

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

Тетяна КОСОВА

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ  
ОС « МАГІСТР »**

**Тема: «Механізми управління діловою активністю і фінансовою  
результативністю ломбарду»**

**Виконав: Андрій КУШНІР**

**Керівник: д.е.н., доцент Олена ЛЕМІШКО**

**Консультанти з окремих розділів пояснювальної записки:**

**перший розділ - д.е.н., доцент Олена ЛЕМІШКО**

**другий розділ - д.е.н., доцент Олена ЛЕМІШКО**

**третій розділ - д.е.н., доцент Олена ЛЕМІШКО**

**Нормоконтролер: старший викладач Наталія ЗАДЕРАКА**

Київ 2022

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Освітньо-професійна програма «Фінанси і кредит»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
завідувач кафедри

Тетяна КОСОВА

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

## ЗАВДАННЯ

### на виконання кваліфікаційної роботи

здобувача вищої освіти КУШНІРУ Андрію Сергійовичу

1. Тема кваліфікаційної роботи «Механізми управління діловою активністю і фінансовою результативністю ломбарду» затверджена наказом ректора від 07.09.2022 № 1251/ст.

2. Термін виконання роботи: з 05.09.2022 р. до 31.11. 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: нормативно-правова база, дані Державної служби статистики, фінансова, податкова, статистична звітність Повного товариства «Ломбард Парус ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія»

4. Зміст пояснювальної записки:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ І ФІНАНСОВОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ЛОМБАРДУ

1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства

1.2. Правове регулювання формування фінансових результатів підприємства

1.3. Концептуальні засади управління діловою активністю та фінансовими результатами ломбарду в сучасних умовах

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЗВОРОТНОСТІ (на прикладі Повного товариства «Ломбард Парус ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія»)

2.1. Фінансово-економічний паспорт Повного товариства «Ломбард Парус ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія»

2.2. Аналіз ділової активності ломбарду

2.3. Оцінка фінансової результативності ломбарду

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ЛОМБАРДУ ТА ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

3.1. Розвиток правового статусу ломбарду як небанківської фінансової установи

3.2. Удосконалення методів оцінки заставного майна ломбарду

3.3. Скорингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника ломбарду

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу:

ЛИСТ 1. Економічна сутність ділової активності підприємства;

ЛИСТ 2. Правове регулювання формування фінансових результатів підприємства; ЛИСТ 3. Концептуальні засади управління діловою активністю та фінансовими результатами ломбарду в сучасних умовах; ЛИСТ 4.

Фінансово-економічний паспорт Повного товариства «Ломбард Парус ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія» . ЛИСТ 5. Аналіз ділової активності ломбарду. ЛИСТ 6. Оцінка фінансової результативності ломбарду.

ЛИСТ 7. Розвиток правового статусу ломбарду як небанківської фінансової установи. ЛИСТ 8. Удосконалення методів оцінки заставного майна ломбарду.

ЛИСТ 9. Скорингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника ломбарду

Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	Написання першого розділу кваліфікаційної роботи та надання його керівнику	05.09.2022 – 25.09.2022	Виконано
2	Написання та оформлення матеріалів другого розділу кваліфікаційної роботи і надання його керівнику	26.09.2022 – 17.10.2022	Виконано
3	Написання та оформлення матеріалів третього розділу кваліфікаційної роботи і надання його керівнику	18.10.2022 – 02.11.2022	Виконано
4	1. Узгодження кваліфікаційної роботи з науковим керівником. 2. Проходження нормоконтролю та перевірку на академічну доброчесність. 3. Отримання рецензії та відгуку на кваліфікаційну магістерську роботу. 4. Підготовка виступу.	03.11.2022 – 10.11.2022	Виконано
5	1. Переpletення кваліфікаційної роботи. 2. Подання кваліфікаційної роботи та супровідних документів секретарю ДЕК	11.11.2022 – 14.11.2022	Виконано

7. Консультанти з окремих розділів

РОЗДІЛ	<u>КОНСУЛЬТАНТ</u> (посада, прізвище, ім'я, по батькові)	ПІДПИС, ДАТА	
		ЗАВДАННЯ ВИДАВ	ЗАВДАННЯ ПРИЙНЯВ
РОЗДІЛ 1	д.е.н., професор Олена ЛЕМІШКО		
РОЗДІЛ 2	д.е.н., професор Олена ЛЕМІШКО		
РОЗДІЛ 3	д.е.н., професор Олена ЛЕМІШКО		

8. Дата видачі завдання: «02» вересня 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Олена ЛЕМІШКО  
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Андрій КУШНІР  
(підпис здобувача)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до випускної роботи «Механізми управління діловою активністю і фінансовою результативністю ломбарду»: 140 стор., яких 18 рис., 22 табл., 52 літературних джерел.

Мета роботи: дослідження особливостей розвитку ломбардної діяльності в Україні на сучасному етапі, показати їхню роль у розвитку економіки, а також перспективи розвитку ринку ломбардів.

