не може спрямувати ці ресурси на реальне придбання нового обладнання чи

модернізацію виробництва, оскільки постачальники техніки потребують реальної оплати, а не звітних показників нерозподіленого прибутку.

Проблема конфлікту інтересів між мажоритарними та міноритарними акціонерами (в економічній теорії відома як «агентський конфлікт другого роду») є фундаментальним бар'єром для розвитку цивілізованого корпоративного управління в Україні. В українських реаліях великі промислові об'єкти (як-от ГЗК, металургійні заводи) переважно контролюються великими фінансово-промисловими групами (олігархічний чи монопольний капітал). Мажоритарні власники, що володіють контрольним пакетом акцій (>50-75%), приймають рішення про розподіл прибутку виключно у своїх інтересах (наприклад, реінвестування у пов'язані компанії холдингу), повністю ігноруючи інтереси дрібних власників акцій, які роками не отримують доходу.

Цей конфлікт інтересів трансформує політику розподілу прибутку з інструменту ринкової оптимізації на інструмент корпоративного домінування. Для підприємств рівня ПрАТ "Північний ГЗК", що входять до складу вертикально-інтегрованих структур (Група Метінвест), цей конфлікт згладжується майже повною консолідацією акцій в руках материнської компанії. Проте в стратегічному вимірі такий підхід консервує закритість бізнесу, обмежує його інвестиційні джерела суто внутрішніми ресурсами холдингу та унеможливорює трансформацію підприємства у повноцінного, прозорого учасника міжнародного ринку капіталу.

Проблема інвестиційного голоду та критичного зносу основних засобів є логічним і найбільш руйнівним наслідком усіх попередніх деформацій у політиці розподілу прибутку. Вона наочно демонструє, як фіскальний тиск, «паперовий» характер прибутків та консервативні підходи менеджменту призводять до фізичної деградації виробничого потенціалу компанії.

В умовах, коли чистий прибуток є практично єдиним джерелом модернізації, його нераціональне використання або штучне заниження загрожує не просто зниженням дивідендів, а повною втратою виробничого потенціалу компанії.

Для ПрАТ «Північний ГЗК» подолання цієї проблеми вимагає перегляду пріоритетів у розподілі фінансових результатів: максимальної орієнтації на принцип стимулювання інновацій, впровадження прискореної амортизації та суворого цільового спрямування кожної капіталізованої гривні на модернізацію критичних виробничих потужностей.

Проблема впливу воєнно-економічної кризи виступає головним зовнішнім дестабілізуючим чинником, який повністю нівелює класичні ринкові підходи до управління капіталом. Фінансова теорія корпоративного управління зазвичай формується під умови стабільного ринкового середовища. Проте повномасштабна війна та викликана нею макроекономічна криза докорінно змінили умови функціонування промислового сектору України, перевівши політику розподілу прибутку з площини «розвиток vs. дивіденди» у площину «виживання та гуманітарна стійкість».

Зараз принципи розподілу прибутку змістилися від «стимулювання інновацій» до «забезпечення життєздатності». Підприємства змушені витратити чистий дохід на форс-мажорні цивільні та військові потреби: релокацію потужностей, побудову автономних енергосистем (генерація, шелтери), ремонт пошкодженого майна та масштабні програми підтримки мобілізованих працівників. Це суттєво обмежує класичні виробничі інвестиції, а політика розподілу прибутку втратила гнучкість і підпорядкована жорстким обмеженням воєнного часу.

Для ПрАТ «Північний ГЗК», який функціонує в умовах логістичних обмежень та втрати частини традиційних ринків збуту всередині вертикально-інтегрованої структури, воєнна криза загострює проблему формування чистого прибутку як такого (через падіння показників EBITDA та загальні збитки по групі). За цих умов оптимізація розподілу кожної гривні фінансового результату вимагає ювелірного балансування між фінансуванням поточної безпеки, підтриманням мінімальної працездатності критичного обладнання та виконанням соціальних зобов'язань перед регіоном присутності.

3.2. Напрями раціоналізації та вибору політики розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК»

На основі попереднього аналізу ПрАТ «Північний ГЗК» за 2022–2025 роки можна виділити кілька системних проблем у сфері розподілу прибутку:

- падіння операційної ефективності за показниками рентабельності, що зменшує базу для розподілу прибутку в майбутньому, особливо на фоні зростання собівартості та від’ємного операційного левериджу;
- ефект «декапіталізації» підприємства, коли на виплату дивідендів спрямовується не лише поточний прибуток, а й ресурси, накопичені в попередні періоди;
- розрив між «паперовим» прибутком та реальною ліквідністю, зумовлений падінням частки грошових коштів в активах підприємства до 0% при одночасному замороженні значної частини оборотних активів в дебіторській заборгованості (62,0%);
- повна залежність від стратегії материнської компанії, коли розподіл прибутку диктується не потребами самого ГЗК, а фінансовими цілями групи;
- наявність значної заборгованості перед учасниками;
- нестабільність та непередбачуваність дивідендних виплат, зокрема через відсутність офіційно затвердженого документу, який би визначав дивідендну політику, що призводить до різких коливань дивідендного фонду.

З огляду на зазначені фактори для ПрАТ «Північний ГЗК», можна запропонувати наступні заходи для раціоналізації політики розподілу прибутку:

1. Розробка та офіційне затвердження дивідендної політики. У звітах емітента стабільно вказується, що документ, який визначає дивідендну політику, не розглядався та не затверджувався. Формалізація цього процесу дозволить зробити виплати передбачуваними, встановити чіткі цільові орієнтири (наприклад, відсоток від чистого прибутку) та уникнути ситуацій «декапіталізації», як у 2025 році, коли коефіцієнт реінвестування став від’ємним (-0,37).

2. Пріоритетність принципу стимулювання інновацій та капіталізації. Враховуючи критичний рівень зносу основних засобів (70–85%) у промисловому секторі та постійне ускладнення умов видобутку, підприємству необхідно спрямовувати левову частку прибутку на технологічне оновлення. Раціональний розподіл має забезпечувати фінансування масштабних інвестиційних проєктів, таких як реконструкція хвостосховища та впровадження технологій згущення відходів, на які у 2026 році вже заплановано понад 2 млрд грн.

3. Впровадження принципу забезпечення платоспроможності. Розподіл прибутку (особливо виплата дивідендів) має базуватися не на паперових показниках звітності, а на реальних грошових потоках (Cash Flow). Оскільки на кінець 2025 року частка грошових коштів в активах комбінату впала до критичних 0,0%, виплата дивідендів у таких умовах веде до зростання боргового навантаження для покриття дефіциту ліквідності.

4. Формування додаткових страхових резервів. З огляду на стан війни та суттєву невизначеність щодо безперервності діяльності, доцільно не обмежуватися лише встановленим законом 15-відсотковим резервним капіталом. Створення спеціальних фондів ризику дозволить підприємству мати «буфер безпеки» для оперативного відновлення потужностей у разі фізичних пошкоджень або енергетичних криз.

5. Оптимізація внутрішньогрупових фінансових відносин. Необхідно мінімізувати практику надання поворотної та безповоротної фінансової допомоги іншим підприємствам групи в обсягах, що шкодять інвестиційній програмі самого Північного ГЗК. Раціональніше замінити ці квазілегальні канали вилучення капіталу на прозору дивідендну модель, що покращить інвестиційний імідж компанії.

6. Посилення соціальної та екологічної спрямованості розподілу. Продовження фінансування екологічних проєктів (захист атмосферного повітря, управління відходами) та програм підтримки персоналу є критичним для забезпечення довгострокової життєздатності бізнесу та лояльності колективу в умовах кадрового дефіциту.

7. Використання методів прискореної амортизації. Оскільки амортизаційні відрахування через інфляцію часто є недостатніми для заміни обладнання, комбінату слід використовувати прибуток для доповнення амортизаційного фонду, щоб забезпечити реальне відтворення матеріально-технічної бази.

В практичній площині під час вибору варіанту розподілу прибутку та формування фонду дивідендних виплат за результатами попередньої діяльності ПрАТ «Північний ГЗК» необхідно враховувати критерії фінансової стійкості та зростання величин дивідендів, а тому джерелом вихідної інформації мають бути очікувані дані щодо обсягів реалізації, рівня доходів, витрат поточної діяльності, податку на прибуток, а також обсяги відрахувань, що передбачені статутом господарюючого суб'єкта.

