

Ноябрь 2010 года

№44
(774)

ЭКСПРЕСС

АНАЛИЗ

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО
БУХГАЛТЕРА

- Установлены критерии риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма**
- Об ограничении на перенос убытков в 2010 году**
- Политика ценовой дискриминации и рыночное сегментирование**



НЕЗАМІННУ КНИЖКУ ДЛЯ ПЕНСІОНЕРІВ

та тих, хто тільки збирається виходити на пенсію



**Б.Юровський,
О.Кіріченко**
**«100 вопросов
по оформлению
и перерасчету пенсий»**
112 стор.
ціна 28 грн

Розрахунок та перерахунок пенсії «справа делікатна»: будь-який нюанс може суттєво вплинути на розмір отримуваної пенсії. Важливі підказки знайдуть для себе ті, хто готується вийти на пенсію. Наведені приклади дають змогу зрозуміти механізм розрахунку пенсії й зробити правильний вибір періоду роботи, що враховується для розрахунку, визначити оптимальний момент оформлення та перерахунку пенсії

Замовляйте корисну книжку заме зараз!

сплатіть визначену вами суму у будь-якому банку на рахунок ТОВ Центр «Консульт»
Р/р 26003036186701 у АКІБ «Укрсиббанк»
м. Харькова, МФО 351005, код ЄДРПОУ 14095004

повідомте свою адресу та замовлення за телефоном (057) 759-96-26,
факсом 759-97-33, 719-99-21
або за адресою: 61001, м. Харків, а/с 2316
або електронною поштою
на адресу sales@consult.kharkov.ua

Издается с мая 1996 года
Регистрационное свидетельство
КВ № 2529 от 14.04.1997г.

Выходит еженедельно на русском языке

День выхода: понедельник

Учредитель:

ООО Центр экономических
исследований и управленческого
консультирования «Консульт»

Подписной индекс ГП «Пресса»
(Укрпочта): 40783

Издатель журнала:

ООО Центр экономических
исследований и управленческого
консультирования «Консульт»

Свидетельство о внесении субъекта
издательского дела в Государственный
реестр издателей,
изготовителей
и распространителей издательской
продукции:
Серия ДК № 1259 от 06.03.2003 г.

Адрес: Украина. 61002 г. Харьков,
ул. Гаршина, 4

Адрес редакции:

Украина. 61050 г. Харьков,
Красношольная набережная, 2, к. 602
тел. (057) 733-40-67

Адрес для писем: Украина. 61050
г. Харьков, а/я 2316

Отдел распространения:

Украина. 61050 г. Харьков,
Красношольная набережная, 2, к. 602
тел.: (057) 719-99-21, 719-15-82

Отдел рекламы:

тел. (057) 752-22-15, ф. 759-96-97

www.consult.kharkov.ua

e-mail: express@consult.kharkov.ua

Генеральный директор: Борис Юровский,
канд. экон. наук, член-корреспондент
Международной кадровой академии

Ответственный за выпуск:

Людмила Волинец

Верстка: СПДФЛ Цовма И.Н.

© Центр «Консульт», 2010

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

3 **НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

Станислав Васильев

8 **Установлены критерии риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма**

Украина приступила к практическим действиям, направленным на борьбу с «грязными» деньгами еще в 2003 году, когда вступил в силу Закон Украины от 28.11.2002 г. № 249-IV «О предупреждении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем». Но реализовать поставленные данным Законом задачи было сложно из-за отсутствия соответствующей нормативной базы. Активные практические действия правительственных органов по борьбе с «грязными» деньгами начались в мае 2010 года, когда данный Закон был изложен в новой редакции и после этого был принят ряд важных документов правительством, Госкомфинмониторинга и Минюстом. Наиболее интересными в финансовом мониторинге являются критерии, по которым будет оцениваться риск легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Людмила Волинец

12 **Формирование доходов от операций с иностранной валютой**

Операции в иностранной валюте осуществляются многими предприятиями и организациями, которые находятся и занимаются деятельностью в Украине, а также их представительствами, филиалами, дочерними и ассоциируемыми предприятиями за пределами Украины. Бухгалтерский учет инвалютных операций ведется предприятиями и в валютном, и в гривневом выражении. В связи с тем, что обменный курс НБУ к иностранным валютам непостоянен, необходимо рассчитывать курсовые разницы по монетарным статьям баланса. Курсовые разницы к тому же бывают операционными и неоперационными.

Бюлетень «Експрес-аналіз законодавчих та нормативних актів»
видається з травня 1996 року

Виходить щотижнево по понеділках
на російській мові

Видавець: ТОВ Центр економічних досліджень та управлінського консультування «Консульт»

Адреса: Україна. 61002 м. Харків,
вул. Гаршина, 4

Адреса редакції:
Україна. 61050 м. Харків,
Красношкільна набережна, 2, к. 602

Адреса для листів: Україна. 61001
м. Харків, а/с 2316
Надруковано: СПД ФО Коровин П.Ю.,
м. Харків, вул. Примакова, 46

Отпечатано в типографії
СПД ФЛ Коровин П.Ю.,
г. Харьков, ул. Примакова, 46
Место выпуска: г. Харьков

Номер подписан в печать
26.10.2010 г.
Дата выхода: 01.11.2010 г.

Формат 60 x 84/8.
Усл. печ. л. 4,65.
Уч.-изд. л. 5,66.
Тираж 210 экз.
Заказ № 44/10.
Цена договорная.

Информационная поддержка:
Фирма «Информвнешсервис»,
Украинская Сеть деловой информации
«ЛІГАБізнесІнформ».
Перепечатка материалов допускается
только с письменного разрешения
редакции.
Ответственность за содержание
рекламных материалов несут
рекламодатели.
Оформление, содержание и стиль журна-
ла являются объектом авторского права
и охраняются законом.
Ответственность за содержание мате-
риалов, в т. ч. фотографий и рисунков,
которыми иллюстрированы
материалы, несут авторы.
Редакция может не разделять мнение
авторов.

Прямая связь с руководством
издательства: если Вам не вовремя
принесли журнал
«Экспрес-анализ», если Вы хотите
предложить сделать
что-то лучше и интереснее,
звоните: (057) 759 96 26 или
пишите нам: lvol.consult@gmail.com



© Центр «Консульт», 2010

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Борис Юровский, Алена Петрищева

20 **Акции как объект инвестирования**

Существенное различие между инвестициями и спекуляцией заключается в том, что инвестирование предполагает приобретение активов такого рода, все владельцы которых вместе взятые выручают в конечном счете больше средств, чем потратили на их приобретение, тогда как прибыль удачливых спекулянтов с лихвой перекрывается убытками их менее удачливых контрагентов и издержками (например, в форме брокерской комиссии) спекулятивных операций. Нацеливаясь на рост акций, инвестор стремится приобретать недооцененные ценные бумаги, то есть те, которые фондовый рынок продает сегодня по ценам ниже их реальной стоимости. Для оценки реальной стоимости можно воспользоваться готовыми оценками, а можно производить расчеты самостоятельно по данным финансовой отчетности компании.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Людмила Волинец

28 **Об ограничении на перенос убытков в 2010 году**

При подаче декларации по налогу на прибыль за 9 месяцев 2010 года налогоплательщикам, у которых было отрицательное значение объекта налогообложения прошлого отчетного периода, необходимо уменьшить его на 80%. ГНАУ серьезно настроена контролировать это и поручила своим подразделениям на местах определить резервы по налогу на прибыль за счет осуществленного перерасчета отрицательного значения объекта налогообложения в составе валовых расходов и установить контроль за правильностью декларирования таких расходов после их перерасчета в декларации по налогу на прибыль за 9 месяцев 2010 года.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Виталий Макогон

31 **Политика ценовой дискриминации и рыночное сегментирование**

В условиях совершенной конкуренции образуется единая цена и фирма не контролирует цену, а принимает ее как данную, поэтому ценовая дискриминация не возникает. Монополисты занимаются ценовой дискриминацией в том случае, если с ее помощью увеличивают свою прибыль. Дискриминационные цены могут использоваться для расширения производства, обеспечивая тем самым экономию от масштаба производства. Наиболее благоприятные условия для проведения ценовой дискриминации имеются в сфере услуг, поскольку они, как правило, не могут перепродаваться. Ценовая дискриминация третьей степени предполагает, что разным лицам товар продается по разным ценам, но каждая единица товара, приобретаемая конкретным покупателем, оплачивается им по одинаковой цене.

О ГОСПОДДЕРЖКЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МИКРОКРЕДИТОВАНИЕМ

Утвержден Порядок использования в 2010 году средств, предусмотренных в государственном бюджете для микрокредитования субъектов малого предпринимательства.

Главным распорядителем бюджетных средств является Госкомпредпринимательства, получателем бюджетных средств — Украинский фонд поддержки предпринимательства.

Предоставление бюджетных средств субъектам малого предпринимательства осуществляется Фондом на конкурсных принципах на возвратной основе при условии исполнения обязательства по их возврату и уплате процентов за пользование бюджетными средствами на уровне 1,5 учетной ставки НБУ, действующей на дату заключения договора, в размере:

- от 50 000 до 100 000 грн на срок до одного года;

- от 100 001 до 250 000 грн на срок до трех лет с отсрочкой возврата основной суммы долга до одного года.

Бюджетные средства предоставляются субъектам малого предпринимательства для производства, переработки и сбыта произведенной продукции, приобретения техники, оборудования, новейших технологий, осуществления производственной деятельности, строительства и реконструкции производственных помещений.

Бюджетные средства **не предоставляются** субъектам малого предпринимательства: признанным банкротами; по которым возбуждено дело о банкротстве; проводится санация; которые ликвидируются; имеют задолженность перед бюджетом и/или Пенсионным фондом Украины; у которых обнаружены факты незаконно-

го получения и/или нецелевого использования бюджетных средств.

Субъект малого предпринимательства ежемесячно должен:

1) вносить плату за пользование бюджетными средствами на счет Фонда, открытый в территориальном органе Госказначейства;

2) подавать до 5-го числа следующего периода (в декабре — до 25-го числа текущего месяца) Фонду отчет об использовании бюджетных средств (форма утверждается Фондом по согласованию с Госкомпредпринимательства).

Постановление КМУ от 12.10.2010 г. № 923 «Об утверждении Порядка использования в 2010 году средств, предусмотренных в государственном бюджете для микрокредитования субъектов малого предпринимательства»

О РЕГИСТРАЦИИ ГМО

Утвержден Порядок, определяющий процедуру госрегистрации генетически модифицированных организмов источников кормов, кормовых добавок и ветеринарных пре-

паратов, содержащих такие организмы или полученных с их использованием.

Постановление КМУ от 12.10.2010 г. № 919 «Вопросы обеспечения реализации ста-

ти 7 Закона Украины «О государственной системе биобезопасности при создании, испытании, транспортировке и использовании генетически модифицированных организмов»

ОБ УСТАНОВЛЕНИИ ЧАСОВЫХ НОРМАТИВОВ ПО ТАМОЖЕННОМУ ОФОРМЛЕНИЮ ГТД

Гостаможслужба установила, что таможенный контроль и оформление товаров по ГТД, в которой заявлено **не более 10 товарных подкатегорий**, осуществляется должностными лицами таможенного органа в срок, **не превышающий 2 часов**.

В этот срок **не включается** время, необходимое для:

- проведения таможенных процедур вне места расположения таможенного органа;
- проведения таможенного досмотра товаров согласно пп. 27 п. 3 Порядка осуществления таможенного контроля и таможенного оформления товаров с применением ГТД (далее — Порядок);

- проведения исследований (анализа, экспертизы) проб и образцов товаров;
- рассмотрения запросов специализированными подразделениями таможенного органа согласно пп. 29 п. 3 Порядка;
- предоставления декларантом дополнительных документов, необходимых для

подтверждения таможенной стоимости;

- предоставления декларантом дополнительной документальной информации о характеристиках товара, которые имеют определяющее значение для его классификации согласно УКТ ВЭД.

Также Гостаможслужба установила, что в срок, не превышающий двух часов, прово-

дится:

1) таможенный досмотр товаров, кроме случаев участия в таком осмотре представителей других контролирующих органов на основании обоснованного письменного обращения соответствующего органа; необходимости проведения сплошного досмотра (с полным перечислением количества товаров, их взвешиванием и т.п.);

2) рассмотрение специализированными подразделениями таможенных органов запросов, предусмотренных пп. 29 п. 3 Порядка.

Приказ Гостаможслужбы Украины от 13.10.2010 г. № 1205 «Об установлении часовых нормативов таможенного контроля и оформления товаров по грузовой таможенной декларации»

О ПОРЯДКЕ ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПЕРВИЧНОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА И ГОСФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА

Утвержден Порядок электронного взаимодействия субъектов первичного финансового мониторинга и Государственного комитета финансового мониторинга Украины, который, в частности, определяет требования и форматы сооб-

щений электронного обмена по финансовому мониторингу.

Приказ Госфинмониторинга Украины от 30.08.2010 г. № 152 «Об утверждении Порядка электронного взаимодействия субъектов первич-

ного финансового мониторинга и Государственного комитета финансового мониторинга Украины». Зарегистрирован в Минюсте Украины 06.10.2010 г. № 894/18189. Вступил в силу 25.10.2010 г.

О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ АДМИНИСТРАТИВНЫХ УСЛУГ МИНЭКОНОМИКИ

Утвержден перечень структурных подразделений и правительственных органов, ответственных за предоставление административных услуг Минэкономики (выдача лицензий, разрешений, регистрация ВЭД-контрактов (договоров),

подтверждение льгот по налогообложению и т.д.).

Также признан утратившим силу приказ Минэкономики от 16.02.2009 г. № 121 «О повышении эффективности и качества предоставления административных услуг Минис-

терством экономики Украины».

Приказ Минэкономики Украины от 06.10.2010 г. № 1272 «О повышении эффективности и качества предоставления административных услуг Министерством экономики Украины»

О ПОРЯДКЕ ВЕДЕНИЯ РЕЕСТРА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Утвержден Порядок, определяющий процедуру внесения информации в Реестр прав собственности на недвижимое имущество (далее — Реестр прав), а также поиска и предоставления информации из него.

Внесение записей в Реестр прав — это внесение в электронную базу данных Реестра прав информации об объекте, права относительно которого подлежат государствен-

ной регистрации, праве собственности на такой объект и субъекте этого права, других вещных прав на недвижимое имущество и субъекте этих прав с присвоением регистрационного номера объекта, права относительно которого подлежат государственной регистрации.

В Порядке определены поиск информации в Реестре прав, внесение записей в Реестр прав, предоставление ин-

формации из Реестра прав, а также порядок ведения словарей Реестра прав.

Приказ Минюста Украины от 12.10.2010 г. № 2480/5 «О внесении изменений в некоторые приказы Министерства юстиции Украины». Зарегистрирован в Минюсте Украины 14.10.2010 г. № 925/18220. Вступит в силу со дня официального опубликования. На момент подготовки номера официально не опубликован

О ГОСРЕГИСТРАЦИИ ПРАВА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗДАНИЕМ

Утверждены Методические рекомендации по госрегистрации права пользования (найма, аренды) зданием или другими капитальными сооружениями, их отдельными частями.

Обязательной госрегистрации подлежат вещные права и обременения как на земельные участки, так и на объекты недвижимого имущества, расположенные на этих участках, в частности право собственности, право владения, право пользования (сервитут),

право пользования (найма, аренды) зданием или другими капитальными сооружениями, их отдельными частями, ипотека.

Единым критерием, остающимся неизменным как при госрегистрации сделок, так и прав, возникающих на их основании, является срок, на который заключен договор найма здания или иного капитального сооружения (их части), составляющий не менее трех лет.

Минюст также указывает,

что обязательность госрегистрации такого вещного права, как найм или аренда, не распространяется на правоотношения, возникающие из договоров найма жилья.