Об'єктом дослідження є процес управління ділової активності і фінансовою результативністю ломбарду на ринку фінансових послуг.

Предметом дослідження - сукупність кредитних відносин у ломбарді як учаснику ринку споживчого кредитування ПТ «Ломбард Парус».

Методи дослідження: аналіз оцінки заставного майна ломбарду; методи оцінки кредитоспроможності позичальника; скорингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника ломбарду; аналіз платоспроможності клієнта; методи бухгалтерського обліку; статистичні методи; метод системного аналізу; метод порівняння; метод побудови систем аналітичних таблиць; метод побудови систем аналітичних показників; метод експертних оцінок; метод сценаріїв; психологічні та морфологічні методи.

Результати кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час формуванні стратегії розвитку ломбардної діяльності для збільшення продажу фінансових послуг ломбардів та удосконалення професійної діяльності ломбардів у системі фінансових послуг України.

ЛОМБАРДИ, РИНОК ПОСЛУГ ЛОМБАРДІВ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ, РОЗВИТОК ЛОМБАРДІВ, АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПТ "ЛОМБАРД ПАРУС".

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- АПУ – Аудиторська палата України
- БКІ – Бюро кредитних історій
- ВНЗ – Вищий навчальний заклад
- ЄБС – Єдина біометрична система
- ЄПР – Єдиний план рахунків
- ЄСІА – Єдина система ідентифікації та автентифікації
- МСБО – Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку
- МСФЗ – Міжнародні стандарти фінансової звітності
- МФО – Між філіальні обороти
- НБУ – Національний банк України
- НП(С)БО – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку
- ПВК – Повна вартість кредиту
- ПДВ – Податок на додану вартість
- ПКО – Прибутковий касовий ордер
- ПТ – Повне товариство
- РКО – Розрахунково-касове обслуговування
- СРО – Саморегульована організація
- ТМЦ – Товарно-матеріальні цінності
- УБКІ – Українське бюро кредитних історій
- ЧА – Чисті активи

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>8</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ І ФІНАНСОВОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ЛОМБАРДУ.....</b>	<b>11</b>
1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства.....	11
1.2. Правове регулювання формування фінансових результатів підприємства.....	17
1.3. Концептуальні засади управління діловою активністю та фінансовими результатами ломбарду в сучасних умовах .....	23
<b>Висновки до розділу 1.....</b>	<b>28</b>
<b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЗВОРОТНОСТІ.....</b>	<b>30</b>
2.1. Фінансово-економічний паспорт Повного товариства «Ломбард Парус ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія».....	30
2.2. Аналіз ділової активності ломбарду.....	41
2.3. Оцінка фінансової результативності ломбарду.....	49
<b>Висновки до розділу 2.....</b>	<b>67</b>
<b>РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ЛОМБАРДУ ТА ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ.....</b>	<b>70</b>
3.1. Розвиток правового статусу ломбарду як небанківської фінансової установи.....	70
3.2. Удосконалення методів оцінки заставного майна ломбарду.....	81
3.3. Скорингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника ломбарду.....	90
<b>Висновки до розділу 3.....</b>	<b>102</b>
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>105</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>120</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>125</b>

## ВСТУП

*Актуальність проблеми.* В українській економіці в кризовий та посткризовий періоди можна охарактеризувати зниженням рівня розвитку ринку роздрібних кредитних послуг. У ситуації, що склалася, особливо зростає роль ломбардів як кредиторів населення, покликаних підтримувати і підвищувати його платоспроможність, активізувати сукупний попит в економіці і служити додатковим імпульсом економічного зростання, а також добробуту економіки в цілому. Створення широкої мережі ломбардів та його інфраструктури є невід'ємною частиною розвитку кредитних відносин із населенням країни. У цьому специфічному сегменті кредитних відносин закладено нереалізований потенціал взаємодії з населенням та створено розвинений кредитний інструментарій, затребуваний сучасним ринком позичкового капіталу.

На сьогодні, сучасний етап реалізації та формування ринку ломбардних послуг в Україні вважається інформаційна база щодо сукупності економічних, організаційних та правових відносин. Таким чином, проведення досліджень у галузі розвитку послуг ломбардів, розробка основ формування та розвитку ринку послуг ломбардів в умовах рецесії та кризи є актуальною науковою проблемою, що має велике значення.

Вагомий внесок у визначення організаційних і методичних аспектів обліку, аналізу та аудиту основних засобів зробили провідні вітчизняні науковці, як: Абакуменко О.В., Арутюнян С.С., Булій Н.О., Внукова Н.М. Гаврилова Н.В., Голик М.М., Леваєва Л.Ю. та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, надалі залишаються дискусійними ділова активність ломбарду і фінансовими результатами, що потребують вдосконалення. Практична вагомість механізмів аналізу ділової активності і аналізу фінансової результативності ломбарду полягає в недостатньому рівню її дослідження та дискусій багатьох теоретичних положень потребує їх подальшого удосконалення.