Обсяги виручки від реалізації ПрАТ «Північний ГЗК» у наступному році залежатимуть від комплексу зовнішніх ринкових чинників та внутрішніх виробничих показників, які в умовах воєнного стану мають високий ступінь невизначеності:

1. Кон'юнктура світового ринку та цінова політика. Оскільки підприємство є експортно орієнтованим, його дохід критично залежить від динаміки цін на залізну руду, концентрат та обкотиші на міжнародних ринках. Аналітичні агентства (зокрема Fitch Ratings, Світовий банк та BMI) сходяться на думці, що ринок увійшов у фазу помірного спаду.

Базовий сценарій на другу половину 2026 року передбачає коливання ціни у вузькому коридорі \$100–\$115 за тонну CFR China з ризиком подальшого падіння до середньорічного показника близько \$95/т, якщо Пекін не запровадить масштабні монетарні стимули для девелоперів.

Для українських виробників, таких як ПрАТ «Північний ГЗК», утримання світових цін у межах \$100–\$110/т є відносно позитивним фактором, який дозволяє покривати високу воєнну собівартість.

Також на кінцеві обсяги виручки будуть впливати обсяги замовлень з боку основних споживачів у країнах Європи (Словаччина, Польща, Сербія, Чехія) та Китаю, а також коливання курсу гривні щодо долара США та євро.

2. Логістика та доступ до ринків збуту. Виручка залежить від стабільності «морського коридору» та пропускної здатності залізничних прикордонних переходів у напрямку західних країн. Блокада портів або дефіцит вагонів є значними ризиками для обсягів реалізації.

3. Виробничі потужності та якість продукції. Стратегічними цілями на 2026 рік є забезпечення запланованих обсягів випуску концентрату та окатків. На це впливатиме стабільність енергопостачання та відсутність пошкоджень інфраструктури через військові дії. Також підвищення вмісту заліза у концентраті та окатках (виробництво преміальної сировини) дозволяє встановлювати вищі ціни та конкурувати на європейському ринку.

Суттєвим фактором нарощування обсягів товарної продукції стане відновлення роботи Ганнівського кар'єру на проектну потужність.

4. Внутрішньогрупова кооперація. Значна частка реалізації припадає на внутрішньогрупові поставки (наприклад, для «Запоріжсталі» та «Каметсталі»), тому стабільність роботи цих підприємств безпосередньо впливає на дохід ПрАТ «Північний ГЗК».

Враховуючи зазначені вище фактори ПрАТ «Північний ГЗК» може розраховувати на зростання рівня виручки на рівні 20% (що вище показника 2025 року, але нижче 2024).

Для зниження собівартості продукції ПрАТ «Північний ГЗК» розробило та впроваджує комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію використання сировини, енергозбереження та підвищення операційної ефективності.

Основними запланованими та впроваджуваними заходами є:

1. Оптимізація використання сировинної бази - для роботи на дешевшій сировині без втрати якості (концентрат марки А-1, 68% Fe) було змінено технологічний ланцюг на збагачувальній фабриці РЗФ-1, впроваджено додаткову стадію доподрібнення та об'єднано секції фабрики. Очікувана економія прогнозується на рівні 4%.

2. Реалізація енергозберігаючих проєктів:

- впровадження установки газової генерації електричної енергії

потужністю 11,2 МВт;

- впровадження проєкту з компенсації реактивної потужності в системі електропостачання;

- встановлення 20 частотних перетворювачів на приводах технологічного устаткування збагачувальних фабрик та децентралізація системи стиснутого повітря.

- заміщення природного газу біопаливом на обпалювальних машинах Lurgy-552.

- встановлення сучасних енергоефективних теплових насосів для опалення адміністративно-побутових комбінатів (РЗФ-1, ГТЦ-2 та ін.).

За цим блоком підприємство очікує річний економічний ефект від заходів з енергозбереження у розмірі 63 млн грн.

3. Підвищення операційної ефективності та логістики:

- формування нової системи з'їздів у кар'єрах дозволило скоротити відстань і висоту транспортування руди та скельної маси, що призвело до суттєвого зменшення витрат дизпалива [40].

- оптимізація схем перекачування технічної води та пульпи для зниження питомих витрат електроенергії.

- перегляд стратегій використання ресурсів та оптимізація логістичних процесів поставок і відвантажень товарів.

- модернізація автоматичної системи управління технологічним процесом (АСУТП) та впровадження автоматичних систем контролю палива на складах ПММ.

Очікувана економія прогнозується на рівні 1%.

При розрахунках прогнозного значення собівартості необхідно враховувати заплановане розширення виробництва, що також викличе зростання операційних витрат.

Також тенденцію до зростання будуть мати адміністративні витрати (на 8% враховуючи плани уряду щодо підвищення розміру мінімальної заробітної плати) та витрати на збут (заплановане підвищення послуг Укрзалізниці на

вантажні перевезення).

Резервами зниження інших операційних витрат ПрАТ «Північний ГЗК» можна визнати такі:

мінімізація нецільових та «замаскованих» видатків, якими є витрати через оплату завищених маркетингових, консалтингових, юридичних та інжинірингових послуг, а також виплату роялті афілійованим структурам;

управління курсовими ризиками шляхом впровадження активніших стратегій хеджування валютних ризиків, оскільки наразі підприємство не здійснює страхування кожної прогнозованої операції.

зниження штрафних санкцій та пені через зміцнення фінансової та договірної дисципліни дозволить уникнути цих непродуктивних витрат.

зменшення збитків від знецінення активів (зменшення корисності основних засобів, запасів та дебіторської заборгованості) шляхом покращення якості управління активами, інвентаризації та роботи з безнадійною заборгованістю.

Мінімальним для ПрАТ «Північний ГЗК» стане скорочення за цією статтею на 20%.

Результати фінансової діяльності також доцільно залишити без змін, оскільки довгострокові кредити підприємством не передбачаються, проте можливе використання позикових коштів у вигляді кредитних ліній, кредитів овердрафт та овернайт, або короткострокових кредитів, які використовуються для фінансування тимчасових касових розривів, генерують виплати відсотків, проте не знаходять своє відображення у річній фінансовій звітності.

В результаті зазначених змін відбудеться формування обсягів чистого прибутку, яке наведено в табл. 3.2.

Таким чином, прогнозний обсяг чистого прибутку складе 2026361 тис. грн.

Наступним кроком необхідно визначити ту частину від чистого прибутку, яку доцільно зарахувати до резервного капіталу згідно діючого законодавства щодо діяльності акціонерних товариств, та суму чистого прибутку, що буде підлягати подальшому розподілу.

Таблиця 3.2

**Формування прогнозного обсягу чистого прибутку ПрАТ
«Північний ГЗК»**

Показник	2018 рік	Характер змін	Прогнозний обсяг	Відхилення	Темп росту, %
Чистий дохід від реалізації продукції	32917622	зростання	39501146	6583524	120,0
Собівартість реалізації продукції	24138779	резерви економії та зростання реалізації	28654657	4515878	118,7
Валовий прибуток	8778843	розрахунково	10846490	2067647	123,6
Інші операційні доходи	117158	без змін	117158	0	100,0
Адміністративні витрати	181603	зростання на 8%	196131	14528	108,0
Витрати на збут	5038680	зниження на 10%	5542548	503868	110,0
Інші операційні витрати	976384	економія	781107	-195277	80,0
Фінансові результати від операційної діяльності	2699334	розрахунково	4443861	1744527	164,6
Інші фінансові доходи	17215	без змін	17215	0	100,0
Інші доходи	25660	без змін	25660	0	100,0
Фінансові витрати	1923438	резерв	1923438	0	100,0
Інші витрати	92126	без змін	92126	0	100,0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	726645	Розрахунково	2471172	1744527	340,1
Податок на прибуток від звичайної діяльності	-130920	згідно чинного законодавства	-444811	-313891	339,8
Чистий прибуток	595725	Розрахунково	2026361	1430636	340,2

Джерело: розраховано автором

Сума поповнення резервного капіталу становить:

$$2026361 * 5\% = 101318 \text{ тис. грн.},$$

а чистий прибуток, що передбачається розподілити дорівнює відповідно:

$$2026361 - 101318 = 1925043 \text{ тис. грн.}$$

Наступним етапом є визначення величину фонду дивідендних виплат за варіантами рівня дивідендних виплат.