Приказ Минюста Украины от 13.10.2010 г. № 2500/5 «Об утверждении Методических рекомендаций по государственной регистрации права пользования (найма, аренды) зданием или другими капитальными сооружениями, их отдельными частями»

СОКРАЩАЮТ ПЕРЕЧЕНЬ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ, ПОДЛЕЖАЩЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ В УКРАИНЕ

Внесены изменения в Перечень продукции, подлежащей **обязательной сертификации** в Украине, утвержденный приказом Госпотребстандарта от 01.02.2005 г. № 28, которыми из указанного Перечня, в частности, исключены следующие продукты питания:

- сыры сычужные твердые, полутвердые (самопрессующиеся);
- масло сливочное, спреды и смеси жировые, масло сливочное с наполнителями;
- маргарины и маргарины мягкие;
- масла растительные пищевые, расфасованные в потре-

бительскую тару емкостью не более 10 кг и герметически закупоренные;

- конфеты шоколадные и конфеты, глазированные шоколадной глазурью, со сроком хранения не менее 30 суток;
- консервы, соки и напитки растительные;
- колбасы полукопченые, варено-копченые со сроком хранения не менее 30 суток, сырокопченые и сыровяленые;
- продукты из свинины, говядины и мяса других животных, сыровяленые, сырокопченые со сроком хранения не менее 30 суток;

- консервы мясные и мясорастительные;
- чай;
- кофе натуральный жареный;
- кофе натуральный растворимый.

Приказ Государственного комитета по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 22.09.2010 г. № 426 «О внесении изменений в Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации в Украине». Зарегистрирован в Минюсте Украины 01.10.2010 г. № 881/18176. Вступил в силу 22.10.2010 г.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, ПОДЛЕЖАЩЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ В УКРАИНЕ, ТАКЖЕ БУДЕТ СОКРАЩЕН

Внесены также изменения в Перечень продукции, подлежащей **обязательной сертификации** в Украине, утвержденный приказом Госпотребстандарта от 01.02.2005 г. № 28, которыми из указанного Перечня, в частности, исключены:

- игрушки электрические, которые приводятся в дей-

ствие от электрической сети с помощью трансформатора;

- бутылки из бесцветного, цветного и другого стекла;
- посуда столовая и кухонная стеклянная;
- тара медицинская из стекла (ампулы стеклянные для лекарственных средств,

трубки стеклянные, банки, бутылки, флаконы для лекарственных средств);

- котлы отапливаемые водонагревательные теплопроизводительностью до 100 кВт;
- аппараты комбинированные бытовые, работающие на твердом топливе; отапливаемые газовые с водяным

- контуром; водонагревательные проточные газовые бытовые;
- плиты газовые бытовые, плиты и таганки газовые портативные туристические, плиты комбинированные газозлектрические;
- мех искусственный трикотажный для игрушек;
- ткани шелковые, полушел-

- ковые ворсовые для игрушек;
 - услуги питания (в разделе 30 «Гостиничные услуги и услуги питания, предоставляемые субъектами туристической деятельности»);
 - средства индивидуальной защиты работников.
- Приказ Государственно-*

го комитета по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 22.09.2010 г. № 425 «О внесении изменений в Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации в Украине». Зарегистрирован в Минюсте Украины 01.10.2010 г. № 880/18175. Вступит в силу с 01.01.2011 г.

ОБ ОФОРМЛЕНИИ МАТЕРИАЛОВ ОБ АДМИНПРАВОНАРУШЕНИЯХ ДОЛЖНОСТНЫМИ ЛИЦАМИ ОРГАНОВ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Утверждена Инструкция, определяющая порядок оформления и учета материалов об админправонарушениях должностными лицами органов лесного хозяйства, перечень которых определен

ст. 241 Кодекса Украины об административных правонарушениях.

Приказ Гослесхоза Украины от 31.08.2010 г. № 262 «Об утверждении Инструкции по оформлению органами Госу-

дарственного комитета лесного хозяйства Украины материалов об административных правонарушениях». Зарегистрирован в Минюсте Украины 29.09.2010 г. № 863/18158. Вступил в силу 18.10.2010 г.

ЧИСТЫЙ ДОХОД ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ФИКСИРОВАННОГО ИЛИ ЕДИНОГО НАЛОГА НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ

ГНАУ напомнила, что ЧПЕНы в ежеквартальных отчетах указывают сумму, фактически полученную на текущий счет и (или) в кассу за осуществление операций по продаже продукции.

Чистый доход плательщиков фиксированного или единого налога **не определяется**, поскольку налогообложение

таких плательщиков осуществляется по фиксированным ставкам, размер которых устанавливается соответствующими местными советами в зависимости от видов предпринимательской деятельности и территориального расположения мест торговли.

Определение чистого дохода субъектов упрощенной системы

налогообложения возможно только при внесении изменений в налоговое законодательство относительно отражения такими налогоплательщиками сумм чистого дохода в своей отчетности.

Письмо ГНАУ от 07.10.2010 г. № 1178/6/17-0410 «Об определении размера чистого дохода субъектами упрощенной системы налогообложения»

ОБ ОТРАЖЕНИИ В БУХУЧЕТЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Минфин разъяснил, что в соответствии с Законом Украины от 16.07.1999 г. № 996-XIV «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» в бухгалтерском учете должны применяться методы оценки, предотвращающие **занижение** оценки обязательств и расходов и **завышение** оценки активов и доходов, а записи в регистрах бухгалтерского учета должны осуществляться со-

гласно принятым для учета первичным документам.

Отмеченным Законом предусмотрено признавать обязательство, если состоялось событие (решение суда), предусматривающее уменьшение активов предприятия (уплату штрафов).

В соответствии с П(С)БУ 10 дебиторская задолженность признается активом, если существует вероятность получения предприятием

будущих экономических выгод и может быть достоверно определена сумма задолженности. При этом по сомнительной задолженности, которая является финансовым активом, должен создаваться резерв сомнительных долгов.

Письмо Минфина Украины от 15.10.2010 г. № 31-34020-20-16/28057 «Об отражении в бухгалтерском учете задолженности»

О ПРИЗНАНИИ НИЧТОЖНОСТИ СДЕЛКИ

ГНАУ разъяснила, что налогоплательщик должен самостоятельно рассчитывать сумму налогового обязательства, которую указывает в декларации по НДС. Данные, приведенные в декларации, должны соответствовать данным бухгалтерского и налогового учета

плательщика. Следовательно, анализ реальности хозяйственности должен осуществляться на основании данных налогового, бухгалтерского учета налогоплательщика и соответствия их действительному экономическому содержанию. Наличие же расхождений между сум-

мами налоговых обязательств и налогового кредита по НДС по контрагентам **не является** самостоятельным основанием для признания сделок ничтожными.

Письмо ГНАУ от 29.09.2010 г. № 20289/7/16-1617 «Об основаниях для признания договоров ничтожными»

ОБ ИСПРАВЛЕНИИ ОШИБОК, ДОПУЩЕННЫХ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ

Минфин разъяснил, что бухгалтерская справка, составленная для исправления ошибки за период, данные которого отражены в регистрах бухгалтерского учета и использованы для составления промежуточной (месячной, квартальной) или годовой финансовой отчетности, подпи-

сывается в порядке, определенном пп. 4.3 п. 4 Положения о документальном обеспечении записей в бухгалтерском учете, утвержденного приказом Министерства финансов Украины от 24.05.1995 г. № 88. В справке должны быть указаны причина ошибки, ссылка на документы и учетные регистры, в которых

допущена ошибка; справка подписывается работником, составившим справку, а после ее проверки — главным бухгалтером.

Письмо Минфина Украины от 15.10.2010 г. № 31-34010-10-10/28122 «Об исправлении ошибок, допущенных при составлении учетных регистров и финансовой отчетности»

О ПОСЛЕДНЕМ ДНЕ ПРЕБЫВАНИЯ ЖЕНЩИНЫ В ОТПУСКЕ ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ

Минтруда разъяснило, что последним днем пребывания женщины в отпуске по уходу за ребенком до исполнения им трех лет является **дата рождения ребенка**. То есть женщина должна приступить к работе на следующий день после дня достижения ребенком трех лет.

Это согласовывается с частью первой ст. 14 Закона о го-

сударственной помощи семьям с детьми, в соответствии с которой пособие по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста выплачивается ежемесячно со дня назначения пособия по уходу за ребенком по день достижения ребенком указанного возраста **включительно**.

Учитывая вышеупомянутое, женщина, которая находилась

в отпуске по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста, должна приступить к работе после окончания этого отпуска на следующий день после дня достижения ребенком трех лет.

Письмо Минтруда Украины от 17.08.2010 г. № 246/13/116-10 «О последнем дне отпуска по уходу за ребенком до трех лет»

О ГОСРЕГИСТРАЦИИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Минюст разъяснил, что в связи с изменениями, внесенными в статьи 8, 9 Закона Украины от 16.09.1997 г. № 531/97-ВР «О благотворительности и благотворительных организациях», дополнен перечень документов для государственной регистрации благотворительной органи-

зации, а именно сведения об учредителях: относительно учредителей — юридических лиц — прилагаются подтверждающие документы о структуре собственности учредителей, которые дают возможность установить владельцев **существенного участия** этих юридических лиц.

Письмо Минюста Украины от 23.09.2010 г. № 32-32-424 «О выполнении органами регистрации благотворительных организаций статей 8, 9 Закона Украины «О благотворительности и благотворительных организациях»

Материалы рубрики подготовила Алена Петрищева

Станислав Васильев

УСТАНОВЛЕННЫ КРИТЕРИИ РИСКА ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

И вот нам вновь пришлось вспомнить о финансовом мониторинге. Позволим себе напомнить, что 20 августа 2010 года вступил в силу [Закон № 2258](#). В «ЭА» № 38/2010 (с. 14) мы уже рассказывали о порядке постановки субъектов финансового мониторинга на учет. Теперь же речь пойдет о критериях риска легализации (отмы-

которым были утверждены критерии риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

Укажем, что, в соответствии с [ч. 2 ст. 6 Закона № 2258](#), субъекты первичного финансового мониторинга обязаны в процессе финансового мониторинга:

рациях, подлежащих обязательному или внутреннему финансовому мониторингу, а также об операциях, относительно которых есть основания подозревать, что они связаны с финансированием терроризма;

- выяснять цель и характер будущих деловых отношений с клиентами;
- постоянно обновлять информацию о содержании деятельности клиента и его финансовом состоянии;
- проводить анализ соответствия финансовых операций клиента информации о содержании его деятельности и финансовом состоянии.

В свою очередь, [ч. 3 ст. 6 Закона № 2258](#) говорит о том, что такие субъекты обязаны во время проведения финансовых операций **самостоятельно** принимать предупредитель-

11 октября 2010 года под № 909/18204 Минюст зарегистрировал Приказ № 126, которым были утверждены критерии риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

вания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

11 октября 2010 года под № 909/18204 Минюст зарегистрировал [Приказ № 126](#),

- выявлять финансовые операции, подлежащие обязательному и внутреннему финансовому мониторингу;
- сообщать Госкомфинмониторинга о финансовых опе-

ные меры относительно клиентов, деятельность которых свидетельствует о повышенном риске совершения ими таких операций. Причем делать это должны с учетом **критериев риска**, утвержденных Госкомфинмониторинга. Теперь же Госкомфинмониторинга разработал, а Минюст зарегистрировал нормативный акт, определяющий такие критерии риска.

Как установлено в **ч. 2 ст. 11 Закона № 2258**, оценивание

риска отмыывания доходов, полученных преступным путем, должно проводиться по:

- типу клиента;
- географическому расположению страны регистрации;
- виду товаров и услуг.

В соответствии с **п. 2 Приказа № 126** применять данные критерии риска в своей работе обязаны банки, страховщики, кредитные союзы, ломбардные и другие финансовые учреждения, товарные и фондовые бир-

жи, профессиональные участники рынка ценных бумаг, операторы почтовой связи.

Не стоит также забывать и об адвокатах, нотариусах, юридических, бухгалтерских и аудиторских фирмах, ювелирных магазинах, которые продают драгоценности за наличный расчет. В данную категорию также попадают посреднические фирмы, осуществляющие свою деятельность на рынке недвижимости.

СОТРУДНИЧЕСТВО С КЛИЕНТАМИ ИЗ КАКИХ СТРАН СЧИТАЕТСЯ ТЕПЕРЬ РИСКОВАННЫМ

Согласно **п. 6 Приказа № 126** к таким странам относятся те, которые поддерживают международную террористическую деятельность или же отнесены Кабинетом Министров Украины к офшорным зонам.

Интересно, а на кого будет ориентироваться Украина, относя определенное государство к «поддерживающим терроризм»?

КМУ в **Постановлении № 765** установил, что перечень стран (территорий), не выполняющих или ненадлежащим образом выполняющих реко-

мендации международных, межправительственных организаций, осуществляющих деятельность в сфере борьбы с легализацией (отмыыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма, формируется и после согласования на заседании соответствующего правительственного комитета утверждается Госкомфинмониторинга.

В указанный перечень включаются страны (территории) на основе заключений Группы по разработке

финансовых мероприятий по борьбе с отмыыванием денег (ФАТФ), международных, межправительственных организаций, деятельность которых направлена на противодействие легализации (отмыыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма.

Также интересно, а будет ли в связи с новыми обстоятельствами подкорректирован список офшорных зон, утвержденный **Распоряжением № 77-р**?

КАКИЕ ЖЕ КЛИЕНТЫ ТЕПЕРЬ СЧИТАЮТСЯ «РИСКОВАННЫМИ»?

Как устанавливает **п. 8 Приказа № 126**, к «рискованным» клиентам относятся публичные деятели и связанные с ними лица.

Поясним, что **п. 29 ч. 1 ст. 1 Закона № 2258** определяет «**публичных деятелей**» как действующих или бывших высших должностных лиц исполнительной, законодательной и судебной власти иностранных госу-

дарств. Так что известные иностранцы теперь «под подозрением»!

Кроме того, такими клиентами будут считаться граждане, возраст которых может свидетельствовать о неспособности к активной предпринимательской деятельности. А это как?

Полная гражданская дееспособность, согласно **ст. 34 ГК Украины**, наступает у нас с **18**

лет, до этого возраста граждане по своему усмотрению могут совершать только мелкие бытовые сделки.

А каким образом можно определить, что совершеннолетний, хотя и молодой человек, «не способен к активной предпринимательской деятельности»? Вы, читатель, не видите здесь намек на некоторую дискриминацию по возрастному признаку?

Вполне логично, что к «рискованным» клиентам относятся лица, относительно которых существуют сомнения в достоверности предоставленных ими документов, а также граждане, предоставляющие недостоверные данные.

Вполне логично, что к «рискованным» клиентам относятся лица, относительно которых существуют сомнения в достоверности предоставленных ими документов, а также граждане, предоставляющие недостоверные данные. Но тогда уже может идти речь о преступлении, предусмотренном *ч. 3 ст. 358 «Использование заведомо поддельного документа» УК Украины*.

Далее же идет группа клиентов, считающихся «риско-

ванными» по роду своей деятельности, — **неприбыльные** или **благотворительные** организации, субъекты предпринимательства, предоставляющие услуги **по обмену валюты** и переводу денежных средств, казино, деятельность которых, кстати, до сих пор запрещена в Украине. Может, стоит готовиться к официальному возвращению игорного бизнеса?

Закономерным выглядит отнесение к «группе риска» юридических лиц, структура

которых усложняет процесс идентификации настоящего собственника или выгодоприобретателя. Тут также стоит упомянуть и предприятия, относительно которых известно, что они **не находятся по месту своей регистрации**, не предоставляют предусмотренную законодательством отчетность и стоимость их активов меньше их уставного капитала.

Конечно же, высокую степень риска вызывает клиент, включенный Госкомфинмониторга в перечень лиц, связанных с финансированием террористической деятельности, или относительно которого применены международные санкции. Список таких субъектов хозяйствования формируется Госкомфинмониторга.

КАКИЕ ТОВАРЫ ИЛИ УСЛУГИ ТЕПЕРЬ СЧИТАЮТСЯ «РИСКОВАННЫМИ»?

Но наибольшее количество критериев риска *Приказ № 126* связывает с видами товаров и услуг, за которыми обращается клиент. Попробуем классифицировать такие критерии, указанные в *п. 9 Приказа № 126*.

Например, на рынке недвижимости к рискованным операциям относится попытка клиента совершить сделку с недвижимым имуществом, на которое **наложен арест**, или же заключить сделку относительно недвижимости по цене, которая **ниже рыночной**.

Спрашивается: каким же бестолковым мошенником надо быть, чтобы перед продажей квартиры не проверить, «висит ли арест» в реестре сделок или нет. Ну а в скольких договорах указывается цена квартиры, которая явно ниже рыночной! Теперь такие опера-

ции будут подпадать под критерии риска, установленные Госкомфинмониторинга.

