

производства. При этом не обязательно наблюдается абсолютное уменьшение номинального значения цены, а лишь относительное, которое приводит к снижению уровня рентабельности, или, как отмечал А. Смит, «та или другая из составных частей цены должна оказаться оплаченной ниже своей естественной нормы. Если это будет рента, то интерес землевладельцев немедленно побуждает их изъять из обработки часть земли; а когда же это будет заработная плата или прибыль, то интерес рабочих в одном случае и интерес предпринимателей в другом побуждает изъять часть их труда или капитала из данного производства. И количество товара, доставленного на рынок, быстро окажется как раз достаточным для удовлетворения действительного спроса. Все разные части его цены повысятся до размеров своей естественной нормы, а вся цена в целом – до естественной цены товара» [3, с.111-112].

Таким образом, неоспоримость постулата А. Смита, за которым «в каждом развитом обществе цена или стоимость товаров равняется сумме доходов, то есть заработной платы рабочих, прибыли на вложенный капитал, ренты землевладельца», очевидна. В связи с чем регулирующая функция государства должна осуществляться через политику формирования доходов собственно в духе синтеза обеих методологических концепций ценообразования. Ибо попытки его игнорировать и устанавливать цены за волюнтаристским подходом, основанным на антинаучных методе «проб и ошибок», обычно приводит к невосполнимым потерям даже в краткосрочном периоде, не говоря уже о длительной перспективе.

Примеров можно привести множество, но наиболее наглядным является ситуация на рынке аграрной продукции, где собственно такой метод ценообразования привел к тому, что вместо экспорта продовольствия, СССР была вынужден его импортировать. А все потому, что своевременно не учитывались объективные соотношения упомянутых концепций ценообразования приводя в итоге к ощутимым диспропорциям между спросом на продовольствие и предложением на внутреннем рынке.

Список использованных источников

1. История экономических учений. Под ред. В. Д. Базилевича. К.: Знание, 2004. 1300 с.
2. Петти В. Трактат о налогах и сборах. М.: Эксмо-Пресс, 2000. 635с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.

Чернишова Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ДЕЯКІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «ПЛАЗМАТЕК»

Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування в достатньому обсязі власного капіталу. Тому необхідно приділяти особливу увагу саме управлінню власним капіталом підприємства. Раціональне управління капіталом призводить до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та до збільшення прибутку, що є головною метою діяльності підприємства. На сьогоднішній день в умовах підвищеної конкуренції, що спричинює ринкова економіка, ця тема є досить актуальною.

Проблемам обліку власного капіталу, його структури, формування і використання у вітчизняній та міжнародній практиці приділяли увагу такі вчені, як Ф. Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, С.Ф. Голов, М.С. Пушкар, В.Ф. Палій, В.В. Сопко та інші автори. Значний вклад в удосконалення аналізу капіталу зробили вчені О.Д. Василик, О.М. Загородна, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов. Незважаючи на значні напрацювання зазначених вчених, залишається ще чимало питань, які потребують більш детального вивчення. Наприклад, серед вчених і досі не існує єдиної думки щодо поняття «власний капітал».

Дослідивши різні підходи щодо визначення поняття, можна їх підсумувати таким чином, що капітал — це така фінансова вартість засобів підприємства, що йому належать на правах власності, та які підприємство використовує для формування своїх активів.

До складу власного капіталу входить:

- зареєстрований (пайовий) капітал,
- капітал у дооцінках,
- додатковий капітал,
- резервний капітал,
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток),
- неоплачений капітал,
- вилучений капітал.

Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на перспективу, дати оцінку фінансової незалежності від зовнішніх джерел, скласти в загальній формі прогноз майбутнього фінансового стану. Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Цей показник дає загальну оцінку фінансової стійкості [1, с. 122].