Для проведення розрахунків для ПрАТ «Північний ГЗК» доцільно скористатися коефіцієнтом дивідендних виплат та обрати такі його рівні:

- реалізація політики «нульового дивіденду»;

- з урахуванням рекомендованого коефіцієнта кратності, коли коефіцієнт дивідендних виплат має становити 42%;

- середній рівень коефіцієнта за період дослідження;

- максимальний рівень коефіцієнта за період дослідження.

Відповідні розрахунки та інформація щодо розміру фонду дивідендів підприємства наведено у табл. 3.3. При цьому фонд дивідендних виплат визначається як відсоток від обсягу прибутку, що підлягає розподілу після відрахувань до резервних фондів згідно законодавства.

Таблиця 3.3

Результат розрахунку фонду дивідендних виплат ПрАТ «Північний ГЗК» за різних умов сплати дивідендів

Коефіцієнт дивідендних виплат, %	Фонд дивідендних виплат, тис. грн.
0	0
42	808518
60	1155025
137	2637309

Джерело: розраховано автором

Наступний етап передбачає оцінювання фінансових можливостей формування фонду дивідендних виплат.

На даному етапі проводиться порівняння фактичного та рекомендованого значень частки дивідендів у чистому прибутку. У світовій практиці оптимальним вважається формування фонду виплати дивідендів у розмірі не більше 30% чистого прибутку підприємства. Такий же підхід відзначено і у вітчизняній практиці. Результати оцінки фінансових можливостей ПрАТ «Північний ГЗК» із формування фонду дивідендних виплат та відповідність їх рекомендованим значенням подано у табл. 3.4.

З огляду на результати розрахунків та нормативні орієнтири, для ПрАТ «Північний ГЗК» найбільш обґрунтованими є другий та третій сценарії. Саме в них частка дивідендів у чистому прибутку є максимально близькою до оптимального рівня.

Таблиця 3.4

**Аналіз фінансових можливостей ПрАТ «Північний ГЗК» щодо
формування дивідендного фонду**

Показник	Варіант			
	1	2	3	4
Чистий прибуток, тис. грн	2026361			
Коефіцієнт дивідендних виплат, %	0	42	60	137
Фонд дивідендних виплат, тис. грн.	0	808518	1155026	2637309
Частка дивідендів у чистому прибутку підприємства, %	0	39,9	57,0	130,2

Джерело: розраховано автором

Наступний крок дослідження полягає в оцінці величини власного капіталу підприємства на кінець прогнозного періоду для кожного з обраних варіантів формування дивідендного фонду.

Головна мета цього та подальших етапів – проаналізувати, як різні моделі дивідендних виплат вплинуть на фінансову стійкість підприємства. При цьому критично важливо дотримуватися єдиної методології оцінки та чітко простежувати причинно-наслідковий зв'язок: як саме пропорції розподілу чистого прибутку трансформують фінансову стабільність суб'єкта господарювання.

Враховуючи залежність між статтями різних форм фінансової звітності, визначимо величину власного капіталу ПрАТ «Північний ГЗК» за умов дотримання ним політики «нульового дивіденду», або при прийнятті рішень про сплату дивідендів за варіантами. Вихідна інформація та результати розрахунків подана у табл. 3.5.

Результати розрахунків свідчать, що в останньому випадку відбувається суттєве скорочення власного капіталу, викликане тим, що частина дивідендів власникам виплачується за рахунок нерозподіленого прибутку минулих періодів. Такий сценарій є вкрай негативним, оскільки може викликати суттєве погіршення фінансової стійкості ПрАТ «Північний ГЗК». Оптимальними можуть

вважатись сценарії 2 та 3, за яких відбувається виплата власникам дивідендів, але і власний капітал зростає.

Таблиця 3.5

Власний капітал ПрАТ «Північний ГЗК» за варіантами формування фонду дивідендних виплат, тис. грн.

Показник	Станом на 31.12.2025	Станом на 31.12.2026 при умові розподілу прибутку			
		1	2	3	4
Власний капітал	26474674	28501035	27692517	27346009	25863726
Чистий прибуток	595725	2026361	2026361	2026361	2026361
Відрахування до резервного фонду	0	101318	101318	101318	101318
Виплати власникам (дивіденди)	813328	0	808518	1155026	2637309
Нерозподілений прибуток	14 410 212	16335255	15526737	15180229	13697946

Джерело: розраховано автором

Наступний крок дослідження передбачає розрахунок коефіцієнта забезпечення запасів власними оборотними коштами (ВОК). Цей етап базується на класичних підходах до фінансування оборотних активів, але враховує галузеву специфіку гірничодобувних підприємств, яка вимагає капіталомісткого формування виробничих запасів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами за варіантами формування фонду дивідендних виплат

Показник	Станом на 31.12.2025	Станом на 31.12.2026 при умові розподілу прибутку			
		1	2	3	4
Необоротні активи	25652597	27439512	26689008	26367363	24991438
Запаси	1538912	1677040	1619026	1594163	1487805
Власний капітал	26474674	28501035	27692517	27346009	25863726
Виплати власникам (дивіденди)	813328	0	808518	1155026	2637309
ВОК	822077	1061523	1003509	978646	872288
Коефіцієнт закріплення ВОК в запасах	0,53	0,63	0,62	0,61	0,59

Джерело: розраховано автором

У прогностному періоді обсяги запасів та необоротних активів змінюватимуться відповідно до наявної структури балансу, а також пропорційно до величини реінвестованого прибутку, що залишається в розпорядженні компанії після виплати дивідендів.

Результати розрахунків свідчать, що загальна прибутковість діяльності підприємства позитивно впливає на динаміку забезпечення запасів власними оборотними коштами. Водночас надмірне розширення дивідендного фонду (як у варіанті 4) провокує вимивання капіталу. Вилучення «живих» грошей призводить до скорочення обсягів власного капіталу, необоротних активів та запасів. Для підприємства це означає вимушене згортання виробництва, що загрожує збитками чи навіть банкрутством. З позиції акціонерів така стратегія є деструктивною, оскільки в довгостроковій перспективі вона позбавляє їх стабільного доходу.

Заключний етап прогнозування присвячений вибору оптимального варіанта розподілу чистого прибутку. Прийняття остаточного управлінського рішення має балансувати між трьома критеріями:

1. Максимізація поточних дивідендних виплат інвесторам.
2. Збереження високого рівня фінансової стійкості.
3. Відповідність реальним інвестиційним можливостям підприємства.

Проаналізувавши отримані результати, доцільно відхилити два екстремальні сценарії:

- варіант 1 (політика «нульового дивіденду») повністю ігнорує поточні фінансові інтереси власників акцій;

- варіант 4 (коефіцієнт виплати 137%) є критичним для бізнесу, оскільки руйнує фінансову стійкість, згортає операційну діяльність і в майбутньому призведе до обнулення дивідендів та обвалу курсової вартості акцій ПрАТ «Північний ГЗК».

Серед компромісних рішень (варіанти 2 та 3) для ПрАТ «Північний ГЗК» рекомендовано обрати варіант 2 (із коефіцієнтом дивідендного виходу на рівні 42%). Саме цей сценарій забезпечує синергетичний ефект: паралельно зі

збалансованою виплатою дивідендів фіксується зростання обсягів власного капіталу, необоротних активів, ВОК та, як наслідок, покращення коефіцієнта покриття запасів.

Варіант 3 підлягає відхиленню, оскільки за такого розподілу прибутку реінвестиційного залишку стає недостатньо, через що обсяги ВОК, необоротних активів та запасів починають скорочуватися.

Для комплексного підтвердження ефективності запропонованої дивідендної політики варто оцінити її інтегральний вплив на інші ключові індикатори фінансового стану підприємства (за умови незмінності решти параметрів). Відповідні прогностичні дані систематизовано в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Аналіз прогностичних показників фінансового стану ПрАТ «Північний ГЗК»

Показник	Станом на 31.12.2025 р.	Станом на 31.12.2026 р.	Відхилення
Коефіцієнт автономії	0,36	0,37	0,01
Коефіцієнт леверіджу	1,78	1,70	-0,08
Коефіцієнт вартості необоротних активів	0,35	0,36	0,01
Коефіцієнт вартості оборотних активів	0,65	0,64	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,07	1,11	0,04
ЧОК	4426522	4607954	181432
ВОК	822077	1003509	181432
Рентабельність активів, %	0,90	2,73	1,83
Рентабельність продажу, %	1,81	5,13	3,32
Рентабельність власного капіталу, %	2,25	7,48	5,23

Джерело: розраховано автором

З таблиці видно, що відбувається покращення за окремими показниками, зокрема, суттєвим та важливим є зростання коефіцієнта автономії, покращення структури активів, зростання ЧОК та ВОК, а з точки зору акціонерів – зростання рентабельності власного капіталу.