**Мета кваліфікаційної роботи** – є дослідження і розробка для компанії ПТ «Ломбард Парус» ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія» нових шляхів щодо її забезпечення конкурентоспроможності ломбарду на основі інвестиційної діяльності компанії, Обґрунтовано основні фактори впливу на інвестиційну стратегію та розроблено модель розробки та реалізації інвестиційної стратегії підприємства, виділення критерій оцінки ефективності розробленої інвестиційної стратегії підприємства, ведення бізнесу питання формування перспективних напрямків інвестиційної діяльності підприємств і, зокрема, формування інвестиційної стратегії,

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

- дослідження сутність конкурентоспроможності компанії на ринковій економіці та її основні складові та порівняння зі світовими конкурентами компанії;
- окреслити конкурентних підприємств та вирішення проблем та створення нових шляхів для компанії ПТ «Ломбард Парус» аналізуючи конкурентів;
- розглянути загальну характеристику діяльності компанії ПТ «Ломбард Парус»;
- проаналізувати фінансову діяльність підприємства;
- визначити напрями удосконалення управління економічною діяльністю підприємства ПТ «Ломбард Парус» та надати їм економічне обґрунтування;

**Об'єкт дослідження** – є система управління фінансової діяльності ломбарду та забезпечення його конкурентоспроможності і його інвестиційної стратегії, процесна роль стратегічного управління інвестиціями у сталому розвитку підприємства та важливість формування його відкритої інвестиційної стратегії, враховуючи сформовані кризові умови ведення бізнесу.

**Предмет дослідження** – створення механізмів управління діловою активністю і фінансовою результативністю ломбарду для підтримки компанії

ПТ «Ломбард Парус» ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія» в ломбардному сегменті.

**Методи дослідження.** Для вирішення завдань звіту було використані наступні наукові методи: фінансовий аналіз та узагальнення у процесі дослідження фінансової звітності компанії та оцінка її структури та якості оцінюванні якості та ефективності її роботи, класифікації при дослідженні особливостей ломбардної компанії ПТ «Ломбард Парус» ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія».

**Інформаційною базою дослідження** є вітчизняних і зарубіжних вчених в області інвестування, фінансів, матеріали науково-практичних робіт, методичні розробки, розмір ринку ломбардних послуг, звіт аналізу часткою і тенденцій по продуктам по кінцевому використанню продукту і прогнозами за сегментами, періодична література.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати кваліфікаційної роботи полягають в розробці шляхів удосконалення здійснення ломбардної діяльності, поглиблення теоретичних та практичних аспектів в компанії ПТ «Ломбард Парус» ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія». Отриманні результати, висновки та рекомендації даної роботи можуть бути використаними та удосконалити у конкретній реалізації компанії ПТ «Ломбард Парус» ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія» на ринку ломбардних послуг, вчасності реалізації системи управління діяльності компанії у контексті забезпечення його конкурентоспроможності на ринку ломбардних послуг.

**Структура, зміст та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст кваліфікаційної роботи розміщено на 108 сторінках друкованого тексту, у тому числі 22 таблиць, 18 рисунків та 12 додатків на 20 сторінках. Список використаних літературних джерел налічує 52 найменувань, який подано на 5 сторінках.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ І ФІНАНСОВОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ЛОМБАРДУ

### 1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства

Ділова активність організацій являє собою комплексну та динамічну характеристику діяльності підприємців та ефективність використання різних видів ресурсів. Рівні ділової активності певної організації або підприємства відображають основні етапи її життєдіяльності (зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія) і також показують ступінь адаптації до ринкових умов, що змінюються, якості управління.

Ділову активність можна охарактеризувати як мотивований процес управління господарської діяльності організацій, який спрямований на забезпечення її високої динаміки, збільшення та якості трудової зайнятості, плідне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності. Ділова активність, показник, що виражає ефективність використання фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів і характеризує якість управління організації, можливості зростання економіки та добробуту, достатність капіталу організації [4].

Ділова активність позначає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. Це поняття розуміється як поточна виробнича та комерційна діяльність підприємства чи організації. Ділова активність організації може виявлятися в динаміці її розвитку, досягненні нею поставлених цілей та виконання певних завдань, що відображають різні показники: натуральні та вартісні, ефективне використання потенціалу економіки, розширення ринків збуту продукції свого підприємства чи організація у наданні послуг. Основний вплив на ділову активність суб'єктів господарювання надають економічні чинники, під

впливом яких може сформуватися або сприятливий «підприємницький клімат», який допомагає стимулювати умови для активної поведінки суб'єкта, або передумови згортання та згасання ділової активності підприємства. Дуже велике значення мають чинники внутрішнього характеру, які підконтрольні керівництву організацій: вдосконалення договірної роботи, поліпшення освіти у сфері менеджменту, бізнесу та планування, розширення можливостей отримання у сфері маркетингу [4].