Во внешнеэкономической деятельности к «рискованным» операциям отнесены: перевод средств за границу как предоплата за импорт, если страна банка бенефициара и страна резидентности бенефициара — разные; предоплата за импорт товаров с последующей их перепродажей без пересечения таможенной границы Украины; взаимозачет требований по экспортно-импортным операциям.

В деятельности кредитных союзов также стоит выделить некоторые «рискованные» операции. К таким *п. 9 Приказа № 126* относит неодноразовое предоставление кредитным союзом председателю и членам наблюдательного совета, ревизионной комиссии, правления,

кредитного комитета кредитов в крупном размере с уплатой процентов по ставке, которая ниже установленной кредитным союзом. Кроме того, речь идет и о неодноразовом получении кредитов от имени члена кредитного союза и досрочном их погашении.

Систематическое приобретение человеком ювелирных или бытовых изделий из драгоценных металлов также относится к критериям риска. Капитализм капитализмом, а «наши люди в булочную на такси не ездят»!

Если говорить о сфере страхования, то здесь к критериям риска относятся уплата страховых платежей лицом, **не являющимся страхователем**, регулярная уплата страховых платежей по одному договору страхования с **разных банковских счетов**. Критерии риска

распространяются на увеличение страховых взносов, в случае если это не предусмотрено страховым договором, а также внесение страховых платежей в большем размере, чем это предусмотрено страховым договором.

В свете довольно широкого распространения кредитования и задолженностей по кредитам стоит отметить следующее. В критерии риска попадает **погашение просроченной задолженности по кредиту**, в случае если условия деятельности должника и информация, которой владеет банк, не предоставляют возможности установить источники получения средств для погашения задолженности. **Погашение кредита клиента за счет средств из не указанных клиентом или неизвестных источников также относится к критериям риска.**

Безусловно, при выдаче кредита часто требуется справка о доходах заемщика. Но кто видел в кредитных договорах пункт о необходимости раскрывать все источники доходов, используемых для погашения кредита?

Банкам стоит обратить внимание на размещение на счете клиента значительной суммы наличных денежных средств, в случае если по уровню дохода или сфере деятельности лицо **не может** осуществлять финансовую операцию на такую сумму.

Для различных сфер хозяйствования рискованными будут считаться операции, связанные с предоставлением клиентом информации, которую нельзя проверить, требования клиента провести операцию по правилам, которые отличаются от установленных законодательством или внутренних правил субъекта финмониторинга. Подозрения будут касаться также предложений клиента внести изменения в согласованную схему проведения операции непосредственно перед самым началом ее проведения. Такие изменения могут касаться направления движения денежных средств или другого имущества.

Конечно же, приведенный в статье перечень критериев для определения степени риска при проведении финансовой операции **не исчерпывающий.**

В *Приказе № 126* названы и другие критерии.

На момент написания данной статьи *Приказ № 126* еще не вступил в силу, поскольку не был опубликован. Как указано в самом документе, он вступает в силу **через 20 дней** после опубликования. Но основания для затягивания с его публикацией пока не просматриваются, поскольку видна общая линия государственной власти на внедрение системы финансового мониторинга в обновленном виде.

Прием на работу и обучение новых сотрудников, ответственных за проведение первичного финансового мониторинга, постановка на учет в Госкомфинмониторинга, непосредственное ежедневное проведение такого мониторинга — вот вопросы, которые могут вызывать сложности у субъектов предпринимательства. Представляется, что для преодоления возможных трудностей все проблемы проведения финансового мониторинга должны подробно разъясняться соответствующим Государственным комитетом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ

ГК Украины — Гражданский кодекс Украины

УК Украины — Уголовный кодекс Украины

Закон № 2258 — Закон Украины от 18.05.2010 г. № 2258-VI «О внесении изменений в Закон Украины «О предупреждении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»

Постановление № 765 — Постановление КМУ от 25.08.2010 г. № 765 «О порядке определения стран (территорий), которые не исполняют или ненадлежащим образом исполняют рекомендации международных, межправительственных организаций, осуществляющих деятельность в сфере борьбы с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма»

Распоряжение № 77-р — Распоряжение КМУ от 24.02.2003 г. № 77-р «О перечне офшорных зон»

Приказ № 126 — Приказ Государственного комитета финансового мониторинга от 03.08.2010 г. № 126 «Об утверждении Критериев риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма»

Людмила Волинец

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ

Одним из принципов формирования финансовой отчетности предприятия является принцип **единого денежного измерителя**, предусматривающий измерение и обобщение всех операций предприятия в его финансовой отчетности в **единой денежной единице**.

Денежной единицей в Украине, согласно *ст. 99 Конституции Украины*, является **гривня**. Следовательно, предприятия и организации должны вести бухгалтерский учет и составлять финансовую отчетность только в денежной единице Украины — **гривне**, которая, согласно *ст. 5 Закона о бухгалтерстве*, называется **валютой**

являющаяся гривней, признается **иностранной валютой**.

Иностранная валюта — это денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, которые находятся в обращении и являются законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства. Кроме того, иностранной валютой считаются также платежные документы и ценные бумаги: акции, облигации, купоны к ним, векселя, долговые расписки, аккредитивы, чеки, банковские металлы и др. (*ст. 1 Декрета № 15-93*).

Валюта Украины является единственным законным

Операции в иностранной валюте осуществляются многими предприятиями и организациями, которые находятся в Украине, а также их представительствами, филиалами, дочерними и ассоциируемыми предприятиями за пределами Украины.

Для отражения операций в иностранной валюте в валюте отчетности нужно их стоимость пересчитать с применением валютного курса.

Валютный курс — это установленный Национальным банком Украины курс денежной единицы Украины к денежной единице другой страны (*п. 4 П(С)БУ 21*).

Во время первоначального отражения в бухгалтерском учете любой операции в иностранной валюте ее стоимость в валюте отчетности (в денежной единице Украины) определяется пересчетом суммы в иностранной валюте на валютный курс, который был на дату осуществления операции.

Датой осуществления хозяйственной операции для целей бухгалтерского учета считается дата признания (то есть принятия в бухгалтерском

Для отражения операций в иностранной валюте в валюте отчетности нужно их стоимость пересчитать с применением валютного курса.

бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Под термином «валюта Украины» следует понимать как собственно саму валюту Украины, так и платежные документы и другие ценные бумаги, выраженные в валюте Украины (гривне).

Любая другая валюта, не яв-

ляющаяся гривней, признается **иностранной валютой**. Валюта Украины является единственным законным средством платежа на территории Украины, которое принимается без ограничений для оплаты любых требований и обязательств, если иное **не предусмотрено Декретом № 15-93** или другими актами валютного законодательства Украины (*п. 1 ст. 3 Декрета № 15-93*).

учете и отражения в финансовой отчетности) активов, обязательств, уставного и другого собственного капитала, доходов и расходов.

Получают иностранную валюту предприятия в основном

от зарубежных контрагентов по экспортным операциям, к которым относится экспорт продукции, товаров, работ или услуг. Естественно, что хранить полученную иностранную валюту предприятия не смогут

бесконечно, так как им нужно вести хозяйственную деятельность, а использовать на территории Украины иностранную валюту как средство платежа нельзя, поэтому рано или поздно, но продавать ее придется.

ИСЧИСЛЕНИЕ ДОХОДА ОТ ПРОДАЖИ ВАЛЮТЫ

Продажу иностранной валюты собственники предприятий могут осуществлять в целях приобретения другой иностранной валюты или национальной валюты (гривни) для расчетов с поставщиками, бюджетом, фондами общеобязательного социального страхования, для выплаты заработной платы и т.д.

Для продажи иностранной валюты достаточно подать **заявление о продаже иностранной валюты** по форме, приведенной в *приложении 2 к Положению № 281*, или в произвольной форме с указанием всех необходимых реквизитов, предусмотренных в *п. 3 главы 1 раздела IV Положения № 281*.

Данное заявление должно содержать:

- наименование и местонахождение уполномоченного банка, который обслуживает клиента;
- код заявления о продаже иностранной валюты;
- название документа — заявление о продаже иностранной валюты;
- дату составления заявления;
- полное или сокращенное наименование клиента (которое должно совпадать с наименованием, заявленным в карточке с образцами подписей и оттиском печати), местонахождение, номер телефона/ факса;

- номер счета в иностранной валюте, с которого клиент поручает осуществить продажу иностранной валюты, наименование и код уполномоченного банка, который его обслуживает и в котором открыт этот счет;
- название иностранной валюты или вида банковского металла, который продается, словами и цифровой или литерный код иностранной валюты в соответствии с *Классификатором иностранных валют*;
- сумму продажи иностранной валюты цифрами;

В бухгалтерском учете информация о доходах от реализации иностранной валюты обобщается на субсчете **711 «Доход от реализации иностранной валюты»**. Одновременно на расходы отчетного периода списывается **себестоимость реализованной иностранной валюты**.

Для целей бухгалтерского учета себестоимость реализованной иностранной валюты определяется пересчетом иностранной валюты в денежную единицу Украины по курсу Национального банка Украины на дату продажи

В бухгалтерском учете информация о доходах от реализации иностранной валюты обобщается на субсчете 711 «Доход от реализации иностранной валюты».

- курс продажи в гривнях;
- гривневый эквивалент иностранной валюты, который поручается продать в соответствии с установленным в заявлении курсом;
- номер текущего счета в гривнях, на который нужно зачислить гривневый эквивалент проданной иностранной валюты, наименование и код уполномоченного банка, в котором открыт этот счет;
- оттиск печати и подписи ответственных лиц клиента, которые заявлены им в карточке с образцами подписей и оттиском.

иностранной валюты, плюс расходы, связанные с продажей иностранной валюты (*п. 20 П(С)БУ 16*).

Для обобщения информации о себестоимости иностранной валюты *Планом счетов* предусмотрен субсчет 942 «Себестоимость реализованной иностранной валюты», на котором отражается балансовая стоимость реализованной иностранной валюты **на дату ее реализации**.

За осуществление операции по продаже валюты банк взимает с клиента **комиссионное вознаграждение**.

Клиент в заявлении о продаже иностранной валюты или банковских металлов может предоставить право уполномоченному банку, который его обслуживает, удержать комиссионное вознаграждение в гривнях из средств, полученных от продажи иностранной валюты, без зачисления этого комиссионного вознаграждения на текущий счет клиента в национальной валюте.

Пунктом 18 П(С)БУ 16 предусмотрено, что к административным расходам относится, в частности, плата за расчетно-кассовое обслуживание и другие услуги банков. Следовательно, в бухгалтерском учете комиссионное вознаграждение, выплачиваемое банку за осуществление операции

по продаже валюты, относится на счет 92 «Административные расходы».

Для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в иностранной валюте Планом счетов предусмотрены два субсчета:

- 312 «Текущие счета в иностранной валюте»;
- 314 «Прочие счета в банке в иностранной валюте».

Счета открываются и ведутся отдельно по каждой иностранной валюте.

Для учета в бухгалтерском учете наличной иностранной валюты Планом счетов предназначен субсчет 302 «Касса в иностранной валюте».

Пример 1. У предприятия «А» на текущем счете в иностранной валюте учитываются

средства в сумме \$50 000. Себестоимость иностранной валюты в бухгалтерском учете равна 375 000 грн (\$ 50 000 x 7,50), где 7,50 грн/\$1 — официальный курс НБУ на дату поступления валюты.

По поручению клиента уполномоченный банк продал валюту на МВРУ по коммерческому курсу 7,90 грн/\$1. Официальный курс НБУ на дату перечисления средств для продажи — 7,50 грн/\$1.

После продажи валюты банк перечислил на текущий счет предприятия выручку, предварительно удержав из нее комиссионное вознаграждение в сумме 3750 грн.

Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по продаже иностранной валюты приведем в табл. 1.

Таблица 1

| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Сумма, грн | Корреспонденция счетов | |
|-------|---|---------------------|--|--|
| | | | дебет | кредит |
| 1. | Перечисление иностранной валюты для продажи (курс НБУ — 7,50 грн/\$1) | \$50 000 375 000 | 334 «Денежные средства в пути в иностранной валюте» | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» |
| 2. | Отражение дохода от продажи иностранной валюты на МВРУ (коммерческий курс — 7,90 грн/\$1) | \$50 000 395 000 | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» | 711 «Доход от реализации иностранной валюты» |
| 3. | Списание себестоимости реализованной иностранной валюты (курс НБУ на дату продажи валюты — 7,50 грн/\$1) | \$50 000 375 000 | 942 «Себестоимость реализованной иностранной валюты» | 334 «Денежные средства в пути в иностранной валюте» |
| 4. | Начисление комиссионного вознаграждения банку за услуги по продаже иностранной валюты | 3750 | 92 «Административные расходы» | 685 «Расчеты с прочими кредиторами» |
| 5. | Зачисление на текущий счет в национальной валюте средств, полученных от продажи иностранной валюты (за вычетом суммы вознаграждения банку) (395 000 грн – 3750 грн) | 391 250 | 311 «Текущие счета в национальной валюте» | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» |
| 6. | Зачет задолженностей | 3750 | 685 «Расчеты с прочими кредиторами» | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» |
| 7. | Определение финансового результата | 395 000 | 711 «Доход от реализации иностранной валюты» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 3 750 | 791 «Результат операционной деятельности» | 92 «Административные расходы» |
| | | 375 000 | 791 «Результат операционной деятельности» | 942 «Себестоимость реализованной иностранной валюты» |
| | | 16 250 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |

ДОХОД ОТ КУРСОВЫХ РАЗНИЦ

Бухгалтерский учет инвалютных операций ведется предприятиями и в валютном, и в гривневом выражении. В связи с тем, что обменный курс НБУ к иностранным валютам непостоянен, необходимо рассчитывать курсовые разницы.

Курсовая разница — разница между оценками одинакового количества единиц иностранной валюты при разных валютных курсах (*п. 4 П(С)БУ 21*). Однако даже при изменении валютного курса курсовые разницы в бухучете будут возникать далеко не всегда.

В бухгалтерском учете курсовые разницы определяются только **по монетарным статьям** в иностранной валюте.

Монетарные статьи — статьи баланса о денежных средствах, а также об активах и обязательствах, которые будут получены или оплачены в фиксированной (или определенной) сумме денег или их эквивалентов (*п. 4 П(С)БУ 21*).

То есть монетарными можно назвать «денежные» статьи баланса — как непосредственно статьи об имеющихся у предприятия денежных средствах в инвалюте, так и статьи о валютной задолженности, которая должна быть погашена денежными валютными средствами.

А вот все другие статьи баланса считаются немонетарными и курсовые разницы по ним не определяются. Так, к примеру, курсовые разницы **не будут** определяться по задолженности, которая будет погашаться товарами или услугами.

Определение курсовых разниц по **монетарным** статьям в иностранной валюте проводится **на дату осуществления**

расчетов и на дату баланса (*п. 8 П(С)БУ 21*).

Таким образом, *П(С)БУ 21* предусматривает два случая, при которых рассчитываются курсовые разницы. Так, если у предприятия числится на счете иностранная валюта или задолженность в инвалюте, то курсовые разницы по таким монетарным статьям будут рассчитываться еже-

связанным с операционной деятельностью предприятия.

Курсовые разницы от пересчета монетарных статей по инвестиционной и финансовой деятельности отражаются в составе прочих доходов на субсчете 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы», за исключением курсовых разниц, отражаемых согласно *п. 9 П(С)БУ 21*.

В бухгалтерском учете курсовые разницы определяются только по монетарным статьям в иностранной валюте.

квартально (на дату составления финансовой отчетности, то есть на последний день отчетного квартала), а также на момент осуществления расчетов (выбытия валюты или, к примеру, погашения денежной задолженности — получения/перечисления оплаты в инвалюте).

Также отметим, что суммы таких курсовых разниц могут быть **операционными** или **неоперационными**.

То есть отражение курсовых разниц в учете зависит от того, собственно, с какими операциями они связаны и к какому осуществляемому виду деятельности они фактически относятся.

Так, курсовые разницы от пересчета денежных средств в иностранной валюте и других монетарных статей от **операционной** деятельности отражаются в составе прочих операционных доходов на субсчете 714 «Доход от операционной курсовой разницы».

На этом субсчете обобщается информация о доходах от курсовых разниц по активам и обязательствам предприятия,

На субсчете 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы» обобщается информация о курсовых разницах по активам и обязательствам в иностранной валюте, связанным с **финансовой** и **инвестиционной** деятельностью предприятия.