Для проведення аналізу власного капіталу було обрано ПрАТ «ПлазмаТек», основний напрямок діяльності якого полягає у виготовленні зварювальних електродів та виробів із дроту. Компанія займає більше третини ринку зварювальних електродів, при цьому виробничий випуск складає понад 4000 тонн в місяць. Вся їх продукція проходить контроль якості й відповідає міжнародним сертифікатам ISO-9001. З кожним роком попит зростає в середньому на 15%, завдяки чому об'єми виробництва постійно збільшуються. Їхня діяльність характеризується веденням зовнішньо-економічної діяльності, яка передбачає взаємозв'язок з такими країнами Європи: Латвія, Естонія, Молдова, Литва, Білорусія, Румунія, Польща, Росія тощо.

Отже, проведемо аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу ПрАТ «ПлазмаТек» за даними фінансової звітності підприємства у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу за 2017-2018 рр.

Показники	Сума, тис. грн.			Темп росту%	Питома вага, %		
	2017 р.	2018 р.	абсолютне відхилення (+,-)		2017 р.	2018 р.	абсолютне відхилення (+,-)
1. Власний капітал	448386	517304	68918	115,37	41,37	38,08	-3,29
1.1. Статутний капітал	3522	3522	0	100,00	0,32	0,26	-0,07
1.2. Додатковий капітал	0	0	0	0	0	0	0
1.3. Резервний капітал	880	880	0	100,00	0,08	0,06	-0,02
1.4. Нерозподілений прибуток	417987	509070	91083	121,79	38,56	37,47	-1,09

Джерело: складено автором на підставі [3]

За аналізований період на підприємстві відбулось збільшення власного капіталу, як у сумі, так і по структурі. Якщо у 2017 р. він склав 448 млн грн, то у звітному 517 млн. грн.

Аналізуючи власний капітал, бачимо, що збільшення його у абсолютному вираженні обумовлено лише збільшенням розміру нерозподіленого прибутку на 91083 тис. грн. або на 22 %, що призвело до збільшення його долі у власному капіталі з 35 % до 38%, тобто на 3 п. п.

Найбільша питома вага у власному капіталі саме нерозподіленого прибутку. Збільшення нерозподіленого прибутку у структурі власного капіталу є позитивним фактором. Резервний капітал підприємства в кількісному виразі не змінився, проте питома вага резервного капіталу у структурі власного капіталі змінилася з 0,08 до 0,06 %, тобто зменш на 0,02 п. п.

Протягом аналізованого періоду змін вартісного виразу по статутному капіталу, іншому додатковому капіталу, резервному капіталу не спостерігається.

Таким чином, головною рекомендацією може слугувати розширення статей власного капіталу, а саме залучення коштів в додатковий та резервний капітал. Джерелом фінансування вкладеного додаткового капіталу виступає емісійний дохід – реальне джерело власного капіталу компанії. Підприємство може формувати вкладений додатковий капітал шляхом додаткової емісії акцій в сумі різниці між продажною і номінальною вартістю акцій.

Також, додатковий капітал може бути сформований і при безоплатному отриманні цінностей від інших компаній та осіб, у тому числі у вигляді субсидій урядових органів. У цій частині додатковий капітал так само як і при емісійному доході збільшує реальний обсяг власного капіталу підприємства.

Стосовно нерозподіленого прибутку, який, до речі, зростає на підприємстві, то його формування є сполучною ланкою всього процесу управління власним капіталом. У процесі залучення власного капіталу із зовнішніх джерел пропорції розподілу прибутку на дивіденди і на нерозподілений прибуток є одним з основних оціночних критеріїв, що визначають ефект емісії акцій та інвестиційну привабливість компанії [2, с. 36].

Тепер за даними балансу підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» (форма №1) проведемо аналіз складу, структури позикового капіталу підприємства. у табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз складу, структури та динаміки власного та залученого капіталу за 2017-2018рр.