Основне значення аналізу ділової активності полягає у формуванні економічно обґрунтованої оцінки ефективності та інтенсивності використання ресурсів організації та у виявленні резервів їх підвищення.

Об'єкти аналізу:

- аналіз динаміки основних показників діяльності підприємства у порівнянні з галузевими показниками рівня ділової активності;
- аналіз бізнес – середовища підприємства з метою виявлення основних факторів впливу на зміну рівнів ділової активності суб'єкта господарювання за досліджуваний період;
- оцінка резервів підвищення ділової активності та розробка оптимальних заходів їх використання;
- аналіз технічних та технологічних особливостей процесу виробництва з метою виявлення резервів прискорення оборотності;
- аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;
- оцінка оборотності оборотних коштів;
- аналіз темпів зростання основних результативних показників, з'ясування причин їхнього відхилення від ідеальної моделі впливом, що існують між ними;
- оцінка ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів;
- розрахунок та аналіз прогнозних фінансових показників діяльності підприємства, а також розробка рекомендацій щодо усунення факторів, що несприятливо впливають на показники ділової активності.

Слід вивчити ділову активність у трьох ракурсах: фінансовому, виробничому та комерційному. Виробнича активність характеризує виробничу діяльність підприємства міста і визначається продуктивністю праці робочих. Техніко-економічна активність характеризує функції управління процесом виробництва, його підготовку та забезпечення. Фінансово-комерційна активність розглядає функції управління реалізації продукції та забезпечення підприємства чи організації ресурсами фінансування [3].

Основна функція будь-якої системи різних показників полягає у перетворенні різних рахункових алгоритмів вихідної обліково-звітної та нормативно-планової інформації в систему індикаторів, які будуть зрозумілі та відомі великій аудиторії користувачів.

При цьому коефіцієнти, рівняння, нерівності, моделі залежності, матриці та інші аналітичні інструментарії цієї системи повинні часто і широко використовуватися в обґрунтуванні різноманітних управлінських рішень.

Основою відомих методів аналізу ділової активності організації буде оцінка оборотності активів та зобов'язань компанії. Зрештою вдається проаналізувати швидкість їхнього обігу в кругообіг капіталу. Що показник швидкості, то більшу ділову активність демонструє підприємство. Комбінуючи період оборотності різних видів оборотних активів та короткострокових зобов'язань, можна розрахувати тривалість циклів, операційного та фінансового, скорочення яких свідчить про підвищення ділової активності даного підприємства [5].

Поняття «ділова активність» розглядається залежно від процесів реформування економіки та формування ринкових відносин, це обумовлено необхідністю оцінки системи об'єктивних показників, що характеризують як стан економіки в цілому, так і окремих видів економіки. Деякі прийняті рішення є основними, такі як вкладення фінансів, у нове обладнання, позику великих сум або запровадження нового виду продукції чи послуг ринку. Частина інших рішень є частиною процесу управління усіма учасниками підприємства.

Спільним всім рішення є базовий принцип «економічного компромісу», за яким перед кожним рішенням управлінський апарат має зважувати одержувані вигоди і фактичні витрати.

У нормальних щоденних рішеннях компроміс може бути очевидним, але в складних питаннях часто потрібний повний аналіз, щоб визначити, чи безпосередньо чи опосередковано витрачені ресурси будуть покриті з прибутком.

Іноді сукупний ефект цих компромісів і рішень можна оцінити з допомогою спеціального аналізу.

Адміністрація приймає рішення щодо використання різних ресурсів для отримання очікуваної економічної вигоди:

- Інвестування ресурсів;
- Основна діяльність бізнесу через використання цих ресурсів;
- Раціональне поєднання джерела фінансування, що забезпечує створення фондів під ці ресурси.

На сьогоднішній день світ бізнесу дуже різноманітний підприємства зайняті у таких сферах, як виробництво, торгівля, фінанси та безліч послуг та дуже відрізняються рівнем своєї ділової активності. Ділова активність за умов ринку є визначальним чинником ефективності діяльності підприємства [10].

Тому ділова активність є комплексною, а також динамічною характеристикою підприємницької діяльності та ефективності використання ресурсів. Рівні ділової активності конкретної організації відображають етапи її життєдіяльності (зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія) і показують ступінь адаптації до ринкових умов, що швидко змінюються, якість управління.

Ділову активність можна охарактеризувати як мотивований макрорівнем та мікрорівнем управління процес сталої господарської діяльності організацій, спрямований на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та ефективного використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності. Ділова активність виражає

ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів з усіх бізнес-ліній діяльності та характеризує якість управління, можливості економічного зростання та достатність капіталу організації [8].

Основний вплив на ділову активність суб'єктів господарювання надають певні чинники, під впливом яких може формуватися або сприятливі умови для господарської діяльності підприємства, що стимулюють умови для активної поведінки суб'єкта господарювання, або навпаки - передумови згорання і згасання ділової активності.