Курсовые разницы, возникающие по финансовым инвестициям **в хозяйственные единицы за пределами Украины**, отражаются в составе прочего дополнительного капитала на субсчете 425 «Прочий дополнительный капитал». Отрицательная сумма курсовой разницы вычитается из суммы прочего дополнительного капитала, остаток приводится со знаком «минус» (*п. 9 П(С)БУ 21*).

Разницы между коммерческими курсами валют, возникающие при покупке валюты, **не являются курсовыми**.

То есть разницы, возникающие при покупке инвалюты в связи с отличием курса НБУ от коммерческого курса, по *П(С)БУ 21* курсовыми **не являются**, так как курсовой, согласно *п. 4 П(С)БУ 21*, счита-

ется разница между оценками одинакового количества единиц иностранной валюты при различных валютных курсах. Под валютным курсом, согласно *п. 3 П(С)БУ 21*, считается официально установленный Национальным банком Украины курс денежной единицы Украины к денежной единице другой страны.

Следовательно, для определения курсовых разниц важен именно курс НБУ и его изменение.

А вот в момент приобретения валюты изменения курса НБУ как такового не происходит. Поэтому разница, возникающая между стоимостью

валюты по курсу НБУ и по коммерческому курсу (то есть курсу, по которому валюта покупалась фактически), не является курсовой разницей.

Рассмотрим конкретные примеры, связанные с определением дохода от операционных и неоперационных курсовых разниц.

Пример 2. Украинская компания предоставила иностранному клиенту услуги в кредит в августе на сумму \$25 000. Курс НБУ на дату подписания акта об оказанных услугах условно составил 7,60 грн/\$1. Расчет зарубежным партнером за оказанные услуги произведен в долларах США

в сентябре. Курс НБУ на дату погашения задолженности условно составил 7,90 грн/\$1.

При осуществлении экспортной операции с последующей оплатой покупателем (заказчиком) задолженности покупателя-нерезидента перед поставщиком будет монетарной статьей баланса. В связи с этим в бухгалтерском учете на дату баланса и на дату погашения задолженности необходимо рассчитать курсовые разницы от пересчета такой статьи.

Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по оказанию услуг иностранному клиенту приведем в табл. 2.

Таблица 2

| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Сумма, грн | Корреспонденция счетов | |
|-----------------|--|---------------------|---|---|
| | | | дебет | кредит |
| Август | | | | |
| 1. | Оказание услуг иностранному клиенту (курс НБУ 7,60 грн/\$1) | \$25 000 190 000 | 362 «Расчеты с иностранными покупателями» | 703 «Доход от реализации работ и услуг» |
| 2. | Списание себестоимости оказанных услуг | 140 000 | 903 «Себестоимость реализованных работ и услуг» | 23 «Производство», 91 «Общепроизводственные расходы» |
| 3. | Определение финансового результата | 190 000 | 703 «Доход от реализации работ и услуг» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 140 000 | 791 «Результат операционной деятельности» | 903 «Себестоимость реализованных работ и услуг» |
| | | 50 000 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |
| Сентябрь | | | | |
| 4. | Получение денежных средств от иностранного клиента на текущий счет в иностранной валюте в оплату ранее оказанных услуг (курс НБУ 7,90 грн/\$1) | \$25 000 197 500 | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» | 362 «Расчеты с иностранными покупателями» |
| 5. | Отражение курсовой разницы от пересчета задолженности в иностранной валюте на дату ее погашения [(7,90 грн – 7,60 грн) • \$25 000] | 7 500 | 362 «Расчеты с иностранными покупателями» | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» |
| 6. | Определение финансового результата | 7 500 | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 7 500 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |

Пример 3. Украинское предприятие в январе получило от нерезидента товар, договорная стоимость которого составляет €5000. Валютный курс на дату получения то-

вара условно составил 11,00 грн/€1. Оплата за товар перечислена поставщику-нерезиденту в июне. Валютный курс на дату оплаты товара условно составил 9,50 грн/€1,

а на дату составления баланса (31.03) — 10,00 грн/€1.

Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по получению товара от нерезидента приведем в табл. 3.

Таблица 3

| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Сумма, грн | Корреспонденция счетов | |
|---------------|---|-----------------|--|--|
| | | | дебет | кредит |
| Январь | | | | |
| 1. | Оприходование товара, полученного от нерезидента (курс НБУ 11,00 грн/€1) | €5000 55 000 | 281 «Товары на складе» | 632 «Расчеты с иностранными поставщиками» |
| 2. | Перечисление таможенных сборов и ввозной пошлины (условно) | 5500 | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» | 311 «Текущие счета в национальной валюте» |
| 3. | Включение сумм уплаченных сборов и ввозной таможенной пошлины в стоимость товара | 5500 | 281 «Товары на складе» | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» |
| 4. | Уплата НДС по импортному товару [(55 000 грн + 5500 грн) · 20 %] | 12 100 | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» | 311 «Текущие счета в национальной валюте» |
| 5. | Включение уплаченной суммы НДС в состав налогового кредита согласно ГТД | 12 100 | 641 «Расчеты по налогам» | 377 «Расчеты с прочими дебиторами» |
| Март | | | | |
| 6. | Отражение курсовой разницы на конец отчетного периода [(11,00 – 10,00) · €5000] | 5000 | 632 «Расчеты с иностранными поставщиками» | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» |
| 7. | Определение финансового результата | 5000 | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 5000 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |
| Июнь | | | | |
| 8. | Перечисление поставщику-нерезиденту оплаты за полученный товар (курс НБУ 9,50 грн/€1) | 47 500 | 632 «Расчеты с иностранными поставщиками» | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» |
| 9. | Отражение курсовой разницы при погашении задолженности [(10,00 – 9,50) · €5000] | 2 500 | 632 «Расчеты с иностранными поставщиками» | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» |
| 10. | Определение финансового результата | 2500 | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 2500 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |

Пример 4. На начало I квартала на валютном счете предприятия числилась иностранная валюта в сумме €15 000, балансовая стоимость которой в бухгалтерском учете составила (на последний день

предшествующего отчетного периода) условно 147 000 грн (то есть валюта числилась по курсу 9,8 грн/€1). Ни поступления, ни выбытия валюты в I квартале по валютному счету не было. Валютный курс

на конец I квартала составил условно 10,9 грн/€1.

Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по пересчету валюты, числящейся на текущем счете, приведем в табл. 4.

Таблица 4

| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Сумма, грн | Корреспонденция счетов | |
|-------|---|------------|--|--|
| | | | дебет | кредит |
| 1. | Отражение курсовой разницы по остатку валюты на текущем счете [(10,8 – 9,80) · €15 000] | 15 000 | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» |
| 2. | Определение финансового результата | 15 000 | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 15 000 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |

Пример 5. Согласно учредительным документам от-

ражен уставный капитал с участием иностранного ин-

вестора. Взнос украинского учредителя — 150 000 грн,

- иностранного — €10 000. Валютный курс за €1 составил:
- на дату подписания учредительного договора — 9,00 грн/€1;
 - на дату внесения первого взноса — 9,1 грн/€1;
 - на дату баланса — 9,3 грн/€1;
 - на дату погашения долга иностранного учредителя — 9,7 грн/€1.
- Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по созданию уставного капитала с участием нерезидента приведем в табл. 5.

Таблица 5

| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Сумма, грн | Корреспонденция счетов | |
|-------|---|-----------------|--|--|
| | | | дебет | кредит |
| 1. | Отражение формирования уставного капитала: | | | |
| 1.1 | - по взносам украинского учредителя | 150 000 | 461 «Неоплаченный капитал резидента» | 40 «Уставный капитал» |
| 1.2 | - по взносам иностранного учредителя | 90 000 | 462 «Неоплаченный капитал нерезидента» | 40 «Уставный капитал» |
| 2. | Отражение взносов учредителей: | | | |
| 2.1 | - украинского — на текущий счет в национальной валюте | 50 000 | 311 «Текущие счета в национальной валюте» | 461 «Неоплаченный капитал резидента» |
| 2.2 | - иностранного — на текущий счет в инвалюту (валютный курс 9,10/€1) | €3000 27 300 | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» | 462 «Неоплаченный капитал нерезидента» |
| 3. | Отражение дохода от неоперационной курсовой разницы при пересчете задолженности иностранного инвестора на дату частичного погашения долга по взносам в уставный капитал [(9,10 – 9,00) • €3000] | 300 | 462 «Неоплаченный капитал нерезидента» | 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы» |
| 4. | Отражение дохода от неоперационной курсовой разницы при пересчете задолженности иностранного инвестора на дату баланса при пересчете дебиторской задолженности [(9,30 – 9,00) • €7000] | 2100 | 462 «Неоплаченный капитал нерезидента» | 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы» |
| 5. | Отражение курсовой разницы по остатку валюты на текущем счете [(9,30 – 9,00) • €3000] | 900* | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» |
| 6. | Отражение погашения долга учредителей: | | | |
| 6.1 | - украинского | 100 000 | 311 «Текущие счета в национальной валюте» | 461 «Неоплаченный капитал резидента» |
| 6.2 | - нерезидента (валютный курс 9,70/€1) | €7000 67 900 | 312 «Текущие счета в иностранной валюте» | 462 «Неоплаченный капитал нерезидента» |
| 7. | Отражение дохода от неоперационной курсовой разницы при пересчете задолженности иностранного инвестора на дату погашения долга по взносам в уставный капитал [(9,70 – 9,30) • €7000] | 2800 | 462 «Неоплаченный капитал нерезидента» | 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы» |
| 8. | Отражение финансового результата | 900 | 714 «Доход от операционной курсовой разницы» | 791 «Результат операционной деятельности» |
| | | 5200 | 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы» | 792 «Результат финансовых операций» |
| | | 900 | 791 «Результат операционной деятельности» | 441 «Прибыль нераспределенная» |
| | | 5200 | 792 «Результат финансовых операций» | 441 «Прибыль нераспределенная» |

Примечание. * Внесенный нерезидентом взнос в уставный капитал остался на текущем счете на дату баланса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ

Закон о бухучете — Закон Украины от 16.07.1999 г. № 996-XIV «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине»

Декрет № 15-93 — Декрет КМУ от 19.02.1993 г. № 15-93 «О системе валютного регулирования и валютного контроля»

Классификатор иностранных валют — Классификатор иностранных валют, утвержденный постановлением Правления НБУ от 04.02.1998 г. № 34

Положение № 281 — Положение о порядке и условиях торговли иностранной валютой, утвержденное постановлением Правления НБУ от 10.08.2005 г. № 281

План счетов — План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденный приказом Минфина Украины от 30.11.1999 г. № 291

П(С)БУ 16 — Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы», утвержденное приказом Минфина Украины от 31.12.1999 г. № 318

П(С)БУ 21 — Положение (стандарт) бухгалтерского учета 21 «Влияние изменений валютных курсов», утвержденное приказом Минфина Украины от 10.08.2000 г. № 193

Безпека Вашого бізнесу



Центр «Консульт» пропонує тільки для передплатників:

Письмові консультації та висновки фахівців на пільгових умовах! Протягом 2-3 днів аргументовані відповіді на складні питання, аналіз господарської ситуації.

Письмові відповіді допоможуть Вам визначити свою позицію в суперечках з контролюючими органами, клієнтами, партнерами, працівниками.

Письмова відповідь є вагомим аргументом в господарській суперечці та допоможе Вам відстояти свої права та інтереси.

Вартість відповіді від 500 гривень.

Тел. (057) 733-40-63, 733-40-67,
8(050) 402-13-14



Борис Юровский, Алена Петрищева

АКЦИИ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ¹

ДИВИДЕНДЫ, ИЛИ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Выплата дивидендов акционерным обществом (АО) осуществляется из **чистой прибыли** отчетного года и/или нераспределенной прибыли в объеме, установленном решением общего собрания акционерного общества, в срок **не позднее 6 месяцев** после окончания отчетного года (*п. 2 ст. 30 Закона об АО*).

К сожалению, *Закон об АО* определения термину «чистая прибыль» не дает, а порядок расчета чистой прибыли, приведенный в *ст. 15 Закона о хозобществах*, с 30.04.2011 г. не будет применяться к акционерным обществам.

Несомненно, в *Законе об АО* речь идет о чистой прибыли, исчисленной по правилам бухгалтерского учета. К такому выводу можно прийти после прочтения *ст. 145 ГК Украины*, где к исключительной компетенции общего собрания участников относится утверждение годовых отчетов и **бухгалтерских балансов**, распределение прибыли и убытков общества (*п. 5 ч. 4 ст. 145 ГК Украины*).

Порядок расчета чистой прибыли по данным бухгалтерского учета приведен в *п. 37 П(С)БУ 3*:

«Чистая прибыль (убыток) рассчитывается как алгебраи-

ческая сумма прибыли (убытка) от обычной деятельности и чрезвычайной прибыли, чрезвычайного убытка и налогов с чрезвычайной прибыли».

Прибыль от обычной деятельности определяется как разница между прибылью от обычной деятельности до налогообложения и суммой налогов с прибыли. Убыток от обычной деятельности равен убытку от обычной деятельности до налогообложения и сумме налогов на прибыль (*п. 34 П(С)БУ 3*).

В случае отсутствия или недостаточности чистой прибыли отчетного года и нераспределенной прибыли прошлых лет выплата дивидендов по **привилегированным** акциям осуществляется за счет **резервного капитала общества**.

Решение о выплате дивидендов и их размере по простым акциям принимается общим собранием акционерного общества (*п. 3 ст. 30 Закона об АО*).

Размер дивидендов по привилегированным акциям всех классов определяется в уставе АО.

Но общее собрание, независимо от размера полученной прибыли, может принять ре-

шение **не выплачивать дивиденды**, а направить прибыль на развитие производства, в резервный фонд или на другие цели.

Ограничения по выплате дивидендов установлены *ст. 158 ГК Украины*. Акционерное общество **не имеет** права объявлять и выплачивать дивиденды:

- до полной оплаты всего уставного капитала;
- при уменьшении стоимости чистых активов акционерного общества до размера, меньшего, чем размер уставного капитала и резервного фонда;
- в других случаях, установленных законом.

Дивиденды выплачиваются пропорционально стоимости принадлежащих акционеру акций.

Инвестируя в денежный поток от акций, необходимо сравнить доходы от дивидендов с доходами от других инвестиций, прежде всего с **процентами по депозиту** и инвестиционным доходом по договорам **накопительного страхования жизни**.

Основным показателем денежного потока от акций является **EPS (equity per stock)** (рис. 1).

¹ Начало см. «ЭА» № 43/2010 (с. 21).

$$EPS = \frac{\text{Чистая прибыль (прибыль после уплаты налогов)}}{\text{Число обыкновенных акций в обращении}}$$

Рис. 1

Величина дивидендов (**EPS**) зависит от рентабельности акционерного капитала (**ROE**) и доли прибыли, которая распределяется между акционерами:

$$ROE = \frac{NP}{K},$$

где: **NP** — сумма годовой прибыли;

K — акционерный капитал (номинальная стоимость эмитированных акций).

Например, если акционерный капитал 10 млрд грн, а годовая прибыль 6 млрд грн, то **ROE = 60%** (6000 : 10 000).

Однако на дивиденды используется не вся прибыль, поэтому важно знать долю прибыли, которая используется

на выплату дивидендов (**D : NP**, где **D** — сумма дивидендов) и **долю нераспределенной**, то есть оставленной в распоряжении акционерного общества, прибыли (**ZD**):

$$ZD = 1 - (D : NP).$$

Если из 6 млрд грн прибыли акционерное общество направляет на выплату дивидендов 3,3 млрд, то **D : NP** составляет 55 %, а **ZD = 45 %**.

Финансисты считают, что произведение рентабельности капитала (**ROE**) на коэффициент нераспределенной прибыли говорит о возможности увеличения дивидендов в будущем, так как чем больше прибыли остается в распоряжении предприятия, тем больше массы прибыли будет получено в бу-

дущем, а распределяться она будет только на акции, номинальная стоимость которых останется прежней.

Это произведение принято называть **коэффициентом роста дивидендов (q)**.

$$q = ZD \times ROE = 0,45 \cdot 0,6 = 0,27.$$

Зная уровень рентабельности капитала и коэффициент роста дивидендов, можно прогнозировать сумму дивидендов, которая будет получена в будущем.

Для инвестора, покупающего акции ради денежного потока, важен не только и не столько доход на одну акцию (**EPS**), сколько показатель дивидендной доходности, которая определяется по формуле (рис. 2).

$$\text{Дивидендная доходность} = \frac{\text{Дивиденд на акцию (EPS)}}{\text{Текущая рыночная цена акции (P)}}$$

Рис. 2

Этот показатель характеризует **рентабельность инвестиций**. Он имеет особую ценность для **привилегированных акций**.