Показники	Сума, тис. грн.			Темп росту %	Питома вага, %		
	2017 р.	2018 р.	абсолютне відхилення (+;-)		2017 р.	2018 р.	абсолютне відхилення (+;-)
1. Позиковий капітал	635531	712330	+76799	112,08	58,63	52,44	-6,20
2. Довгострокові зобов'язання	52289	77122	+24833	147,49	4,82	5,68	+0,85
3. Короткострокові зобов'язання	583242	635208	+51966	108,91	53,81	46,76	-7,05
4. Кредиторська заборгованість, усього	301249	159405	-141844	52,91	27,79	11,73	-16,06
4.1. За товари, роботи, послуги	227337	157084	-70253	69,10	20,97	11,56	-9,41
4.2. За рахунками	20087	2321	-17766	11,55	1,85	0,17	-1,68

Джерело: складено автором на підставі [3]

Аналіз складу, структури та динаміки власного та залученого капіталу показав, що у 2018 році порівняно з 2017 р. відбулося збільшення суми як власного капіталу – на 68918 тис. грн., так і залученого капіталу – на 76799 тис. грн. Короткострокові зобов'язання збільшились на 51966 тис. грн. В свою чергу, кредиторська заборгованість, в складі поточних зобов'язань зменшилась на 141844 тис. грн., або на 53 %, що призвело до її зменшення у долі у позикового капіталі з 28 % до 12%, тобто, на 16 п. п.

В структурі позикового капіталу на кінець звітного періоду найбільшу вагу займають короткострокові зобов'язання, майже 47 %. Стосовно структури поточної кредиторської заборгованості, то питома вага в звітному році товарів, роботи та послуг зменшилась на 9,41 п. п., а за рахунками зменшилась на 1,68 п. п.

Рекомендаціями для підприємства в даній ситуації може бути зменшення залучення короткострокових коштів та збільшення довгострокових зобов'язань та забезпечень. Також для підприємства буде доцільно зменшити поточну кредиторську заборгованість, в розрізі товарів, робіт та послуг. Перш за все, треба контролювати оборотність коштів у розрахунках. Також, щоб зменшити кредиторську заборгованість замовників і покупців, необхідно проводити відбір потенційних покупців і визначити більш вигідні умови оплати товару, які передбачені в договорах і контрактах.

Список використаних джерел

1. Вербецька А. О. Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу а контексті євроінтеграції / А. О. Вербецька // Моделі оцінки ймовірності банкрутства VII міжнар. наук.-прак. конф., 23 травня 2019 р. – Харків: НУВП, 2019. – С. 121– 125.
2. Фінансовий аналіз. Конспект лекцій для магістрантів денної форми навчання спеціальності “Облік і аудит” (Уклад.: Н.А. Волкова. - Одеса: ОНЕУ, ротاپринт, 2017 р. - 106 с.)
3. Фінансова звітність ПрАТ «ПлазмаТек» за 2017-2018 рр.

Шевчук Н.С.

к.е.н, доцент

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

НАПРЯМКИ АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Будівельна галузь є невід'ємною частиною господарського комплексу країни, індикатором зростання чи занепаду економіки. Вона тісно пов'язана з іншими галузями, їхнім розвитком за рахунок будови виробничих потужностей, складських та офісних приміщень, логістичних та інженерних мереж. У зв'язку з підвищенням ризиків внаслідок високої мінливості оточуючих умов, економічної та політичної нестабільності, трансформаційних процесів в економіці України значної уваги потребує підтримка фінансової стабільності підприємств. Стійке функціонування підприємств можна охарактеризувати через такий важливий елемент як зв'язок «витрати – обсяг – прибуток», які несуть вагомий вплив на зміну витрат, ціну, обсяг реалізації та величину прибутку [1, с.106]. Зауважимо, що велика частка витрат в виробництві будівельної продукції та послуг припадає на матеріальні витрати та оплату тепло- та енергопостачання. В свою чергу, висока вартість матеріалів, що використовуються в виробництві, подорожчання тепло- та енергоносіїв призводять до зростання собівартості продукції, послуг, товарів будівельного ринку. Відповідно вищезначеного зв'язку «витрати – обсяг – прибуток» можна очікувати зростання вартості обсягів будівництва при зростанні собівартості продукції будівництва, але із зменшенням фінансового результату (таблиця 1)