Отже, дотримання запропонованих рекомендацій дозволить Північному ГЗК збалансувати інтереси єдиного акціонера з потребами виробничого розвитку та підтримати фінансову стійкість в умовах воєнно-економічної кризи.

Висновки до розділу 3

Аналіз системних проблем та деформацій механізму розподілу прибутку дозволяє зробити висновок, що сучасна практика вітчизняних підприємств суттєво відхиляється від класичних ринкових моделей через вплив тривалих кризових явищ та воєнного стану. На макрорівні ключовою перешкодою для ефективного управління фінансами є висока фіскальна волатильність, що виявляється у систематичному порушенні принципу стабільності податкового права та імпульсивних змінах ставок для окремих секторів. Це спричиняє ефект «інвестиційного паралічу», оскільки неможливість спрогнозувати чистий грошовий потік змушує менеджмент заморожувати капіталомісткі проекти модернізації.

Додатковою деструктивною проблемою макрорівня є інституційно стимульований відтік капіталу в тіньовий сектор через маніпуляції з трансфертним ціноутворенням та штучне роздування операційних витрат, що дозволяє мажоритарним власникам вилучати вартість ще до моменту формування офіційного прибутку.

Методологічний конфлікт між стандартами обліку та нормами Податкового кодексу породжує глибоку асиметрію між бухгалтерським та податковим прибутком, змушуючи підприємства сплачувати податки з «ілюзорних» доходів, які не підкріплені реальними грошовими коштами.

На мікрорівні ПрАТ «Північний ГЗК» стикається з хронічним дефіцитом ліквідності або феноменом «паперового прибутку», коли значна частина чистого результату заморожена в дебіторській заборгованості чи надлишкових запасах. Це робить виплату дивідендів ризикованою для платоспроможності та змушує компанію залучати дорогі кредити для покриття податкових зобов'язань.

Домінування консервативної «нульової» дивідендної політики, зумовлене консолідацією капіталу в руках мажоритарників, консервує неефективність корпоративного управління та дискримінує міноритарних акціонерів.

Специфічний контекст воєнно-економічної кризи трансформував політику

розподілу з площини розвитку у площину забезпечення виживання та гуманітарної стійкості, де чистий дохід спрямовується на форс-мажорні потреби та підтримку автономності виробництва.

Для раціоналізації процесу розподілу прибутку підприємству необхідно офіційно затвердити дивідендну політику для забезпечення передбачуваності виплат та надати пріоритет принципу капіталізації для подолання критичного зносу основних засобів, що сягає 70-85%. Важливим кроком має стати впровадження принципу забезпечення платоспроможності, згідно з яким розподіл прибутку базується на реальних грошових потоках, а не лише на облікових показниках.

Також пропонується формування додаткових страхових резервів понад встановлений законом рівень для підвищення безпеки в умовах війни та оптимізація внутрішньогрупових фінансових відносин для мінімізації прихованих каналів вилучення капіталу.

Прогнозне моделювання на 2026 рік свідчить, що за умови зростання виручки на 20% та реалізації енергозберігаючих заходів, чистий прибуток комбінату може скласти понад 2 млрд грн.

Серед чотирьох сценаріїв розподілу прибутку найбільш обґрунтованим є варіант із коефіцієнтом дивідендних виплат на рівні 42%. Цей сценарій забезпечує синергетичний ефект: паралельно із задоволенням інтересів акціонерів відбувається зростання власного капіталу до 27,7 млрд грн, необоротних активів та власних оборотних коштів. Це дозволить покращити коефіцієнт автономії до 0,37 та підвищити рентабельність власного капіталу до 7,48%.

Натомість агресивні сценарії із надмірними виплатами визнані деструктивними, оскільки вони призводять до вимивання «живих» грошей, згорання виробництва та руйнування фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, перехід до раціональної моделі розподілу прибутку дозволить ПрАТ «Північний ГЗК» збалансувати інтереси всіх стейкхолдерів та забезпечити технологічне відтворення в умовах кризи.

ВИСНОВКИ

Теоретичне дослідження сутності прибутку та механізмів його розподілу дозволяє стверджувати, що дана категорія є центральним інтегральним показником життєздатності будь-якого підприємства, що одночасно виступає і метою, і рушійним стимулом господарської діяльності.

Сучасна економічна думка оперує багатоаспектним розумінням прибутку, яке класифікується за політекономічним, затратно-результативним та управлінським підходами. Якщо представники класичної школи, такі як А. Сміт та Д. Рікардо, вбачали у прибутку винагороду за ризик або частину вартості, відчужену у робітників, то сучасні концепції фінансового менеджменту, зокрема вартісно-орієнтоване управління (EVA), акцентують увагу на здатності прибутку нарощувати ринкову вартість бізнесу та забезпечувати реальні грошові потоки.

Функціональне значення прибутку проявляється через оціночну, відтворювальну, стимулювальну та фіскальну функції, що робить його ключовим об'єктом інтересу для акціонерів, менеджменту та держави.

Формування фінансового результату розглядається як багаторівневий процес, що проходить стадії валового, операційного (EBIT) та прибутку до оподаткування (EBT), що дозволяє оцінити ефективність виробництва, регулярного менеджменту та фінансової стратегії окремо.

На обсяг прибутку впливає сукупність ендогенних чинників, таких як собівартість та обсяги реалізації, а також екзогенних факторів, включаючи інфляцію, податкову політику та ринкову кон'юнктуру, до яких підприємство змушене адаптуватися.

Ефективне генерування прибутку створює лише первинні передумови для розвитку підприємства. Проте реальний економічний ефект залежить від наступного етапу – формування науково обґрунтованої політики його розподілу та спрямування, що вимагає детального вивчення методологічних підходів до аналізу та оптимізації використання грошових коштів.

Процес розподілу прибутку виступає критичною фазою кругообігу капіталу, де вирішується пропорція між капіталізацією (реінвестуванням у розвиток) та споживанням (виплатою дивідендів). Для акціонерних товариств цей етап жорстко регламентується законодавством України, що вимагає обов'язкового формування резервного капіталу та дотримання критеріїв платоспроможності задля захисту прав кредиторів та інвесторів. Принципи цільової спрямованості, стимулювання інновацій та забезпечення платоспроможності утворюють систему противаг, що запобігає вимиванню оборотних коштів.

Дворівнева модель розподілу передбачає первинні фіскальні вилучення на користь бюджету та подальше внутрішньокорпоративне структурування чистого прибутку за стратегічними векторами. Ефективність такого структурування залежить від стадії життєвого циклу компанії, вартості залучення зовнішнього капіталу та наявності високорентабельних інвестиційних проєктів.

Аналітичне забезпечення оцінки розподілу базується на даних офіційної звітності (форми №2 та №4) та використанні системи коефіцієнтів, що дозволяють моніторити частку реінвестованого прибутку та рівень дивідендного виходу. Завершальним критерієм результативності прийнятої політики розподілу є її вплив на фінансову рівновагу та здатність підприємства підтримувати темпи економічного розвитку без втрати ліквідності.

Таким чином, управління прибутком трансформується із суто облікової процедури в активний інструмент стратегічного контролінгу, спрямований на узгодження інтересів усіх стейкхолдерів та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

ПрАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» за період 2022–2025 років пройшов шлях від глибокої кризи до піку операційної ефективності з подальшим входженням у фазу фінансової нестабільності, що зумовлено як зовнішніми ринковими чинниками, так і специфікою управління в межах групи «Метінвест».

Аналіз виробничої діяльності свідчить про успішне відновлення після

падіння 2022 року, що проявилось у зростанні обсягів випуску концентрату більш ніж у 2,5 раза та стабільній динаміці в сегменті обкотишів, які стали головним джерелом грошової виручки завдяки вищій ціні як продукції з глибоким ступенем переробки. Проте 2025 рік виявив тривожну тенденцію розриву між виробництвом та реалізацією, особливо щодо концентрату, що призвело до накопичення значних складських запасів і може свідчити про логістичні перепони або погіршення світової кон'юнктури.