Високий рівень ділової активності організації дозволяє реалізовувати їй свої стратегічні інтереси з досягнення певних результатів діяльності. Ділова активність має тісний зв'язок з іншими найважливішими характеристиками організації. Так, ділова активність впливає інвестиційну привабливість організації, так і її фінансову стійкість, платоспроможність, кредитоспроможність. Результатом підвищення ділової активності є, як правило, зміцнення фінансової стійкості організації [9].

Ділова активність виражає ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів з усіх бізнес-ліній діяльності та характеризує якість управління, можливості економічного зростання та достатність капіталу організації.

Вплив на ділову активність суб'єктів господарювання надають макроекономічні чинники, під впливом яких може формуватися або сприятливий "підприємницький клімат", що стимулює умови для активної поведінки суб'єкта господарювання, або навпаки передумови згорання і згасання ділової активності.

Досить високу значимість мають і чинники внутрішнього характеру, у принципі підконтрольні керівництву організацій: вдосконалення договірної роботи; покращення освіти в галузі менеджменту, бізнесу та планування; розширення можливостей отримання інформації у галузі маркетингу.

Значення аналізу ділової активності полягає у формуванні економічно обґрунтованої оцінки ефективності та інтенсивності використання ресурсів

організації та у виявленні резервів їх підвищення. Аналіз ділової активності дозволяє охарактеризувати результати та ефективність поточної основної виробничої діяльності [14] Для оцінки ефективності та інтенсивності використання ресурсів організації використовується ціла група критеріїв (рис. 1.1). Умовно їх можна поділити на дві групи:

- якісні критерії;
- кількісні критерії.



Рис. 1.1. Критерії оцінки ділової активності

*Джерело: [2]*

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності даного підприємства та споріднених у сфері докладання капіталу підприємств. Такими якісними (або неформалізованими) критеріями є [16]:

- широта ринків збуту;
- наявність продукції, що постачається на експорт;



- репутація підприємства, що виражається, зокрема, популярністю клієнтів, які користуються послугами підприємства.

Кількісна оцінка ділової активності дається за напрямками:

- ступінь виконання плану (встановленого самостійно або вищою організацією) за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх зростання;

- рівень ефективності використання ресурсів підприємства;

- дослідження динаміки та співвідношення темпів зростання абсолютних показників: основних оціночних показників діяльності організації (виручка та прибуток) та середня величина активів;

- розширення можливостей отримання інформації у галузі маркетингу;

- ділова активність показник зростання

- вивчення значень та динаміки відносних показників, що характеризують рівень ефективності використання авансованих та спожитих ресурсів організації.

## **1.2. Правове регулювання формування фінансових результатів підприємства**

Фінансовий результат – це кінцевий економічний результат господарської діяльності підприємства, який виражається у формі прибутку або збитку. Прибуток є результатом ефективної роботи чи зовнішніх об'єктивних і суб'єктивних чинників, а збиток результатом неефективної роботи чи зовнішніх негативних чинників. Різниця між доходами та витратами визначає фінансовий результат діяльності організації прибуток або збиток. Прибуток є критерієм та показником ефективності діяльності підприємства. Сам факт прибутковості свідчить про ефективну діяльність підприємства.

Прибуток – основне джерело приросту власного капіталу. В умовах ринкових відносин власники та керівники, орієнтуючись на розмір прибутку,

що залишається у розпорядженні підприємства. У бухгалтерському обліку всі доходи прийнято ділити на дві основні групи, перша з яких - це доходи від звичайних видів діяльності (виторг від продажу продукції, товарів, виконання робіт, надання послуг); друга група – інші доходи.

Кінцевий фінансовий результат складається з наступних показників:

- Фінансового результату від звичайних видів діяльності;
- Фінансового результату від інших видів діяльності;
- Нарахованого умовного податку на прибуток, а також сум належних податкових санкцій.

належних податкових санкцій.