Например, если дивиденд на акцию 30 грн, а цена акции 100 грн, то дивидендная доходность составляет **0,3 или 30 %**.

Продавая акцию, инвестор теряет дивиденды, поэтому цена продажи не должна быть меньше потока дивидендов за последующие годы. В этой связи для оценки «дивидендных» акций важен показатель

«**кратное прибыли**» (**P/E**), то есть величина, обратная дивидендной доходности акций. Этот показатель очень условно (так как неизвестны будущие дивиденды) можно представить как число лет, за которые дивиденды окупят затраты на покупку акции (рис. 3).

$$P/E = \frac{\text{Рыночная цена (P)}}{EPS}$$

Рис. 3

Ясное дело, что если **P/E** меньше 1, то акция явно недооценена. Высокое значение (на-

пример 4, и выше) **P/E** говорит о том, что инвесторы покупают акции данного АО не ради дивидендов и интерес к акциям сохраняется, несмотря на небольшие дивиденды. В случаях, когда дивиденды не выплачиваются, показатели **P/E** и **E/P** не определяются.

Инвестируя в «денежный поток», необходимо учитывать, кроме доходности акций, налоговые последствия.

В 2004-2010 гг. дивиденды облагались налогом так же, как и зарплата, по ставке **15 %**, что, конечно, не способствова-

ло инвестированию в акции. С 2011 года *НК Украины* предусматривается налогооб-

ложение дивидендов по ставке 5 %, что, конечно же, позитивно повлияет на желание

АО выплачивать дивиденды и желание инвесторов покупать акции.

ДОХОД ОТ РОСТА ЦЕН НА АКЦИИ

Акция, как и любой другой вид имущества, имеет **рыночную цену**, то есть цену по которой она на сегодняшний день продается и покупается. При этом акция имеет еще и **номинальную стоимость** — стоимость, установленную эмитентом при выпуске и отраженную на бланке, и так называемую **оценочную**, или **реальную сто-**

имость — стоимость, которая определяется делением суммы чистых активов АО на количество акций.

Обычно считается, что если рыночная цена ниже реальной стоимости, то акция **недооценена** и цена со временем поднимется до реальной. Соответственно, если рыночная цена выше оценочной,

то это нереальная, «дутая» цена, которая со временем снизится.

На самом деле на рыночную цену акции влияет множество факторов и, исключив психологические и политические факторы (с которыми надо разбираться отдельно), их можно подразделить на 2 большие группы (рис. 4).

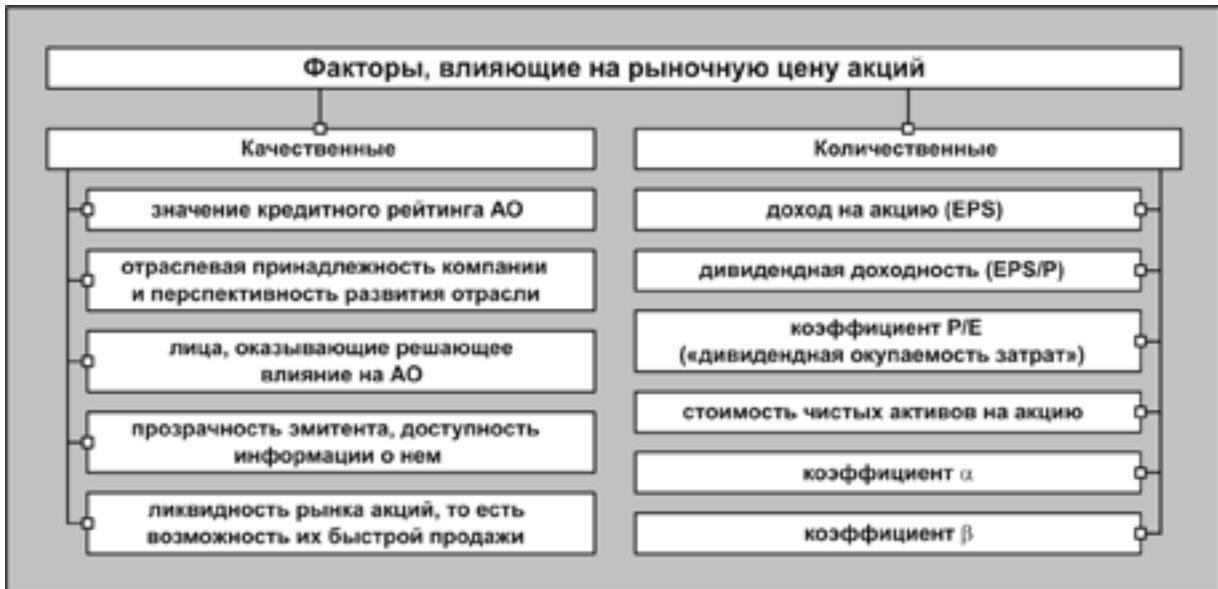


Рис. 4

О первых трех количественных показателях мы говорили, когда рассматривали инвестирование в акции ради

дивидендов, теперь рассмотрим три следующих показателя.

Стоимость активов на ак-

цию (*NAV*) — это реальная стоимость акции, определенная по данным бухгалтерского учета (рис. 5).

$$NAV = \frac{\text{Стоимость чистых активов}}{\text{Количество акций в обращении}}$$

Рис. 5

Под **стоимостью чистых активов АО** понимается величина, которая определяется путем вычета из суммы активов, принятых в расчет, суммы его обя-

зательств, принятых в расчет.

Расчет стоимости чистых активов АО осуществляется в соответствии *Методическими рекомендациями № 485*, на ос-

нове которых для определения стоимости чистых активов составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности в соответствии с *П(С)БУ 2* (табл. 1).

Таблица 1

| № п/п | Активы | № п/п | Обязательства |
|---|--|---|--|
| 1.1. | Необоротные активы (код строки Баланса — форма 1, далее — стр.): | 2.1. | Долгосрочные обязательства стр. 440, 450, 470, 460 |
| | – нематериальные активы (остаточная стоимость) стр. 010 | 2.2. | Текущие обязательства, в том числе: |
| | – незавершенное строительство стр. 020 | | – краткосрочные кредиты банков стр. 500 |
| | – основные средства (остаточная стоимость) стр. 030 | | – текущая задолженность по долгосрочным обязательствам стр. 510 |
| | – долгосрочные финансовые инвестиции стр. 040 | | – выданные векселя стр. 520 |
| | – прочие финансовые инвестиции стр. 045 | | – кредиторская задолженность за товары, работы, услуги стр. 530 |
| | – долгосрочная дебиторская задолженность стр. 050 | | текущие обязательства по расчетам: |
| | – прочие необоротные активы, включая отсроченные налоговые активы стр. 060 + стр. 070 | | – по полученным авансам стр. 540 |
| 1.2. | Оборотные активы (раздел 2 Баланса): | – с бюджетом стр. 550 | |
| | – запасы стр. 100, 110, 120, 130, 140 | – по внебюджетным платежам стр. 560 | |
| | – векселя полученные стр. 150 | – по страхованию стр. 570 | |
| | – дебиторская задолженность стр. 160, 170, 180, 190, 200, 210 | – по оплате труда стр. 580 | |
| | – текущие финансовые обязательства стр. 220 | – с участниками стр. 590 | |
| | – денежные средства стр. 230, 240 | – по внутренним расчетам стр. 600 | |
| | – прочие оборотные активы стр. 250 | – прочие текущие обязательства стр. 610 | |
| 1.3. | Расходы будущих периодов стр. 270 | 2.3. | Обеспечение предстоящих выплат и платежей стр. 430 |
| | | 2.4. | Доходы будущих периодов стр. 630 |
| Стоимость чистых активов АО определяется по формуле: | | | |
| Чистые активы = (1.1 + 1.2 + 1.3) — (2.1 + 2.2 + 2.3 + 2.4) | | | |

При сравнении стоимости чистых активов с размером уставного капитала рекомендуется учитывать стоимость фактических расходов АО на выкуп акций, для их последующей перепродажи или аннулирования (стр. 370 Баланса) и задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (стр. 360 Баланса).

Коэффициент α — показатель, характеризующий риско-

ванность акции по отношению к рынку. Положительное значение коэффициента является дополнительным вознаграждением инвестору за риск покупки данной акции. Чем больше значение данного коэффициента, тем выше и лучше эта акция смотрится относительно рынка.

Например, говорят, что доходность акции с коэффициентом α , равным 1, превышает

доходность рынка в целом на 1%. На основе коэффициента α производится оценка средней доходности портфеля.

Оценка относительного изменения доходности акции (портфеля) по сравнению с доходностью рынка проводится на основе **коэффициента β** . Коэффициент β показывает, как рынок воздействует на изменение доходности портфеля.

Коэффициент β дает коли-

чественное соотношение между движением курса данной акции и движением рынка акций в целом. Значение β больше 1 говорит о большем риске активов по отношению к рынку, меньше 1 — о меньшем риске.

Отрицательный β говорит

об обратной зависимости между курсом ценной бумаги и индексом. Например, β , равный -0,5 говорит о том, что при падении индекса на 10 % цена акции вырастет на 5 %.

В действительности ценные бумаги с отрицательным

β — первые кандидаты для формирования хорошо диверсифицированного портфеля. Но они встречаются очень редко. Большинство значений β находится в диапазоне от 0,5 до 1,5, причем среднее значение (по определению) составляет 1,0.

КАК ОЦЕНИТЬ ПЕРСПЕКТИВУ РОСТА ЦЕН НА АКЦИИ

Акции компании могут выглядеть достаточно привлекательно с точки зрения отчетности. Однако вложение в них может оказаться долгим связыванием средств практически без результата.

С. Шевцова. «Финансовый рынок за полчаса»

Нацеливаясь на рост акций, инвестор стремится приобрести недооцененные ценные бумаги, то есть те, которые фондовый рынок продает сегодня по ценам ниже их реальной стоимости. Для оценки реальной стоимости можно воспользоваться готовыми оценками, а можно производить расчеты самостоятельно по данным финансовой отчетности компании.

Однако для инвестирования в рост стоимости акции важно знать не ее текущую реальную стоимость, а прогнозную рыночную стоимость, то есть надо оценить, вырастет цена

на сайтах компаний, например: stocks.investfunds.com.ua, citybrok.ua, investor.ua.

Существует два способа оценки будущей стоимости акций — первый состоит в оценке реальной стоимости исходя из финансовой отчетности, а второй — в построении на основе цен прошедших периодов модели будущих котировок.

Первый называется фундаментальным анализом, второй — техническим.

Основу фундаментального анализа акций составляет прогноз финансовых потоков компаний. Для фундаментального анализа используются следующие

3. Доходы до уплаты процентов, налогов и начисления амортизации (ЕБИТДА); амортизация это особый вид расходов, который остается в распоряжении компании, ЕБИТДА можно рассматривать как сумму валовой прибыли и амортизации;

4. Чистая прибыль (Net Incon).

В широком смысле фундаментальный анализ изучает экономические, политические и прочие показатели, которые объективно влияют на цену предмета инвестиций. В применении же к рынку акций с помощью методов фундаментального анализа делается оценка некоторой «внутренней стоимости» компании или ее ценных бумаг (называемой также «справедливой»), которая отражает состояние дел в компании, ее доходность. При этом анализу подвергаются финансовые и производственные показатели компании — потоки платежей, величина выплачиваемых дивидендов, задолженность, наличные средства, доходы, расходы и т. п.

Технический анализ определяется в литературе как метод прогнозирования на основе рассмотрения графиков движе-

Для инвестирования в рост стоимости акции важно знать не ее текущую реальную стоимость, а прогнозную рыночную стоимость, то есть надо оценить, вырастет цена на акции данного АО (если вырастет, то — на сколько) или снизится?

на акции данного АО (если вырастет, то — на сколько) или снизится?

Это уже требует серьезной аналитической работы, которой заняты специалисты брокерских компаний или консалтинговых фирм. Прогнозы этих аналитиков можно найти

или хорошо знакомые любому бухгалтеру показатели:

1. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) или доход (Total Revenue);

2. Валовая прибыль, то есть прибыль до уплаты процентов по кредитам и налогов (Gross Profit);

ния цен, объемов торгов и ряда других рыночных показателей за предыдущие периоды времени.

Базируется технический анализ на умении правильно анализировать графики. К основным методам теханализа относятся:

- графические методы, включающие в себя анализ графиков, определение линий тренда, основных фигур теханализа;
- методы, использующие фильтрацию или математическую аппроксимацию;
- теория циклов.

Толчком к массовому использованию приемов технического анализа послужило активное развитие компьютерной техники, которая в прямом смысле подняла «графический анализ» на качественно новый уровень. При этом, поскольку

практически все правила и методы теханализа относительно легко программируются, появилось достаточно много специализированных программ, включающих в себя тот или иной набор методов (наиболее известной для рынка акций стала программа MetaStock).

В последнее время появились даже полностью автоматизированные системы для работы на бирже, так называемые торговые или биржевые роботы, которые не только принимают биржевую информацию, но и анализируют ее и, основываясь на правилах теханализа, отдают приказы о покупке или продаже ценных бумаг фактически без участия человека.

Оба метода пытаются решить одну и ту же задачу: определить направление дальнейшего движения цены, но подходят к ней с разных сторон.

Фундаменталисты изучают причины, движущие рынком, а технические аналитики — эффект.

Казалось бы, фундаментальный анализ более рационален, основывается на обычной логике и причинно-следственных связях. Однако при использовании фундаментального анализа надо четко представлять, что все равно человек работает в рамках определенной модели, учесть в которой все факторы просто невозможно, какие-нибудь все равно останутся неизвестными.

Технический же анализ, работающий на то, чтобы как можно точнее «попадать» в тренд, конечно, тоже не может считаться панацеей. Поэтому ни фундаментальный, ни технический анализ не являются сами по себе полными, а скорее дополняют друг друга.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК В УКРАИНЕ

В Україні створено ринок, здатний обслуговувати інвестиційні процеси в економіці та забезпечувати функціонування ринку капіталу, хоча окремі інфраструктурні його елементи (зокрема біржова та депозитарна системи) ще потребують якісного вдосконалення. За різними фондовими спеціальностями тут працює приблизно 45 тис. осіб.

Николай Бумака, член ГКЦБіФР («Урядовий кур'єр» от 12.06.2010 г.)

По классификации FTSE (провайдер всемирно известных фондовых индексов), все финансовые рынки по уровню развития разделены на уровни:

- развитые (Developed, DEV);
- развивающиеся продвинутого уровня (Advanced Emerging, ADV);
- развивающиеся второго уровня (Secondary Emerging, EMG);
- приграничные (Frontier FRONT).

Согласно оценке FTSE, украинский фондовый рынок пока не удовлетворяет требованиям даже самого низкого уровня — Frontier Market, отставая в развитии от таких стран, как Ботсвана, Берег Слоновой Кости, Вьетнам, Маврикий и Нигерия. И это второй серьезный вызов — институциональная и технологическая отсталость фондового рынка Украины не только бьет по национальной гордости, но и создает внешние угрозы.

Сергей Москвин, эксперт рынка капиталов («Зеркало недели» от 20.03.2010 г.)

Для чего нужен фондовый рынок? Ведь он, в отличие от первичного размеще-

ния акций, не дает притока средств в реальный бизнес. Принято считать, что основ-

ная функция фондового рынка — фиксация реальных цен акций и сигнализирова-

ние о состоянии экономики.

Основным показателем положения дел на фондовом рынке является значение **индекса рынка**.

Индекс — это среднее значение курсовой стоимости акций определенных компаний, представленное в виде числа. Это показатель роста цен на акции к определенной дате.

Одним из старейших рыночных индексов считается **индекс Доу-Джонса**, который

сопоставимость индекса с учетом изменений во внутренней структуре входящих в него акций.

Особенность индекса Доу-Джонса состоит в том, что он показывает средние текущие цены акций без их сопоставления с базовой величиной. Поэтому индекс нужно рассматривать в сопоставлении с некой величиной, принятой за основу для сравнения (к определенной дате).

Само по себе значение индекса ни о чем конкретном не говорит, так как свидетельствует о «росте рынка» к дате начала расчета индекса. Практическое значение имеет прирост индекса за период (день, месяц, год).