Масштабна трансформація майнового стану підприємства відобразилася у зростанні активів на 61,6%, причому 2024 рік став періодом найбільш активного оновлення основних засобів, тоді як у 2025 році зростання активів мало переважно «паперовий» характер через аномальне збільшення дебіторської заборгованості.

Структура майна комбінату залишається «важкою» та ризикованою, оскільки понад 60% ресурсів стабільно заморожені у розрахунках із контрагентами, а частка найбільш ліквідних грошових коштів на кінець 2025 року практично нівелювалася, впавши до критичного рівня 0,0%.

Динаміка джерел формування майна вказує на зміну стратегії фінансування: якщо у 2024 році відбувалося зміцнення власного капіталу та автономії, то 2025 рік відзначився різким переходом до нарощування зовнішньої залежності через вибухове зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками та інших короткострокових зобов'язань.

Стан ліквідності підприємства є парадоксальним, оскільки задовільні показники загальної та критичної ліквідності тримаються виключно на величезній масі дебіторської заборгованості при повній відсутності вільних грошових ресурсів для миттєвих розрахунків.

Фінансову стійкість комбінату наприкінці досліджуваного періоду можна визначити як нестабільно стійку; попри те, що підприємство вперше за роки змогло сформувати позитивні власні оборотні кошти та чисті оборотні активи, стрімке зростання фінансового леверіджу та падіння коефіцієнта автономії свідчать про посилення боргового тиску.

Показники ділової активності підтверджують, що 2024 рік був етапом найвищої інтенсивності використання ресурсів, тоді як у 2025 році відбулося уповільнення оборотності активів на фоні небезпечного розриву в розрахунково-платіжній дисципліні, коли термін інкасації коштів від покупців у чотири рази перевищує швидкість погашення власних боргів перед кредиторами.

Формування операційного прибутку у 2025 році зазнало кризи ефективності: попри подальше зростання виручки до 32,9 млрд грн, прибутковість обвалилася майже вдвічі через випереджаюче зростання собівартості та аномальний стрибок інших операційних витрат на 432%. Основними драйверами зростання витрат стали подорожчання енергоносіїв, які складають 35% собівартості, збільшення витрат на персонал та ускладнення гірничо-технічних умов видобутку на великих глибинах.

Аналіз чистого прибутку демонструє високу вразливість фінансового результату до волатильності фінансових витрат, які постійно поглинають значну частку операційного доходу.

Рентабельність активів та власного капіталу у 2025 році впала у 2,5–3 рази порівняно з попереднім роком, що сигналізує про вимивання прибутковості на фоні подальшого розширення активів.

Критичним висновком є стан операційного леверіджу, який у 2025 році перейшов у глибоко від'ємну зону, що свідчить про аномальну ситуацію, де кожна одиниця додатково виробленої продукції приносить більше витрат, ніж доходу, вказуючи на повну втрату гнучкості операційної моделі.

Дивідендна політика ПрАТ «Північний ГЗК» не має чіткої стратегічної прив'язки до результатів діяльності та повністю підпорядкована потребам єдиного акціонера, що проявляється у виплатах дивідендів навіть у збиткові роки або при негативному коефіцієнті реінвестування, як це зафіксовано у 2025 році. Хоча балансова вартість акцій зросла майже вдвічі завдяки переоцінці майна, загальний фінансовий стан комбінату залишається нестабільним через «важку» структуру балансу, високі операційні ризики та відсутність реальної грошової ліквідності для забезпечення безперебійної діяльності в умовах подальшого

зростання витрат.

Політика розподілу прибутку ПрАТ «Північний ГЗК» характеризується відсутністю формалізованої стратегії та значною залежністю від рішень єдиного акціонера (Metinvest B.V.), що призвело до різких коливань між повним реінвестуванням доходів та вимиванням капіталу. Оскільки 100% акцій належать одній групі, розподіл прибутку диктується не внутрішніми потребами комбінату, а стратегічними цілями материнської компанії. Підприємство не має затвердженого документа про дивідендну політику, що робить виплати непередбачуваними для інших стейкхолдерів. Періодичне перевищення дивідендних виплат над чистим прибутком (2022 та 2025 роки) обмежує можливості комбінату щодо самофінансування капітальних інвестицій, які на 2026 рік заплановані в обсязі понад 2 млрд грн.

Аналіз системних проблем та деформацій механізму розподілу прибутку дозволяє зробити висновок, що сучасна практика вітчизняних підприємств суттєво відхиляється від класичних ринкових моделей через вплив тривалих кризових явищ та воєнного стану. На макрорівні ключовою перешкодою для ефективного управління фінансами є висока фіскальна волатильність, що виявляється у систематичному порушенні принципу стабільності податкового права та імпульсивних змінах ставок для окремих секторів. Це спричиняє ефект «інвестиційного паралічу», оскільки неможливість спрогнозувати чистий грошовий потік змушує менеджмент заморожувати капіталомісткі проекти модернізації.

Додатковою деструктивною проблемою макрорівня є інституційно стимульований відтік капіталу в тіньовий сектор через маніпуляції з трансфертним ціноутворенням та штучне роздування операційних витрат, що дозволяє мажоритарним власникам вилучати вартість ще до моменту формування офіційного прибутку.

Методологічний конфлікт між стандартами обліку та нормами Податкового кодексу породжує глибоку асиметрію між бухгалтерським та податковим прибутком, змушуючи підприємства сплачувати податки з

«ілюзорних» доходів, які не підкріплені реальними грошовими коштами.

На мікрорівні ПрАТ «Північний ГЗК» стикається з хронічним дефіцитом ліквідності або феноменом «паперового прибутку», коли значна частина чистого результату заморожена в дебіторській заборгованості чи надлишкових запасах. Це робить виплату дивідендів ризикованою для платоспроможності та змушує компанію залучати дорогі кредити для покриття податкових зобов'язань.

Домінування консервативної «нульової» дивідендної політики, зумовлене консолідацією капіталу в руках мажоритарників, консервує неефективність корпоративного управління та дискримінує міноритарних акціонерів.

Специфічний контекст воєнно-економічної кризи трансформував політику розподілу з площини розвитку у площину забезпечення виживання та гуманітарної стійкості, де чистий дохід спрямовується на форс-мажорні потреби та підтримку автономності виробництва.

Для раціоналізації процесу розподілу прибутку підприємству необхідно офіційно затвердити дивідендну політику для забезпечення передбачуваності виплат та надати пріоритет принципу капіталізації для подолання критичного зносу основних засобів, що сягає 70-85%. Важливим кроком має стати впровадження принципу забезпечення платоспроможності, згідно з яким розподіл прибутку базується на реальних грошових потоках, а не лише на облікових показниках.

Також пропонується формування додаткових страхових резервів понад встановлений законом рівень для підвищення безпеки в умовах війни та оптимізація внутрішньогрупових фінансових відносин для мінімізації прихованих каналів вилучення капіталу.

Прогнозне моделювання на 2026 рік свідчить, що за умови зростання виручки на 20% та реалізації енергозберігаючих заходів, чистий прибуток комбінату може скласти понад 2 млрд грн.

Серед чотирьох сценаріїв розподілу прибутку найбільш обґрунтованим є варіант із коефіцієнтом дивідендних виплат на рівні 42%. Цей сценарій забезпечує синергетичний ефект: паралельно із задоволенням інтересів

акціонерів відбувається зростання власного капіталу до 27,7 млрд грн, необоротних активів та власних оборотних коштів. Це дозволить покращити коефіцієнт автономії до 0,37 та підвищити рентабельність власного капіталу до 7,48%.

Натомість агресивні сценарії із надмірними виплатами визнані деструктивними, оскільки вони призводять до вимивання «живих» грошей, згорання виробництва та руйнування фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, перехід до раціональної моделі розподілу прибутку дозволить ПрАТ «Північний ГЗК» збалансувати інтереси всіх стейкхолдерів та забезпечити технологічне відтворення в умовах кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамович О.В. Виплата дивідендів у товариствах з обмеженою відповідальністю: правові аспекти та практика вирішення спорів. *Академічні візії*, 2025 №39. <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1650>. (дата звернення: 16.05.2026)
2. Алексеєнко В. М., Олексієнко В. Д. Корпоративні фінанси: навч. посіб. Київ Знання, 2006. С. 78.
3. Андрусь О.І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. За ред. О.І. Андрусь, С.Ю. Пятаченко. *Економіка і суспільство. Вісник Мукачівського державного університету*. Мукачєво. 2022. С. 233–240.
4. Аранчій В.І., Томілін О.О., Дорогань-Писаренко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. РВВ ПДАУ. 2021. 300 с.
5. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf. (дата звернення 10.04.2026)
6. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємства: Підручник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 780 с.
7. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ. Хмельницький*, 2018. №2. С.102–105.
8. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25> (дата звернення 28.03.2026)
9. Брагіна О.С., Кічук Є.А. Особливості політики формування і використання прибутку підприємства на засадах сталого розвитку. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2025. № 1 (77). С. 14-22. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2025/No1/14.pdf>. (дата звернення 16.04.2026)
10. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. – К.: Молодь, 1997. –

1000 с.