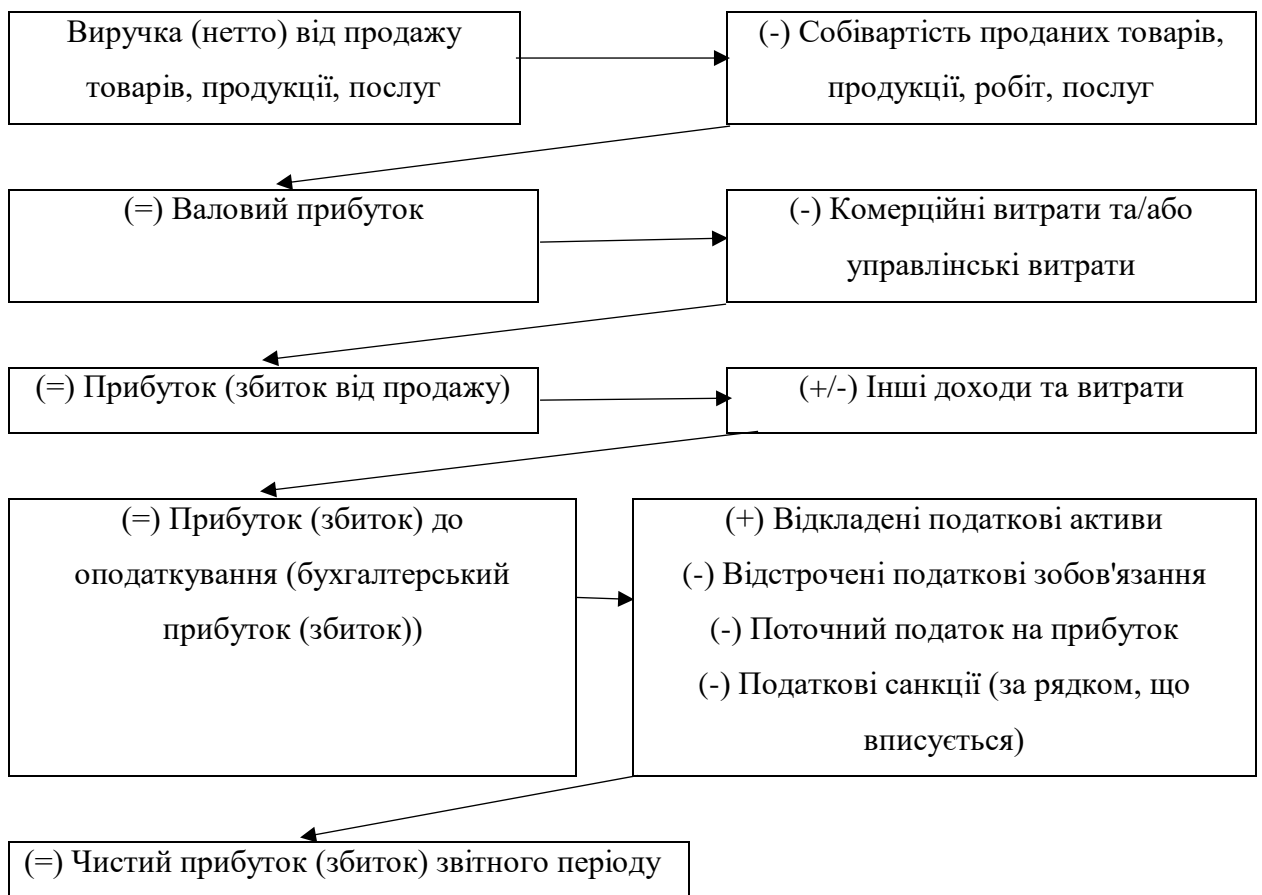


Рис. 1.2. Порядок формування фінансового результату

Джерело: [21]

Порядок формування фінансового результату відповідно до чинного законодавства можна подати так:

- Виручка (за вирахуванням відшкодованих податків) за вирахуванням собівартості проданих товарів є валовий прибуток;
- Далі з показника валового прибутку віднімаються витрати на продаж та управлінські (адміністративні) витрати, тим самим формується прибуток (збиток) від продажів, який є фінансовим результатом за звичайними видами діяльності;
- Після коригування прибутку (збитку) від продажу на фінансові результати від іншої діяльності організація отримує прибуток до оподаткування;
- Після перерахованих розрахунків прибуток до оподаткування коригується на суми поточного та відстроченого податку на прибуток, а також суми штрафних санкцій та пені, що підлягають сплаті до бюджету;
- У такий спосіб формується кінцевий фінансовий результат діяльності організації - чистий прибуток (непокритий збиток).

Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку фінансових результатів представлено системою, що визначається з затвердженого документа.

До документів першого рівня належать Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», укази Президента, а також Постанови Уряду нашої країни з питань бухгалтерського обліку.

Документами наступного рівня є положення щодо бухгалтерського обліку, які встановлюються наказами Мінфіну України.

Третім рівнем є інструкції, вказівки та рекомендації, що розробляються Міністерством фінансів України, а також іншими органами виконавчої влади.

І на завершальний, четвертий рівень включаються робочі документи кожної організації.

Нормативно-правове регулювання обліку фінансових результатів узагальнено та представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Нормативно-правове регулювання обліку фінансових результатів організації**

Нормативний акт	Сфера регулювання
Перший рівень	
Цивільний кодекс України	Встановлюють єдині правові засади взаємодії з контрагентами
Податковий кодекс України	Встановлює правила розрахунку, нарахування та сплати податків, у тому числі податку на прибуток організацій
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ХІV від 16.07.1999 (ред. Від 10.08.2022)	Встановлює єдині методологічні та правові основи ведення бухгалтерського обліку в Україні
Другий рівень	
Положення з бухгалтерського обліку «Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку а Україні» (НП(С)БО) затверджено Наказами Мінфіну України №106н від 07.02.2013 (ред. від 10.08.2021)	Встановлює основи формування та розкриття облікової політики підприємства, у тому числі щодо фінансових результатів
Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності» ПСБУ затверджено Наказом Мінфіну України від 27.06.2013 № 627 (ред. Від 10.08.2021)	Встановлює єдині вимоги до змісту, порядку формування та подання фінансової звітності організацій
Положення з бухгалтерського обліку «Доходи організації» П(С)БУ затверджено наказом Мінфіну України від 29.11.1999 № 40 (ред. від 10.08.2022)	Встановлює принципи, правила, способи ведення бухгалтерського обліку та формування доходів організації
План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій Наказом Мінфіну України від 09.12.2011	Визначає порядок реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку фінансових результатів організації
Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (у редакції від 10.08.2021)	Визначає склад показників та порядок їх подання у формі 2 «Звіт про фінансові результати»