был создан для отслеживания развития промышленной составляющей американских фондовых рынков. Первые варианты индекса появились в 1884 году и охватывали цены акций девяти железнодорожных и двух промышленных компаний. Этот вариант индекса не публиковался и служил для внутреннего анализа.

Впервые индекс был опубликован 26 мая 1896 года уже как «промышленный». Сейчас индекс Доу-Джонса охватывает 30 крупнейших компаний США, а приставка «промышленный» является данью истории, так как многие из компаний, входящих в индекс, не относятся к этому сектору.

Для расчета индекса Доу-Джонса применяют масштабированное среднее — сумма цен делится на делитель, который изменяется всякий раз, когда входящие в индекс акции подвергаются дроблению (сплиту) или объединению (консолидации). Это позволяет сохранить

Украинским фондовым индексом считается **индекс ПФТС**², который рассчитывается ежедневно по результатам торгов на фондовой бирже ПФТС на основе средневзвешенной цены по сделкам. В «индексную корзину» входят наиболее ликвидные акции, по которым совершается наибольшее число сделок. В «индексной корзине» акции 17 акционерных обществ, при этом список акций постоянно меняется. Индекс ПФТС признан мировым сообществом как показатель рынка ценных бумаг Украины.

Дата 1 октября 1997 года является базовым периодом, с которого начинается расчет индекса. Суть индекса — процент роста средневзвешенных цен акций «индексной корзины» по отношению к базовому периоду. По состоянию на август 2007 года индекс ПФТС имел значение в районе 1000. После мирового финансового кризиса в 2008 году индекс

существенно упал и в июле 2010 года приближался к 800 пунктам.

Для расчета учитываются лишь те акции, которые находятся в свободном обращении на фондовом рынке. Не учитываются акции, которые находятся в собственности государства, эмитента, стратегических инвесторов, менеджмента и трудового коллектива, а также в перекрестном владении. Такая методика расчета повышает влияние на индекс ценных бумаг предприятий, приватизация которых завершена.

Значение индекса Доу-Джонса на начало октября 2010 года составило — 10 829,68, а индекса ПФТС — 8761,56.

Само по себе значение индекса ни о чем конкретном не говорит, так как свидетельствует о «росте рынка» к дате начала расчета индекса. Практическое значение имеет **прирост индекса за период (день, месяц, год)**. Сравнивая рост индекса и рост цен на акции (корзину акций), конкретный держатель может сравнить динамику своих доходов со средними доходами рынка.

Так, если «индивидуальный индекс» вырос на 25 %, а индекс ПФТС — на 50 %, это означает, что инвестор «заработал» в 2 раза меньше, чем рынок.

Индивидуальный индекс цен на акции — индекс качественного показателя. Индексируемой величиной будет цена акции, так как этот индекс характеризует изменение цен. Весом будет выступать количество акций. Умножив цену акций на их количество, получаем величину, которую можно суммировать и которая является показателем, соизме-

² Первая финансовая торговая система.

римым с другими подобными ему величинами.

Индивидуальный индекс цен на акции определяется как отношение фактической стоимости акций текущего периода к условной стоимости тех же акций в ценах базисного периода.

Индекс показывает, во сколько раз возросла (уменьшилась) стоимость акций из-за снижения цен или сколько процентов составляет рост (снижение)

стоимости акций в результате изменения цен.

Однако, по мнению члена межведомственной экспертной группы по вопросам развития рынков капитала в Украине Сергея Москвина, «Биржевая торговля акциями в Украине, в силу существования множества бирж со своими хозяевами и правилами, играет совсем иную, чем фиксация рыночной цены, роль.

Ее функция — дать заработать торговцу, его клиенту и са-

мой бирже. Объем торгов при этом искусственно раздувается, чтобы показать, что рынок работает. Поэтому предприятия реального сектора мало интересуются своими акциями, продаваемыми на биржах. Нередко биржи используются для манипулирования ценами, что позволяет менеджменту акционерной компании получить за счет собственника немалый теневой доход» (см. «Зеркало недели» от 20.03.2010 г.).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ

ГК Украины — Гражданский кодекс Украины

НК Украины — Проект закона Украины от 21.09.2010 г. № 7101-1 «Налоговый кодекс Украины»

Закон об АО — Закон Украины от 17.09.2008 г. № 514-VI «Об акционерных обществах»

Закон о хозобществах — Закон Украины от 19.09.1991 г. № 1576-XII «О хозяйственных обществах»

Методические рекомендации № 485 — Методические рекомендации по определению стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденные ГКЦБиФР Украины от 17.11.2004 г. № 485

П(С)БУ 2 — Положение (стандарт) бухгалтерского учета 2 «Баланс», утвержденное приказом Минфина Украины от 31.03.1999 г. № 87

П(С)БУ 3 — Положение (стандарт) бухгалтерского учета 3 «Отчет о финансовых результатах», утвержденное приказом Минфина Украины от 31.03.1999 г. № 87



Тел. (057) 733-40-69
733-40-72



www.consult.kharkov.ua

**Семінари та тренінги
Центру «Консульт»
містять актуальну та
унікальну інформацію,
яка дозволяє знаходити
нестандартні
та високоефективні
рішення багатьох нагальних
питань.**

Людмила Волинец

ОБ ОГРАНИЧЕНИИ НА ПЕРЕНОС УБЫТКОВ В 2010 ГОДУ

Для плательщиков налога на прибыль наступает **час икс**, когда им нужно определяться с порядком переноса убытков, отраженных в декларации по налогу на прибыль по состоянию на 1 января 2010 года.

Дело в том, что *Законом № 2275* для плательщиков налога на прибыль введено ограничение на перенос убытков (отрицательного значения объекта налогообложения прошлого отчетного периода), то есть такие убытки они могут отражать в составе валовых расходов только **в размере 20 %** суммы, отраженной по состоянию на 1 января 2010 года.

Закон № 2275 согласно *п. 1 «Заключительных положений»* вступил в силу со дня его опубликования^{*}, то есть **16.06.2010 г.**, но отдельные его части должны вступать в силу в особом порядке.

Так, *п. 9 Закона № 2275*, которым внесены изменения в *п. 22.4 ст. 22 Закона о налогообложении прибыли*, вступил в силу с начала следующего отчетного (налогового) периода, за периодом, на который приходится вступление в силу *Закона № 2275*, то есть с III квартала 2010 года.

Следовательно, нововведения *Закона № 2275*, касающиеся порядка переноса убытков, будут применяться начиная с отчетного периода за **9 месяцев 2010 года**.

Проблема с отражением убытков прошлых отчетных периодов в отчетности за 9 месяцев 2010 года заключается в том, что изменения внесены в течение отчетного периода, а отчетность по налогу на прибыль составляется нарастающим итогом с начала года, поэтому непонятно, как налогоплательщику уменьшать на **80 %** убытки, которые уже были отражены в отчетности за I полугодие 2010 года, и чем объяснять такое уменьшение.

В принципе это далеко не первый случай, когда законодатели изменяют «правила игры» в середине отчетного налогового периода и тем самым нарушают нормы *абзаца 9 ст. 1 Закона о системе налогообложения*, которым предусмотрено, что изменения и дополнения в *данный Закон*, другие законы Украины, регулирующие вопросы налогообложения, относительно предоставления льгот, изменения налогов, сборов (обязательных

платежей), механизма их уплаты вносятся в *настоящий Закон*, другие законы Украины о налогообложении **не позднее чем за 6 месяцев** до начала нового бюджетного года и вступают в силу с **начала нового бюджетного года**.

Данное правило **не применяется** лишь в случаях уменьшения размера ставок налогов, сборов (обязательных платежей) или отмены льгот по налогообложению и других правил, которые приводят к нарушению правил конкуренции и к созданию налоговых преимуществ отдельным субъектам предпринимательской деятельности или физическим лицам.

В Декларации по налогу на прибыль за 9 месяцев 2010 года показатель строки 04.9 должен заполняться нарастающим итогом, то есть переносится из отчетности за предыдущий период, поэтому, чтобы уменьшить его в соответствии с установленной *Порядком № 143* процедурой составления налоговой отчетности, необходимо провести соответствующую корректировку.

Однако *Закон № 2275*, который в середине отчетного периода ввел ограничение на поря-

^{*} Закон № 2275 официально обнародован в газете «Голос Украины» от 16.06.2010 г. № 109.

док отражения отрицательного значения объекта налогообложения прошлого отчетного периода, не содержит никаких указаний на необходимость проведения каких-либо корректировок или исправления ошибок налогоплательщиками.

Ответ на вопрос, возникший у налогоплательщиков в связи с дополнением *Закона о налогообложении прибыли* новым п. 22.4, предоставила ГНАУ в *Письме № 14009/7/15-0417*.

Так, ГНАУ разъяснила, что, в соответствии с п. 22.4 ст. 22 *Закона о налогообложении прибыли*, в 2010 году в составе валовых расходов налогоплательщика учитывается 20 % суммы отрицательного значения объекта налогообложения по налогу на прибыль, образовавшегося по состоянию на 1 января 2010 года.

При этом абзацем вторым п. 16.4 ст. 16 *Закона о налогообложении прибыли* установлено, что налогоплательщики в сроки, определенные законом, подают в налоговый орган налоговую декларацию о прибыли за отчетный период, рассчитанную нарастающим итогом с учетом отрицательного значения объекта налогообложения прошлых налоговых периодов в случае его наличия в соответствии с п. 6.1 ст. 6 этого *Закона*.

Например, предприятие — плательщик налога на прибыль в течение первых трех календарных кварталов 2010 года ежеквартально получает прибыль в сумме 40 тыс. грн. Отрицательное значение объекта налогообложения по налогу на прибыль, образовавшееся по состоянию на 1 января 2010 года, — 100 тыс. грн.

При указанных условиях

показатель строки 08 деклараций за налоговые периоды текущего года составит соответственно:

— за I квартал объект налогообложения имеет отрицательное значение -60 (40 – 100) тыс. грн;

— за полугодие объект налогообложения имеет отрицательное значение -20 (80 – 100) тыс. грн;

— за три квартала объект налогообложения имеет положительное значение + 100 (120 – 20) тыс. грн, где 120 тыс. — сумма полученной прибыли за три квартала и 20 тыс. — сумма отрицательного значения объекта налогообложения, образовавшегося по состоянию на 1 января 2010 года, с учетом ограничения, определенного п. 22.4 *Закона о налогообложении прибыли*, в размере 20 %.

на прибыль за 2009 год). Хотя законодатели и не предусмотрели такой вариант развития событий в *Закоме № 2275*, но ГНАУ на всякий случай решила уже от себя добавить правило, которое хоть и логично, но все же не вписывается в п. 22.4 ст. 22 *Закона о налогообложении прибыли*.

А так как вопрос отнесения плательщиками налога в 2010 году в состав валовых расходов убытков, полученных по итогам 2009 года, требует усиленного внимания, ГНАУ обязала председателей государственных налоговых администраций в АР Крым, областях, городах Киев и Севастополь:

- создать рабочие группы по отработке предприятий, которые по итогам предыдущего года допустили отрицательное значение объекта налогообложения,

Ограничение, установленное п. 22.4 ст. 22 Закона о налогообложении прибыли, также будет применяться к самостоятельно выявленным ошибкам по результатам прошлых лет, если такие ошибки будут влиять на увеличение отрицательного значения, накопленного по состоянию на 01.01.2010 г.

То есть по итогам 9 месяцев 2010 года сумма налога к уплате составит: $100 \times 25 (\%) = 25\,000$ (грн).

Еще ГНАУ сообщила, что ограничение, установленное п. 22.4 ст. 22 *Закона о налогообложении прибыли*, также будет применяться к самостоятельно выявленным ошибкам по результатам прошлых лет, если такие ошибки будут влиять на увеличение отрицательного значения, накопленного по состоянию на 01.01.2010 г. (стр. 8 Декларации по налогу

обеспечить инвентаризацию убыточных результатов;

- определить рискованные предприятия (которые с целью сокрытия убытков исправляют ошибки за предыдущие годы) и применить к ним контрольно-проверочные меры;
- обеспечить надлежащую обработку материалов документальных проверок убыточных предприятий, особенно тех, которым по результатам проверки уменьшено отрицательное значение объекта

налогообложения, и т.д. по налогу на прибыль пред- условиями, что законодатели сно-
Исключенные 80 % прошло- приятия или ее аналог в новой ва не придумают какое-нибудь
годнего убытка можно будет налоговой отчетности лишь «ноу-хау по убыткам прошлых
вернуть в стр. 04.9 Декларации за I квартал 2011 года, но при лет».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ

Закон № 2275 — Закон Украины от 20.05.2010 г. № 2275-VI «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины»

Закон о налогообложении прибыли — Закон Украины от 28.12.1994 г. № 334/94-ВР «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР

Закон о системе налогообложения — Закон Украины от 25.06.1991 г. № 1251-XII «О системе налогообложения» в редакции от 18.02.1997 г. № 77/97-ВР

Порядок № 143 — Порядок составления декларации по налогу на прибыль предприятия, утвержденный приказом ГНАУ от 29.03.2003 г. № 143

Письмо № 14009/7/15-0417 — Письмо ГНАУ от 14.07.2010 г. № 14009/7/15-0417 «Об отражении убыточного результата в составе валовых расходов в 2010 году»

ЦЕНТР «КОНСУЛЬТ» ПРЕДЛАГАЕТ

Комплексный консалтинг в сфере налогообложения,
который включает:

- налоговые консультации;
- административное обжалование ВСЕХ решений налоговых органов;
- судебное обжалование ВСЕХ решений налоговых органов;
- консалтинг по сложным вопросам НДС;
- консалтинг по всем спорным вопросам налогоплательщика и налогового органа;
- налоговый аудит предприятий (крупных, средних и малых) всех организационно-правовых форм;
- исправление ошибок в налоговой отчетности;
- ведение уголовных дел любой сложности, относящихся к компетенции налоговой милиции.

Руководитель налогового направления: Дмитрий Юровский,
член Общественной коллегии при Государственной налоговой администрации Украины.

Мы предлагаем:

Услуги по всем видам налогов и сборов (обязательных платежей).

Гибкие условия оплаты.

Индивидуальный подход к нуждам каждого клиента.

Мы можем справиться с налоговыми вопросами любой сложности.

Мы работаем по всей Украине.

Контактный тел. (057) 733 40 67

Виталий Макогон, канд. экон. наук

ПОЛИТИКА ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ И РЫНОЧНОЕ СЕКМЕНТИРОВАНИЕ

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ законодательных и нормативных актов

Данная статья посвящена ценовой политике фирмы на базе **теории ценовой дискриминации**, о практических аспектах применения которой мы рассказывали в «ЭА» № 40 (с. 29).

Мы дадим ответ на вопрос: способна ли фирма дифференцировать цену товара, исходя из статуса покупателя, и как это скажется на показателях прибыльности продаж?

Теоретический ответ на него, базирующийся на теории абсолютной ценовой дискриминации, данный нами в предыдущей статье, гласил, что идеальный способ «заставить» каждого покупателя заплатить за товар индивидуальную цену — установить денежный эквивалент потребительской ценности товара для покупателя.

К сожалению, даже в отраслях, где применяются самые передовые ценовые метрики, добиться этого очень сложно. Главным препятствием для таких маркетинговых решений становится их высокая

стоимость. Поэтому они уместны лишь в отраслях с высокой долей постоянных затрат в их структуре.

На практике компания обращается к установлению *«ценовых границ, которые делят покупателей на группы (сегменты) на основе их разной ценовой чувствительности»¹*, связанной с их покупательной способностью или экономичес-

ваться разной эластичностью спроса. В итоге товар продается в сегменте по цене, близкой к потребительской ценности товара для лиц, образующих эту нишу, и не зависящей от объемов реализации.

Сегментируя рынок, фирма максимизирует прибыль, выбирая наилучшее сочетание цен и объемов продаж в каждой из ниш.

Сегментируя рынок, фирма максимизирует прибыль, выбирая наилучшее сочетание цен и объемов продаж в каждой из ниш.

кой ценностью, которую они ассоциируют с удовлетворением потребностей, то есть к политике ценовой дискриминации **третьей степени**. Главной ее отличительной особенностью является использование прямых сигналов о статусе покупателей (пол, возраст, род занятий, национальность, местоположение покупателя, время покупки и т.д.) для эмпирического разделения рынка на сегменты, которые будут характеризо-

Предположим, что продавец может разделить рынок на два **сегмента**, причем арбитраж между сегментами невозможен.