11. Буряк А.В., Бойко С.В., Дем'яненко І.В. Дивідендна політика акціонерних товариств: інституційні основи формування та реалізації. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8990> (дата звернення: 15.05.2026)
12. Великий Ю.М., Велика О.Ю. Особливості дивідендної політики українських корпорацій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 219–223.
13. Вініченко І.І., Чорнобай А.В. Дивідендна політика підприємства як складова політики доходів. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 34-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2020_3_8.
14. Власюк Г. В. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : Нац. акад. управління, 2014. С. 208.
15. Власюк Н.І., Івахів В.А. Проблеми формування ефективної дивідендної політики вітчизняних підприємств. *Підприємництво і торгівля*. 2024. № 40. С. 28–36. DOI: 10.32782/2522-1256-2024-40-04 (дата звернення: 22.04.2026)
16. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань: підручник. Київ : Вища школа, 2002. С. 147.
17. Гончар А. «Конструктивні» дивіденди: оптимізація податків чи ризиковане зобов'язання для українських підприємств? *Економіка та суспільство*, 2025 №7. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-45> (дата звернення: 22.04.2026).
18. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15>. (дата звернення 16.04.2026)
19. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. С. 156.
20. Економіка підприємства: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / за ред. М. Г. Грещака. Київ : КНЕУ, 2001. С. 185.
21. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. Вид. 3-тє, без змін. Київ : КНЕУ, 2006. С. 483.

22. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2002. Т. 3. С. 102.
23. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.
24. Єршова Н.Ю. Мірошніченко А.О. Методичні підходи до аналізу ефективності використання прибутку підприємств. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2015/S16/2015_5_Tezisy_sbornik_part3_2015_135.pdf. (дата звернення 02.04.2026)
25. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. 202). №25. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15> (дата звернення 16.04.2026)
26. Концептуальна основа фінансової звітності: Міжнародні стандарти фінансової звітності (Рада з МСФЗ).
27. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : підручник. Київ : Знання, 2002. С. 134.
28. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 1. С. 120–128.
29. Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка та управління підприємствами*. Мукачівський державний університет. 2017. С. 310-313.
30. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. Київ : Вища школа, 2003. С. 96.
31. Мочерний С. В. Історія економічних вчень: навч. посібник. – Л.: 2006. –183 с.
32. Мурашко О.В. Формування і розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник УМО «Економіка та управління»*. 2016. №1. С.1-12.
33. Наугольникова К.М. Проблемні питання запровадження

конструктивних дивідендів в Україні. *Сучасні проблеми права та інноваційної економіки: збірник наукових праць НДІ ПЗІР НАПрН України*. 2021, № 3. С. 140–148

34. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>. (дата звернення 16.03.2026)

35. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290.

36. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.

37. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року N2755-VI. URL: <http://ligazako.net.ua> (дата звернення 15.03.2026)

38. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 4. С. 53–60 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_4_10. (дата звернення 25.03.2026)

39. ПрАТ «Північний ГЗК». Звітність за 2025 рік URL: https://clarity-project.info/edr/00191023/company-finances?current_year=2025&year=2025&mode=yearly (дата звернення 16.04.2026)

40. ПрАТ «Північний ГЗК». Офіційний сайт. URL: <https://sevgok.metinvestholding.com/uk-ua/> (дата звернення 16.04.2026)

41. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514- IV. URL: <http://zakon.nau.ua/doc?cade=514=17>. (дата звернення 02.04.2026)

42. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576- XII (зі змінами). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>. (дата звернення 05.04.2026)

43. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник. 3-тє вид., переробл. і доповн. Київ : Знання, 2007. С. 412.

44. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1(26). С. 41–

45.

45. Стащук О.В., Жигар Н.М. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. № 31. С. 12–17.

46. Степаненко О.П., Травінська С.І., Михальська О.Л. Трансфертне ціноутворення в транснаціональних корпораціях: ризики для податкової системи України та шляхи їх мінімізації. *Економіка і суспільство*. 2024, № 59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3458> (дата звернення: 22.04.2026)

47. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с..

48. Фінанси підприємств: підручник / за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. 7-ме вид., переробл. та доповн. Київ : КНЕУ, 2008. С. 112.

49. Фінансовий аналіз: підручник / за ред. проф. Т. В. Канєвої. Київ : КНТЕУ, 2015. С. 138.

50. Яких змін у системі валютних розрахунків потребує український бізнес. URL: <https://gmk.center/ua/opinion/yakih-zmin-u-sistemi-valjutnih-rozrahunkiv-potrebuie-ukrainskij-biznes/> (дата звернення: 10.04.2026)

51. Янковий О.Г., Кошельок Г.В. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Вип. 3. С. 298-305. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2011_3_46 (дата звернення 16.04.2026).

52. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset: John Wiley & Sons, 2012. 992 с.

53. Gitman L. J., Joehnk M. D. Fundamentals of Investing. Gitman L.J. Fundamentals of Investing 11th ed. Boston, Mass: Prentice Hall, 2016. 662 p.

54. Horngren C. T., Datar S.M., Foster G., Cost Accounting: A Managerial Emphasis. Eleventh Edition. New Jersey: Prentice Hall, 2003. 855 p.

55. Kieso D. E., Weygandt J. J., Warfield T. D. Intermediate Accounting: IFRS Edition. 3rd ed. Hoboken : John Wiley & Sons, 2019. 1280 p.

56. Mankiw N. G. Principles of Economics: 8th ed. Cengage Learning. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi66/0048973.pdf> (дата звернення 16.04.2026).

57. Palepu, K.G., Healy, P.M., Peek, E. Business Analysis and Valuation: IFRS Edition. 5th Edition. Cengage Learning, 2019. 680 p.

08.06.2026

Рябцева К.С.

ДОДАТОК А1

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"	Дата (рік, місяць, день)	31 грудня 2023	КОДИ	1801001
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОРТГ ¹	UA12060170010043071	КОДИ	230
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230	КОДИ	07.10
Вид економічної діяльності	Добування залізних руд	за КВЕД	4006645	КОДИ	07.10
Середня кількість працівників	4 802				
Адреса, телефон	ТЕРНІВСЬКИЙ р-н, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50079		4006645		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):					
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					

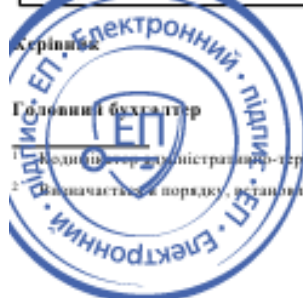
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Немобільні активи			
Нематеріальні активи	1000	184 039	172 613
первісна вартість	1001	322 189	324 630
накопичена амортизація	1002	138 150	152 017
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 209 631	2 402 471
Основи засоби	1010	14 191 505	13 674 220
первісна вартість	1011	24 322 176	25 660 483
знос	1012	10 130 671	11 986 263
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі			
інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	9	9
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	218 687	42 766
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші немобільні активи	1090	283 919	188 761
Усього за розділом I	1095	19 087 790	16 480 840
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	967 354	788 327
виробничі запаси	1101	374 038	476 189
незавершене виробництво	1102	303 203	67 046
готова продукція	1103	223 133	245 092
товари	1104	66 980	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Держати перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	1 960	1 960
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 206 553	15 968 152
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	8 655 541	8 090 934
з бюджетом	1135	472 128	585 002
у тому числі з податку на прибуток	1136	331 556	425 248
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	8 773 733	6 192 573
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	56 120	258 152
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	56 120	258 152
Витрати майбутніх періодів	1170	291 206	422 398
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	3 588	133 663
Усього за розділом II	1195	26 428 183	32 441 161
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуті	1200	-	-
Баланс	1300	45 515 973	48 922 001