## Закінчення табл. 1.1

Нормативний акт	Сфера регулювання
Третій рівень	
Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (у редакції від 10.08.2021)	Визначає склад показників та порядок їх подання у формі 2 «Звіт про фінансові результати»
Четвертий рівень	
Робочий план рахунків	Закріплює порядок відображення господарських операцій на рахунках синтетичної обліку в організації
Облікова політика	За допомогою облікової політики здійснюється вибір форм та методів ведення обліку та звітності виходячи зі специфіки діяльності організації, рівня автоматизації обліку
Графік документообігу	Відображає систему документообігу, що склалася в організації. Графік включає перелік робіт зі створення, перевірки та обробки кожного з первинних документів.

*Джерело: [48]*

Перелік представлених нормативних документів перестав бути вичерпним, у процесі організації бухгалтерського обліку фінансових результатів фахівці зіштовхуються з різними аспектами, регулювання яких складає основі інших нормативно-правових актів. В економічній літературі розглядають класифікацію прибутку за різними ознаками (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Класифікація фінансових результатів

Ознака класифікації	Види фінансових результатів
1 Залежно від видів господарської діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Прибуток від основної (операційної) діяльності, що включає прибуток від реалізації продукції та інші доходи та витрати;</li> <li>- Прибуток від інвестиційної діяльності;</li> <li>- Прибуток від фінансової діяльності.</li> </ul>

## Закінчення табл. 1.2

2 Залежно від складу елементів, що включаються	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Маржинальний (валовий) прибуток, який розраховується як різницю між виручкою (нетто) і прямими виробничими витратами по реалізованій продукції;</li> <li>- Прибуток від реалізації продукції, яка розраховується як різницю між маржинальним прибутком та постійними витратами підприємства;</li> <li>- Брутто-прибуток, що є фінансовим результатом звітного періоду до виплати відсотків і податків;</li> <li>- прибуток до оподаткування є фінансовим результатом після виплати відсотків кредиторам, але до сплати прибуток;</li> <li>- Чистий прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, економічних санкцій та інших обов'язкових відрахувань.</li> </ul>
3 За характером оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Оподатковуваний прибуток;</li> <li>- Пільгований прибуток, який відповідно до податкового законодавства не оподатковується.</li> </ul>
4 Залежно від ступеня обліку фактору інфляції	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Номінальний прибуток;</li> <li>- Реальний прибуток, тобто скоригований на індекс інфляції звітного періоду.</li> </ul>
5 За економічним змістом	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерський прибуток, що визначається як різницю між доходами та явними витратами звітного періоду, відображеними в системі рахунків бухгалтерського обліку;</li> <li>- Економічний прибуток, при розрахунку якого враховують не тільки явні витрати, а й неявні, що не знаходять відображення у бухгалтерському обліку. Прикладом таких витрат можуть бути витрати на утримання основних фондів, що належать власнику підприємства.</li> </ul>
6 За характером використання чистого прибутку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Капіталізований (нерозподілений) чистий прибуток, який спрямовується на фінансування приросту активів організації;</li> <li>- Споживаний прибуток, що витрачається на виплату дивідендів учасникам товариства.</li> </ul>

*Джерело: [38]*

### **1.3. Концептуальні засади управління діловою активністю та фінансовими результатами ломбарду в сучасних умовах**

В даний час в кредитній системі України стали закриватися ломбарди в геометричній прогресії. Хоча бізнес не з легких, але він притягує дедалі більше учасників. Основні причини їх минулого бурхливого зростання кількості ломбардів загалом країною це висока рентабельність цього виду бізнесу; повна відсутність ризиків не повернення виданого кредиту. Ломбард – юридична комерційна організація, яка надає короткострокові позики під майно фізичних осіб. Наприклад заставу, позичальник може залишити в ломбарді особисті речі [49]. На сьогоднішній день досить позитивною для фізичних осіб альтернативою кредитування є кредит в ломбардах. Такі установи стають дедалі популярнішими серед населення.