Рисунок 1а отражает спрос на продукцию на сегменте с более эластичным, а рисунок 1б — на сегменте с менее эластичным спросом (угол наклона кривой спроса на немасштабных графиках не связан со степенью эластичности). Для максимизации прибыли продавец должен распреде-

¹ Мы используем предложенные Р. Хаммером термины — ценовые «метрики» и «границы». См. Richard Harmer «Strategies for Segmented Pricing», The Pricing Institute: 6th Annual Conference (Chicago, March 22-25, 1993).

лить объем реализации между двумя сегментами таким образом, чтобы общая выручка была максимальной. Какое условие максимизации общей выручки? Представим себе,

что продавец разделит реализацию продукции между рыночными сегментами так, чтобы предельная выручка на одном сегменте рынка (MR_1) больше предельной выручки на другом

сегменте (MR_2). Тогда он может увеличить общую выручку, перебросив одну единицу продукции из сегмента с низкой предельной выручкой в сегмент с более высоким ее значением.

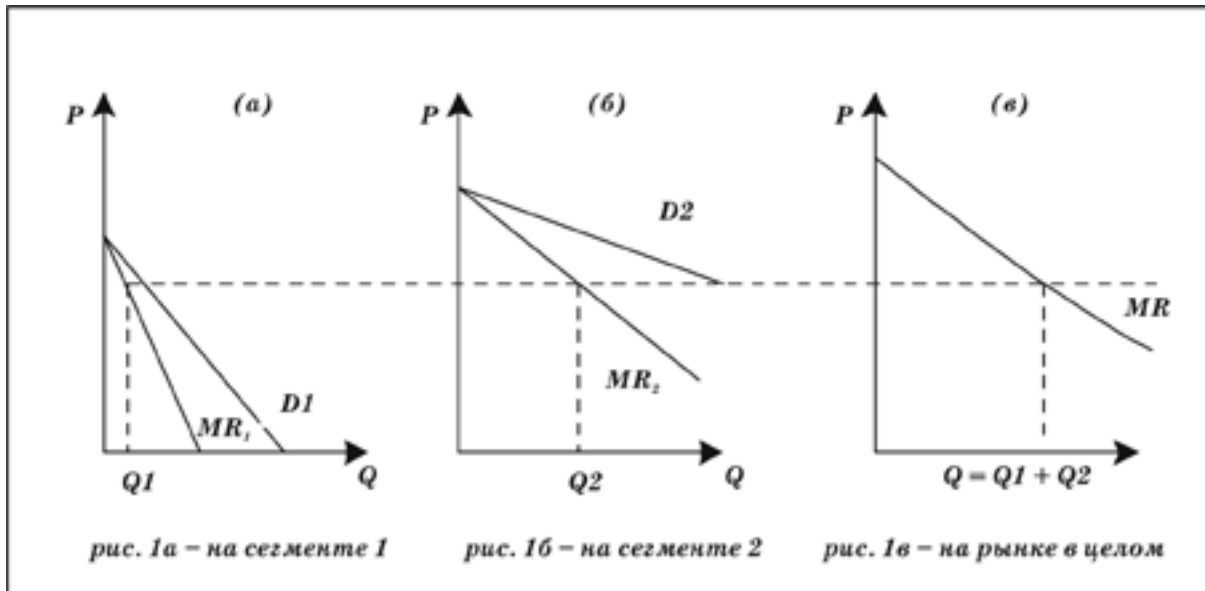


Рис. 1. Предельная выручка на сегментированном рынке

При этом объем реализации останется неизменным, а общая выручка возрастает. Если и после этого $MR_1 > MR_2$, то процесс максимизации выручки может быть продолжен переброской еще одной единицы продукции на рынок, где

предельная выручка выше.

Только если $MR_1 = MR_2$, никакое перераспределение объема реализации между сегментами рынка **не позволит** монополисту увеличить общую выручку, а следовательно, и прибыль. Поскольку допол-

нительная единица товара, проданная на любом из сегментов, приносит фирме одинаковую дополнительную выручку, равную предельной на каждом из них, то предельная выручка фирмы на рынке в целом также будет равна этой величине:

$$MR_1(q_1) = MR_2(q_2) = \dots = MR_n(q_n) = MR(Q). \quad (1)$$

При этом

$$Q = q_1 + q_2 + \dots + q_n. \quad (2)$$

Следовательно, кривая предельной выручки монополиста представляет собой горизонтальную сумму кривых предельной выручки обоих секторов рынка (рис. 1в).

Рисунок 2 позволяет определить, при каких объемах реализации и ценах на каждом сегменте рынка монополист получает наибольшую общую прибыль.

Первое условие максимизации прибыли — объем продаж Q соответствует равенству предельной выручки и затрат ($MR = MC$). В нашем случае, в дополнение, нужно распределить этот объем между сегментами рынка, причем оптимальным будет такое распределение, при котором $MR_1 = MR_2 = MR$. Это условие выполняется, если на первом сегменте реализовано Q_1 единиц продукции по цене P_1 , а на втором — Q_2 единиц по цене P_2 , а цена,

устанавливаемая на сегменте с более эластичным спросом ($\epsilon_1 > \epsilon_2$), ниже, чем на низкоэластичном сегменте: $P_1 < P_2$.

Это утверждение справедливо во всех случаях, при этом на рынках с большей эластичностью спроса будет установлена более низкая цена, и наоборот. Чтобы это доказать, предположим, что:

- продавец на основе прямых сигналов выделяет n групп (сегментов) покупателей ($n \geq 2$);

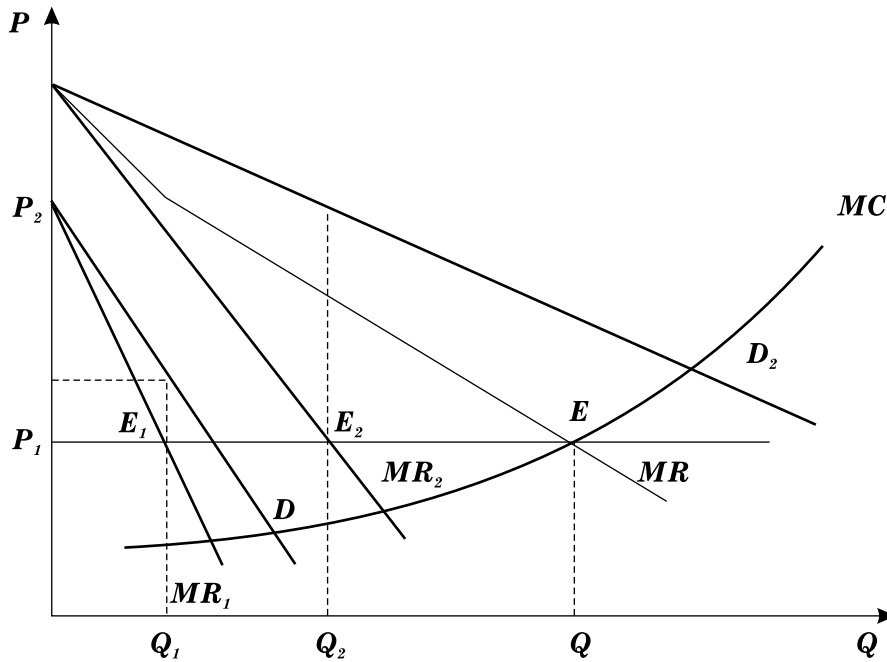


Рис. 2. Ценовая дискриминация III степени на сегментированном рынке

- кривые спроса на этих сегментах известны и имеют n различных коэффициентов эластичности ($\epsilon_1 \dots \epsilon_n$). Эластичность спроса по цене вычисляется по формуле (3):

$$\epsilon = \frac{Dp(p)}{dp} \cdot \frac{p}{D(p)} = \frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q}, \quad (3)$$

- дискриминацию внутри какой-либо группы осуществить невозможно;
- между группами не может возникать арбитраж.

Тогда на выделенных сегментах рынка (которые можно считать отдельными рынками) будут установлены цены ($p_1 \dots p_i \dots p_n$), где p_i — цена на рынке с номером i , а платежеспособный спрос на этих сегментах составит $q_1 = D(p_1), \dots, q_i = D(p_i), \dots, q_n = D(p_n)$. Совокупный спрос на продукцию фирмы представляет сумму спросов на всех сегментах:

$$Q = D(p) = \sum_{i=1}^n q_i = \sum_{i=1}^n D_i(p), \quad (4)$$

а прибыль

$$\Pi = TR - TC = \sum_{i=1}^n p_i D_i(p_i) - TC \left(\sum_{i=1}^n D_i(p_i) \right). \quad (5)$$

На каждом сегменте прибыль будет установлена в соответствии с условием максимизации прибыли первого порядка:

$$MR_i(q_i) = MC \left(\sum_{i=1}^n q_i \right). \quad (6)$$

Предельную выручку можно представить следующим образом:

$$\begin{aligned} MR = TR' &= (p \cdot q)' = p(q) + p'(q)q = \\ &= p(q) \cdot [1 + (dq/dp) \cdot (p/q)] = p(q) \cdot [1 + 1/\epsilon]. \end{aligned} \quad (7)$$

Приравнявая ее к предельным издержкам, получаем

$$p_i(q_i) \cdot [1 + 1/\epsilon_i] = MC(q). \quad (8)$$

Таким образом, на рыночном сегменте i ($i \in [1; n]$) цена будет устанавливаться в соответствии с условием:

$$p_i(q_i) = \frac{MC(q)}{1 + 1/\epsilon_i}. \quad (9)$$

Если взять два любых сегмента, то можно записать отношение цен на них через отношение эластичностей:

$$\frac{p_k(q_k)}{p_i(q_i)} = \frac{1 + 1/\epsilon_i}{1 + 1/\epsilon_k}. \quad (10)$$

Таким образом, наша теорема доказана. Из выражения (10) можно сделать еще один вывод — если эластичность спроса на обоих сегментах рынка одинакова, то и цены, устанавливаемые на них, также будут одинаковы, то есть ценовая дискри-

минация III степени потеряет экономическую целесообразность.

Теоретическое обоснование, данное классиками политэкономии (Пигу, Робинсон), преимуществ маркетинговой политики ценовой дискриминации третьей степени дало мощный импульс последующим исследованиям ее практического применения.

На сегодняшний день опубликовано много работ по сегментации рынка. На основании их анализа можно выделить следующие основные **квалификационные признаки для сегментации рынка и связанные с ним методики ее осуществления:**

- социально-демографические характеристики потребителей (социально-демографическая сегментация);

- выгоды, которые потенциальные потребители ищут в товаре (сегментация по выгодам);

- поведение при покупке (поведенческая сегментация).

- стиль жизни — активность, интересы и мнения (социально-культурная сегментация).

Каждый из этих методов имеет свои достоинства и недостатки.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ

Социально-демографическая сегментация — это косвенный метод сегментации, базирующийся на гипотезе, что различия социально-демографических профилей определяют различия в предпочтениях покупателей. Переменными этого вида сегментации являются место жительства, пол, возраст, доход, общественный класс и др.

В последние годы произошли существенные социально-демографические изменения (снизился уровень рождаемос-

ти, увеличилось число работающих женщин, участились поздние браки, возросло число разводов и неполных семей с одним родителем), которые оказывают прямое воздействие на стиль жизни и формы потребления. Они создают новые сегменты рынка и одновременно обуславливают изменения требований в существующих сегментах.

К этому методу обращаются наиболее часто по причине легкости измерения социально-демографических перемен-

ных, доступности необходимой информации. Вместе с тем прогнозная способность социально-демографической сегментации имеет тенденцию к снижению в связи с растущей стандартизацией стилей потребления для различных общественных классов.

Поэтому, чтобы иметь возможность объяснять и предсказывать поведение покупателей, социально-демографическая сегментация должна быть дополнена другими методами сегментации.

СЕГМЕНТАЦИЯ ПО ВЫГОДАМ

Сегментация по выгодам фокусируется на различиях в системе ценностей людей, так как два человека, идентичные по социальному статусу, могут иметь диаметрально противоположные системы ценностей.

Более того, один и тот же человек может приписывать различную ценность идентичным товарам в зависимости

от их марки. При сегментации по выгодам покупатели чаще всего отдают предпочтение одной из трех ценностей: **качеству, цене или символике.**

Например, потребители зубных паст желают получить:

- приятный вкус и внешний вид — *гурманы* (молодежь, которая широко пользуется мятными пастами);

- белизну зубов — *компа-*

нейские (молодые семейные пары, ведущие активный образ жизни, и курильщики,);

- предотвращение кариеса — *рациональные* (семьи с детьми);

- низкую цену — *независимые* (преимущественно холостяки, не находящие существенных различий между предлагаемыми марками).

Главная трудность применения сегментации по выгодам заключается в отборе атрибутов для анализа. Если аналитик просто спрашивает у потребителей, какие выгоды они ищут

Главная трудность применения сегментации по выгодам заключается в отборе атрибутов для анализа.

в товаре, у него мало шансов, поскольку они не склонны

к самоанализу в отношении потребления. К тому же сбор

первичной информации — дорогостоящая операция.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ

Поведенческая сегментация основана на использовании следующих критериев: статус пользователя, уровень пользования товаром, уровень лояльности потребителей, чувствительность к факторам маркетинга.

Статус покупателя предполагает разграничение покупателей на: впервые ставших ими, регулярных, нерегулярных покупателей и лиц, не использующих данную марку. Для всех этих категорий разрабатывается

своя стратегии коммуникации.

Зачастую 20 — 30 % клиентов обеспечивают 70 — 80 % продаж торговой марки, поэтому они заслуживают создания специальных условий. Кроме того, следует анализировать уровень покупок товара. Потребители, повторно приобретающие товар, могут быть разделены на безусловно лояльных, умеренно лояльных и нелояльных. Могут быть предприняты действия по продвижению товаров и по комму-

никации с целью поддержания лояльности путем создания благоприятных условий для эксклюзивности покупателя.

Определенные группы потребителей особенно чувствительны к таким маркетинговым переменным, как цена. Для того чтобы товар отвечал их ожиданиям, могут быть предприняты специальные меры, например, выпущены упрощенные модификации товара (хлеб «кирпичик», базовый пакет эфирных каналов и т.п.).

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ

Социально-культурная сегментация, как и сегментация по выгодам, исходит из идеи, что лица, сильно различающиеся в социально-демографических терминах, могут продемонстрировать весьма схожее поведение, и наоборот.

Задача заключается в создании «более человеческого» образа покупателей, который **не исчерпывается** только их социально-демографическим профилем, но несет также информацию об их системе ценностей, активности, интересах и мнениях. Сегментация по стилю жизни, называемая также психологической, пытается идти еще дальше, в область мотиваций и индивидуальности.

Система ценностей при социально-культурной сегментации:

- активность личности — ее характерное поведение, манера проводить время;

- интересы личности — ее предпочтения и то, что она считает для себя важным в окружающей среде;
- мнение личности — ее идеи, мнение о себе, окружающей среде, политике, экологии и т.д.;
- главные социально-демографические характеристики личности — фаза жизненного цикла семьи, доход, образование и т.п.

очень преуспели в осуществлении ценовой дискриминации (хотя авиаперевозчики предпочитают употреблять термин «управление доходностью»).

Описанная выше модель сегментирования рынка достаточно хорошо применима для решения проблемы, с которой сталкиваются авиакомпании: имеется два типа потребителей, характеризующихся совершенно различной готов-

Существует два вида специальных тарифов — непоощрительный и поощрительный.

В первой части статьи мы констатировали, что проведение ценовой дискриминации предусматривает недопущение арбитража, а потому наиболее просто применимой эта стратегия становится в сфере услуг, из-за сложности их перепродажи.

Возьмем, для примера, пассажирскую авиацию, в которой

ностью платить, — пассажиры, отправляющиеся в деловые поездки, и пассажиры, отправляющиеся в частные поездки.

Существует проблема дифференцирования как цен по указанным сегментам, так и количества билетов, продаваемых в сегменте, с целью

полной загрузки самолета и повышения прибыльности.

Пример 1. Согласно главы 4.3. Руководства по регулированию международного воздушного транспорта² все авиатарифы делятся на две категории — обычные и специальные, — в зависимости от предложения определенных льгот и расценок.

Обычным тарифом является исключительный тариф, установленный для обслуживания первого класса, который допускает максимальную гибкость в:

- бронировании билетов;
- продолжительности остановки, стоповеров (остановка в промежуточном пункте с правом дальнейшей перевозки пассажиров, сделавших остановку в этой стране);
- трансферах, комбинации

тарифов;

- перебронировании;
- изменении маршрута или аннулировании и т.д.