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зарезервованний (накопичений) капітал	1400	579 707	579 707
Внески до незарезервованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	4 409 678	3 747 508
Додатковий капітал	1410	390 168	390 168
емісійний дохід	1411	134 168	134 168
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	144 005	144 005
Нерозподілений прибуток (испокритий збиток)	1420	9 554 019	11 053 452
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	15 077 577	15 914 840
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	841 587	959 102
Довгострокові кредити банків	1510	1 058 357	860 426
інші довгострокові зобов'язання	1515	153 083	73 968
Довгострокові забезпечення	1520	28 393	38 323
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	2 081 420	1 931 819
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	297 456	319 012
товари, роботи, послуги	1615	3 198 605	4 044 307
розрахунками з бюджетом	1620	50 003	417 734
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	7 730	13 947
розрахунками з оплати праці	1630	27 110	51 708
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	786	931
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	9 899 865	9 904 726
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	150 069	158 504
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
інші поточні зобов'язання	1690	14 725 352	16 164 473
Усього за розділом III	1695	28 356 976	31 075 342
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуті	1700	-	-
V. Чиста капіталовласницька недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	45 515 973	48 922 001



ЕП Шолох
Олександр
Сергійович

ЕП Карлаш
Таміла Петрівна

Шолох Олександр Сергійович

Карлаш Таміла Петрівна

1. Редукційно-територіальні одиниці та території територіальних громад.

2. Визначення порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"**

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2024	01	01
00191023		

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2023 Р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 925 083	13 835 005
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премій підписані, валова сума	2011	-	-
премій, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13 943 773)	(10 469 598)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	5 981 310	3 365 407
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	346 293	2 974 174
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(204 877)	(203 472)
Витрати на збут	2150	(2 874 371)	(1 759 238)
Інші операційні витрати	2180	(442 997)	(1 888 204)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 805 358	2 488 667
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	32 793	9 108
Інші доходи	2240	5 384	7 927
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(1 764 095)	(5 983 016)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(73 830)	(150 979)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ
ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2024	01	01
00191023		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 925 083	13 835 005
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13 943 773)	(10 469 598)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	5 981 310	3 365 407
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	346 293	2 974 174
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(204 877)	(203 472)
Витрати на збут	2150	(2 874 371)	(1 759 238)
Інші операційні витрати	2180	(442 997)	(1 888 204)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 805 358	2 488 667
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	32 793	9 108
Інші доходи	2240	5 384	7 927
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(1 764 095)	(5 983 016)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(73 830)	(150 979)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 005 610	-
збиток	2295	(-)	(3 628 293)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(139 520)	655 960
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	866 090	-
збиток	2355	(-)	(2 972 333)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

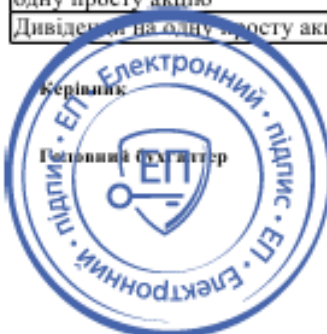
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	(3 767)	(4 458)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(31 228)	861 707
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	(34 995)	857 249
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(6 167)	158 542
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	(28 828)	698 707
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	837 262	(2 273 626)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	7 296 213	4 147 689
Витрати на оплату праці	2505	1 201 797	1 109 234
Відрахування на соціальні заходи	2510	254 972	242 174
Амортизація	2515	3 084 075	3 817 613
Інші операційні витрати	2520	6 151 690	6 931 098
Разом	2550	17 988 747	16 247 808

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2318828000	2318828000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2318828000	2318828000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,37	(1,28)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,37	(1,28)
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Олександр
Сергійович

ЕП Карлаш
Таміла Петрівна

Шолох Олександр Сергійович

Карлаш Таміла Петрівна

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ		
2024	01	01
00191033		
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		

Звіт про власний капітал
за Рік 2023 р.

Форма №4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код ряд- ка	Зареє- строван- ний (пайовий) капітал	Капітал у дооцін- ках	Додат- ковий капітал	Резер- вний капітал	Нерозпо- ділений прибуток (непокри- тий збиток)	Нео- пла- чений капітал	Вилу- чений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	579 707	4 409 678	390 168	144 005	9 554 019	-	-	15 077 577
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований зали- шок на початок року	4095	579 707	4 409 678	390 168	144 005	9 554 019	-	-	15 077 577
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	866 090	-	-	866 090
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	(28 828)	-	-	-	-	-	(28 828)
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	(3 221)	-	-	-	-	-	(3 221)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	(25 607)	-	-	-	-	-	(25 607)
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належа до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	(633 342)	-	-	633 343	-	-	1
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	(662 170)	-	-	1 499 433	-	-	837 263
Залишок на кінець року	4500	579 707	3 747 508	390 168	144 005	11 053 452	-	-	15 914 840

Керівник

Головний бухгалтер

Шолох
Олександр
СергійовичЕП Карлаш
Таміла Петрівна

Шолох Олександр Сергійович

Карлаш Таміла Петрівна

ДОДАТОК А2

Додаток А
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"** Дата (рік, місяць, день) **2024, грудень, 31** **ДОКУМЕНТ ПОДЛЯТО**

Територія **ДНІПРОПЕТРОВСЬКА** за КАТОРТГ **UA12068170010843671**

Організаційно-правова форма господарювання **Акціонерне товариство** за КОПФГ **230**

Вид економічної діяльності **Добування залізних руд** за КВЕД **07.10**

Середня кількість працівників **4 596**

Адреса, телефон **ТЕРНІВСЬКИЙ р-н, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50079** **4006645**

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку ☐
за міжнародними стандартами фінансової звітності ☒

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2024** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	172 613	158 753
первісна вартість	1001	324 630	270 066
накопичена амортизація	1002	152 017	111 313
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 402 471	3 755 269
Основи засоби	1010	13 674 220	22 920 383
первісна вартість	1011	25 660 483	23 850 033
знос	1012	11 986 263	929 650
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	9	9
Заборгованість за внесками до статутного капіталу інших підприємств	1036	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	412 935
Відстрочені податкові активи	1045	42 766	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні втрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	188 761	7 829
Усього за розділом I	1095	16 480 840	27 255 178
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	788 327	658 241
виробничі запаси	1101	476 189	468 520
незавершене виробництво	1102	67 046	86 085
готова продукція	1103	245 092	103 636
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	1 960	1 960
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15 968 152	13 836 332
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8 090 934	7 716 738
з бюджетом	1135	585 002	912 821
у тому числі з податку на прибуток	1136	425 248	116 685
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6 192 573	7 313 095
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	258 152	691 778
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	258 152	691 778
Витрати майбутніх періодів	1170	422 398	399 328
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	133 663	86 765
Усього за розділом II	1195	32 441 161	31 617 058
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Всього	1300	48 922 061	58 872 236

Позначка	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	579 707	579 707
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	3 747 508	12 545 776
Додатковий капітал	1410	390 168	390 168
емісійний дохід	1411	134 168	134 168
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	144 005	144 005
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 053 452	12 802 852
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	15 914 840	26 462 508
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	1 971 029
Пенсійні зобов'язання	1505	959 102	1 438 866
Довгострокові кредити банків	1510	860 426	597 090
Інші довгострокові зобов'язання	1515	73 968	33 551
Довгострокові забезпечення	1520	38 323	58 926
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благочинна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 931 819	4 099 462
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	842 096
Векселі видав	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	319 012	329 046
товари, роботи, послуги	1615	4 044 307	6 093 210
розрахунками з бюджетом	1620	417 734	602 296
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	13 947	15 550
розрахунками з оплати праці	1630	51 708	54 978
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	931	669
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	9 904 726	1 074 086
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	158 504	152 995
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	16 164 473	19 145 340
Усього за розділом III	1695	31 075 342	28 310 266
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групami фінансових інструментів	1700	-	-
V. Чиста капітальна частина незалежного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	48 922 001	58 872 236

Sciences

Головний бухгалтер

Михайло
Вуцарлаш
Тамара
Детривна

ШЕВЦОВ АНДРІЙ ОЛЕКСАНДРОВИ

КАРЛАШ ТАМІЛА ПЕТРІВНА

¹ Кодифікація адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ
ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2025	01	01
00191023		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2024 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28 960 206	19 925 083
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(19 263 308)	(13 943 773)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	9 696 898	5 981 310
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	773 038	346 293
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(168 072)	(204 877)
Витрати на збут	2150	(5 231 598)	(2 874 371)
Інші операційні витрати	2180	(226 037)	(442 997)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	4 844 229	2 805 358
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	23 157	32 793
Інші доходи	2240	11 087	5 384
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(3 161 529)	(1 764 095)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(31 476)	(73 830)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 685 468	1 005 610
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(347 283)	(139 520)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 338 185	866 090
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	12 179 174	(3 767)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(414 207)	(31 228)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	11 764 967	(34 995)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	1 975 075	(6 167)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	9 789 892	(28 828)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	11 128 077	837 262

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	11 447 880	7 296 213
Витрати на оплату праці	2505	1 382 247	1 201 797
Відрахування на соціальні заходи	2510	306 265	254 972
Амортизація	2515	3 001 552	3 084 075
Інші операційні витрати	2520	10 450 576	6 151 690
Разом	2550	26 588 520	17 988 747

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2318828000	2318828000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2318828000	2318828000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,58	0,37
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,58	0,37
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,25	-



ЕП ТОНЕВ
ІГОР
МІХАЙЛО
КАРЛАШ
ТАМІЛА
ПЕТРІВНА

ШЕВЦОВ АНДРІЙ ОЛЕКСАНДРОВИЧ

КАРЛАШ ТАМІЛА ПЕТРІВНА

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПІВНІЧНИЙ ГРИНЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ		
2025	01	01
00191033		
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		

Звіт про власний капітал
за Рік 2024 р.

Форма №4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код ряд- ка	Зареє- строван- ний (пайовий) капітал	Капітал у дооцін- ках	Додат- ковий капітал	Резер- вний капітал	Нерозпо- ділений прибуток (непокри- тий збиток)	Нео- пла- чений капітал	Вилу- чений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	579 707	3 747 508	390 168	144 005	11 053 452	-	-	15 914 840
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований зали- шок на початок року	4095	579 707	3 747 508	390 168	144 005	11 053 452	-	-	15 914 840
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	1 338 185	-	-	1 338 185
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	9 789 892	-	-	-	-	-	9 789 892
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	10 129 542	-	-	-	-	-	10 129 542
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	(339 650)	-	-	-	-	-	(339 650)
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	(580 409)	-	-	(580 409)
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	(991 624)	-	-	991 624	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	8 798 268	-	-	1 749 400	-	-	10 547 668
Залишок на кінець року	4300	579 707	12 545 776	390 168	144 005	12 802 852	-	-	26 462 508

Керівник

Головний бухгалтер



ЕП ТОНСВ
ІГОР
Михайло
Білий
Таміла
Петрівна

ШЕВЦОВ АНДРІЙ ОЛЕКСАНДРОВИЧ

КАРЛАШ ТАМІЛА ПЕТРІВНА

ДОДАТОК АЗ

https://clarity-project.info/edr/00191023/company-finance?current_year=2025&year=2025&mode=yearly

Фінансова звітність за 2025 рік

Дата звіту	25.02.2026
Період	2025 рік, 12 міс
Бухгалтер	КАРЛАШ ТАМІЛА ПЕТРІВНА
КАТОТТГ	UA12060170010643671
Кількість працівників	5 349

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	158 753	145 018
первісна вартість	1001	270 066	270 190
накопичена амортизація	1002	111 313	125 172
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 755 269	5 599 199
Основні засоби	1010	22 920 383	19 908 371
первісна вартість	1011	23 850 033	24 439 495
знос	1012	929 650	4 531 124
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
первісна вартість	1016	0	-
знос	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
первісна вартість	1021	0	-
накопичена амортизація	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
інші фінансові інвестиції	1035	9	9
1036	1036	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	412 935	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	7 829	-
Усього за розділом I	1095	27 255 178	25 652 597
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	658 241	1 538 912
Виробничі запаси	1101	468 520	423 430

Незавершене виробництво	1102	86 085	111 278
Готова продукція	1103	103 636	1 001 963
Товари	1104	0	2 241
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	1 960	1 960
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13 836 332	12 959 133
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	7 716 738	13 711 853
з бюджетом	1135	912 821	633 186
у тому числі з податку на прибуток	1136	116 685	-
з нарахованих доходів	1140	0	-
із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7 313 095	18 322 102
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	691 778	25 078
Готівка	1166	0	-
Рахунки в банках	1167	691 778	25 078
Витрати майбутніх періодів	1170	399 328	568 233
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
резервах незароблених премій	1183	0	-
інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	86 765	164 514
Усього за розділом II	1195	31 617 058	47 924 971
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	58 872 236	73 577 568

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	579 707	579 707
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	12 545 776	10 950 582
Додатковий капітал	1410	390 168	390 168
Емісійний дохід	1411	134 168	134 168
Накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	144 005	144 005
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 802 852	14 410 212
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I	1495	26 462 508	26 474 674
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500	1 971 029	1 725 312
Відстрочені податкові зобов'язання			
Пенсійні зобов'язання	1505	1 438 866	1 358 418

Довгострокові кредити банків	1510	597 090	453 298
Інші довгострокові зобов'язання	1515	33 551	-
Довгострокові забезпечення	1520	58 926	67 417
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
Благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
резерв незароблених премій	1533	0	-
інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II	1595	4 099 462	3 604 445
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	842 096	850 023
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	329 046	367 202
товари, роботи, послуги	1615	6 093 210	7 576 296
розрахунками з бюджетом	1620	602 296	714 492
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	47 651
розрахунками зі страхування	1625	15 550	16 792
розрахунками з оплати праці	1630	54 978	61 993
за одержаними авансами	1635	669	643
за розрахунками з учасниками	1640	1 074 086	976 929
із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	152 995	222 342
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	19 145 340	32 711 737
Усього за розділом III	1695	28 310 266	43 498 449
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс	1900	58 872 236	73 577 568

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	32 917 622	28 960 206
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
Премії підписані, валова сума	2011	-	0
Премії, передані у перестраховування	2012	-	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	24 138 779	19 263 308
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий: прибуток	2090	8 778 843	9 696 898
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	117 158	773 038
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	181 603	168 072
Витрати на збут	2150	5 038 680	5 231 598
Інші операційні витрати	2180	976 384	226 037
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2 699 334	4 844 229
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	17 215	23 157
Інші доходи	2240	25 660	11 087
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	1 923 438	3 161 529
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	92 126	31 476
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	726 645	1 685 468
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-130 920	-347 283
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	595 725	1 338 185

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-17 893	12 179 174
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	234 797	-414 207
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	216 904	11 764 967
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	42 687	1 975 075
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	174 217	9 789 892
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	769 942	11 128 077

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	15 015 974	11 447 880
Витрати на оплату праці	2505	1 966 986	1 382 247
Відрахування на соціальні заходи	2510	439 337	306 265
Амортизація	2515	3 700 799	3 001 552
Інші операційні витрати	2520	19 265 355	10 450 576
Разом	2550	40 388 451	26 588 520

Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2 318 828 000	2 318 828 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2 318 828 000	2 318 828 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,26	0,58
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,26	0,58
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,33	0,25

ЗГОДА здобувача освіти Державного університету економіки і технологій про перевірку кваліфікаційної роботи на прояви академічного плагіату та розміщення в Репозитарії ДУЕТ

Я, Рябцева Катерина Сергіївна, підтримую політику Державного університету економіки і технологій з академічної доброчесності і відкритого доступу. Стверджую, що кваліфікаційна бакалаврська робота **«Розподіл прибутку підприємства і вибір раціонального варіанту його використання»** виконана самостійно та не містить академічного плагіату. Я не надавала і не одержувала недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.

Із чинним Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в роботах здобувачів вищої освіти Державного університету економіки і технологій ознайомена. Чітко усвідомлюю, що в разі виявлення у кваліфікаційній роботі порушення норм академічної доброчесності робота не допускається до захисту або оцінюється незадовільно.

Також я поінформована, що відповідно до пункту 5.8 «Положення про Репозитарій (електронну базу даних) Державного університету економіки і технологій» згадана робота буде розміщена в Електронному архіві Університету (Репозитарії ДУЕТ) та ознайомена з умовами такого розміщення.

(підпис)

Катерина Рябцева
(Ім'я, ПРИЗВИЩЕ)

08.06.2026

(дата)