Специальным тарифом является любой, иной чем обычный, тариф. Существует два вида специальных тарифов — непоощрительный и поощрительный.

Непоощрительным специальным тарифом, или статусным тарифом является тариф со скидкой, доступность которого ограничена лицами, имеющими определенные личные признаки, например, студент, юноша, ребенок, супруг (супруга), семья, человек старшего возраста, инвалид, государственный чиновник, военнослужащий, моряк, избиратель, рабочий, беженец, эмигрант, агент бюро путешествий, служащий авиакомпании или паломник, некоторые из них

традиционно устанавливались государственными заказами.

Статусные тарифы предназначены только для узких групп населения, чтобы авиакомпании могли свести к минимуму количество пассажиров, которые заранее получают более низкие тарифы.

Специальным поощрительным тарифом является сниженный тариф, доступный любому лицу, которое может выполнить условия бронирования/оформления билетов, продолжительности остановки, аннулирования и т.д. Ограничения, применяемые к сниженным тарифам, действуют как «барьеры» для того, чтобы свести к минимуму размывание доходов от сниженных тарифов.

В таблице приведем типичные примеры специальных поощрительных тарифов.

| № п/п | Тип тарифа | Примечание |
|-------|--|--|
| 1. | Экскурсионный тариф | Является самым высоким и наиболее гибким специальным тарифом, но с некоторыми условиями поездки, такими, как ограничения на продолжительность пребывания и стоповеры |
| 2. | Специальный экскурсионный тариф (или тариф на приобретение билета перед вылетом, публичный экскурсионный тариф, тариф PEX) | Специальный тариф низшего уровня, но с более ограничительными условиями в отношении бронирования/оформления билетов, продолжительности остановки, стоповеров, перебронирования, изменения маршрута и аннулирования и т. д. |
| 3. | Экскурсионный тариф предварительного приобретения (APEX) | Специальный тариф с условием, что пассажир бронирует и оплачивает билет в течение установленного срока до начала поездки, в дополнение к аналогичным условиям, предусмотренным для тарифа PEX |
| 4. | Тариф для групповой поездки «инклюзив тур» (GIT) | Специальный тариф, используемый туристическими агентствами для групп с установленным минимальным количеством участников, включающих пассажиров, которые приобрели «инклюзив тур» |
| 5. | Тариф для индивидуальной поездки «инклюзив тур» (IT) | Специальный тариф, используемый туристическими агентствами для поездки отдельного пассажира, которая составляет часть «инклюзив тура» |

Авиакомпании широко применяют ценообразование, на основе варьирования низких тарифов по сезонам, направленное на выравнивание неустойчивости спроса в пиковые периоды и равно-

мерной загрузки авиапарка.

Также нормальные и специальные тарифы могут различаться по дням недели, на который приходится начало поездки. Помимо этого они широко используют систему управления

доходностью (**Yield Management System — YMS**), направленную на повышение прибыльности, через ограничение доступа пассажиров бизнес-класса, покупающих билеты по обычным тарифам, к местам

²Руководство по регулированию международного воздушного транспорта ИКАО (ICAO Manual on the Regulation of International Air Transport, Doc 9626).

для клиентов, направляющихся на отдых и покупающих билеты по сниженным ценам.

Внедрение системы YMS предусматривает разработку следующей ступенчатой системы тарифов:

1. Самые ранние сроки бронирования имеют самый низкий тариф и наибольший удельный вес в данный временной промежуток (день, неделя, декада) в общем количестве продаваемых билетов (рис. 3);

Авиакомпании широко применяют ценообразование, на основе варьирования низких тарифов по сезонам, направленное на выравнивание неустойчивости спроса в пиковые периоды и равномерной загрузки авиапарка.

2. При переходе на следующую ступень сроков бронирования квота специальных тарифов уменьшается, а размер тарифа увеличивается. В предельном случае (день вылета)

цена билета приближается к обычному тарифу;

3. Билеты свыше квоты специального тарифа продаются по общему тарифу в любой день.

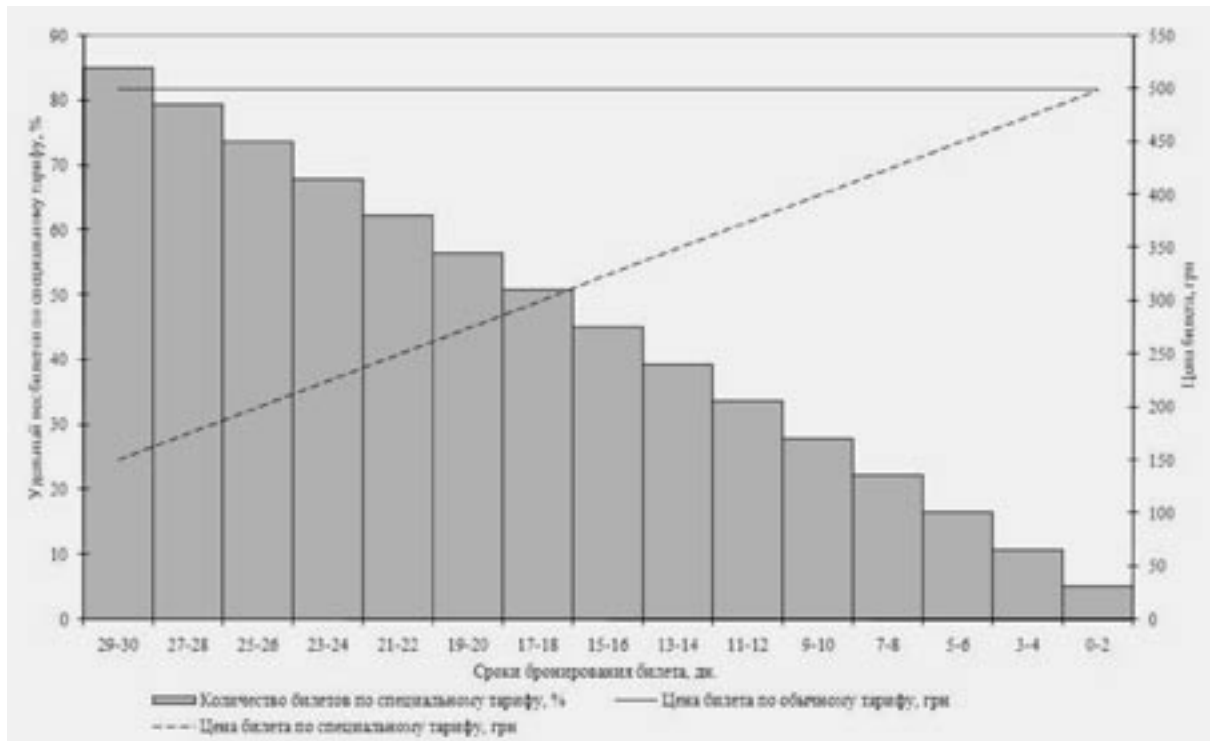


Рис. 3. Система управления доходностью

ПРИМЕРЫ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ ТРЕТЬЕЙ СТЕПЕНИ

Рассмотрим другие, более обобщенные, примеры ценовой дискриминации третьей степени.

Пример 2. Скидки определенным категориям потребителей. Классический пример осуществления ценовой дискриминации третьей степени: предоставление скидок сту-

дентам, пенсионерам и другим категориям потребителей с высокоэластичным спросом (потребители распределяются по группам на основе прямых сигналов).

Вот некоторые случаи назначения скидок разным категориям покупателей: проездные билеты на метро для сту-

дентов и школьников; льготные билеты (50 % от полной стоимости) на проезд в пригородных поездах для студентов, пенсионеров и некоторых других льготных категорий; более дешевые билеты в музей для студентов, более дорогие — для иностранцев, вход в некоторые ночные клубы для

женщин более дешевый, чем для мужчин.

Скидки, пожалуй, являются самым распространенным инструментом осуществления ценовой дискриминации третьей степени. В 2006 году Центр экономической конъюнктуры и Высшая школа экономики провели опрос ряда

журналы относительно неэластичен, британские издатели практиковали установление более высоких цен, чем для их коллег из Великобритании

Пример 4. Экспорт как метод ценовой дискриминации третьей степени. Производители, обладающие монопольной

Так как на внутреннем рынке производитель обладает монопольной

властью, то $(1/e_{внутр}) \neq 0$

$[+(1/e_{внутр}) < 0]$. Из этого следует, что $p_{внутр} > p_{внешн}$.

Таким образом, в условиях несовершенной конкуренции на внутреннем рынке экспортер будет устанавливать для внутренних покупателей, предъявляющих менее эластичный спрос, более высокую цену, чем для внешних покупателей, осуществляя ценовую дискриминацию.

Пример 5. Географическая ценовая дискриминация. Если покупатели находятся на различных расстояниях от производителя, то может оказаться, что транспортные расходы по доставке составляют значительную часть стоимости заказа. Это может привести к тому, что производитель будет осуществлять ценовую дискриминацию в пользу более удаленных потребителей.

Предположим, что транспортные расходы на единицу товара к потребителям, расположенным на расстоянии x от завода, составляют tx . Производитель может либо транспортировать заказ самостоятельно и назначить этому потребителю цену $p(x)$, либо, назначив единую заводскую цену FOB (free on board), равную $p(x) - tx$, предоставить потребителю самому осуществить доставку (или уплатить реальную стоимость доставки).

При втором варианте ценовой дискриминации не возникает. Но, как показывает практика, производитель очень часто поступает по первому варианту: включая транспортные затраты в цену. При этом он устанавливает единую цену

Скидки, пожалуй, являются самым распространенным инструментом осуществления ценовой дискриминации третьей степени.

промышленных и торговых предприятий с целью выяснить, насколько активно они используют возможности ценовой дискриминации с помощью скидок. По результатам опроса более четверти промышленных и более половины торговых предприятий предоставляют скидки разным категориям покупателей.

Пример 3. Ценовая дискриминация при установлении цен на академические журналы. В научных кругах обмен идеями и последними достижениями между учеными разных стран происходит в основном через академические журналы. Издатели таких журналов могут назначать различную стоимость подписки для отдельных ученых и для библиотек. Библиотечная подписка часто оказывается в несколько раз дороже, причем стоимость ее может зависеть также от интенсивности пользования библиотекой.

Некоторые издатели осуществляют дискриминацию третьей степени, сортируя клиентов по географическому признаку. Например, для ученых из США, спрос которых на британские академические

властью на внутреннем рынке и экспортирующую часть своей продукции (предполагается, что она конкурентоспособна на международном рынке), также могут применять ценовую дискриминацию третьей степени. В этом случае средством ее осуществления может служить назначение различных цен на внешнем и внутреннем рынках.

Чаще всего на внешнем рынке конкуренция довольно высока. Если предположить, что производитель-экспортер не может влиять на мировую цену (то есть на внешнем рынке ситуация близка к совершенной конкуренции), эластичность спроса по модулю стремится к бесконечности ($e_{внешн} \rightarrow \infty$). Соотношение цен для покупателей на внутреннем и на внешнем рынках определяется по формуле:

$$\frac{p_{внутр}}{p_{внешн}} = \frac{1+1/e_{внешн}}{1+1/e_{внутр}},$$

так как $(1/e_{внешн} \rightarrow 0)$, эту формулу можно записать в виде:

$$\frac{p_{внутр}}{p_{внешн}} = \frac{1}{1+1/e_{внутр}}.$$

доставки или для всех покупателей (система почтовых марок) или для покупателей, расположенных в пределах конкретной географической зоны (зонирование).

Таким образом, он осуществляет ценовую дискриминацию в пользу удаленных клиентов за счет ближних (фактически, он занижает реальную стоимость заказа для более дальних потребителей и завышает ее для близко расположенных потребителей).

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что ценовая дискриминация, при ее правильном использовании только повышает общественное благосостояние, делая доступным услуги для потребителей разного достатка.

Конечно, целесообразность той или иной формы ценовой дискриминации должна быть подкреплена экономическими расчетами. Проведение ценовой дискриминации позволяет сохранить на рынке потребителей с низкой покупательной способностью.

Таким образом, чтобы це-

В условиях несовершенной конкуренции на внутреннем рынке экспортер будет устанавливать для внутренних покупателей, предъявляющих менее эластичный спрос, более высокую цену, чем для внешних покупателей, осуществляя ценовую дискриминацию.

Подобная ценовая дискриминация является дополнительным способом привлечения отдаленных покупателей (которые

с большей вероятностью могут предпочесть обратиться к другим поставщикам) без предоставления скидок остальным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

новая дискриминация была эффективной, должны выполняться несколько условий.

Во-первых, рынок должен поддаваться сегментированию и сегменты должны отличаться друг от друга интенсивностью спроса.

Во-вторых, представители сегмента, в котором товар предлагается по низкой цене, не должны иметь возможности перепродать его представителям сегмента, где товар реализуется по более высокой цене.

В-третьих, доступ конкурентов с таким же товаром по низкой цене в высокий


платежеспособный сегмент должен быть закрыт.

В-четвертых, издержки по сегментированию и отслеживанию рынка не должны превышать суммы дополнительных поступлений от дискриминационного предложения.

В-пятых, конкретная форма ценовой дискриминации не должна противоречить действующему законодательству, чему будет посвящена следующая статья цикла. Также мы более подробно остановимся на модели управления доходностью и ее применении в разных сферах.

Не забудьте оформить подписку на следующий месяц!

телефоны отдела подписки Центра «Консульт» (057) 719-99-21, 719-57-08, 759-96-97



ВНИМАНИЮ ПОДПИСЧИКОВ!

С целью улучшения качества услуг бесплатных консультаций для Вас введена система регистрации «3 шага»

Для получения бесплатной консультации необходимо :

1-й шаг — позвонить по телефону

8- 057 - 733-40-64, 733-40-65

733-40-63 (только по юридическим вопросам)

2-й шаг — назвать организацию, контактный телефон;

3-й шаг — назвать «пароль».

ПЕРСОНАЛЬНАЯ БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Пароль меняется 1 раз в месяц!

Пароль на НОЯБРЬ 2010 г. — МАЖОРИЗАЦИЯ

(Срок действия с 1 по 30 ноября)



Центр «Консульт» пропонує цілий спектр різноманітної літератури з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, фінансової звітності, економічного аналізу та ціноутворення, господарського та громадянського права і ще багато іншого.

Довідки за тел. (057) 719-99-21, 719-15-82



СТАНЕ У НАГОДІ

навіть досвідченому бухгалтеру



Л.Волинець
«За что отвечает бухгалтер?»
160 стор.
ціна 35 грн

В книзі надано відповіді на питання:

- ✓ в якому випадку бухгалтера можна притягти до адміністративної, а коли до кримінальної відповідальності?
- ✓ в якому випадку бухгалтер не несе відповідальності за свої помилки?
- ✓ коли відповідальність несуть не тільки головний бухгалтер, а й інші співробітники бухгалтерії?
- ✓ якими документами бухгалтер може захистити себе?
- ✓ та багато іншої корисної інформації.

Замовляйте корисну книжку заме зараз!

сплатіть визначену вами суму у будь-якому банку на рахунок ТОВ Центр «Консульт»
Р/р 26003036186701 у АКІБ «Укрсиббанк»
м. Харькова, МФО 351005, код ЄДРПОУ 14095004

повідомте свою адресу та замовлення за телефоном (057) 759-96-26,
факсом 759-97-33, 719-99-21
або за адресою: 61001, м. Харків, а/с 2316
або електронною поштою
на адресу sales@consult.kharkov.ua

Ваш персональний радник

тижневик

“Експрес-Аналіз”

законодавчих та нормативних актів

**податкова реформа -
як вона є**

коментарі фахівців
до Податкового Кодексу

**рішення податкових,
юридичних
та фінансових питань**

а також питань економіки,
ціноутворення, бюджетування
та управлінського обліку

практичні поради

з договірної роботи на підприємстві

судова практика

з господарських питань
та спорів

підприємництво

держрегулювання та дозвільна
система

**аналіз податкового
та господарського
законодавства**

**безкоштовні телефонні
консультації**

професіоналів-практиків
з питань податків і права

передплатний індекс
у каталозі ДП “Преса”

40783 (рос. мовою)

сайт: www.consult.kharkov.ua
пошта: podpiska@consult.kharkov.ua

телефон: (057)
719 99 21, 759 17 55,
759 97 33, 759 96 97