Ломбардний кредит – це кредит під заставу чогось цінного. Найчастіше закладена річ залишається у власності у кредитора доти, доки не буде повністю повернений борг разом із нарахованими відсотками за надану послугу. Період такого кредитування зазвичай не тривалий до 1 року, це може бути [28]:

- Цінні папери, що депоновані у банку;
- Дорогоцінні метали, різні товари;
- Автомобілі;
- Антикваріат;
- Дорогий одяг (наприклад, хутро);
- Посуд;
- Меблі;
- Побутова техніка в робочому та хорошому стані.

На сьогоднішній день люди мають можливість здавати в ломбард практично будь-який предмет або річ, що має матеріальну цінність. Під виняток потрапляють лише ломбарди, відкриті з урахуванням якоїсь торгової точки. Відповідно і приймають вони лише те, що зможуть у разі чого продати

та отримати виручку. Наприклад, магазин ювелірних прикрас приймає вироби зі срібла, золота та дорогоцінного каміння.

З метою детального вивчення теоретичного контенту ломбардного бізнесу та визначення його рольового значення в кредитній системі України, представлена матриця особливостей ломбардного кредитування в Україні із зазначенням основних характеристик та інструментарію (Рис. 1.3).

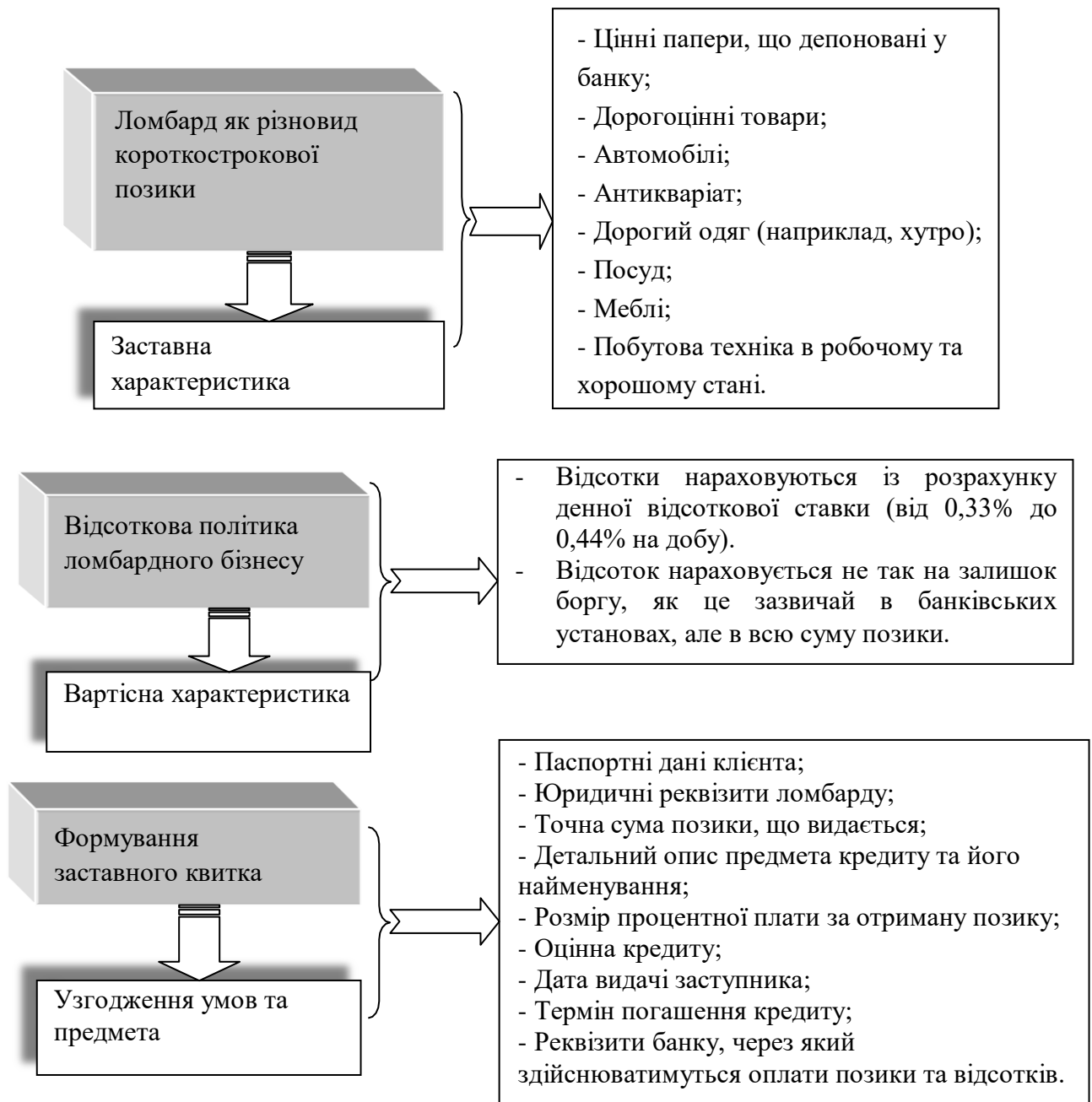


Рис. 1.3. Матриця особливостей ломбардного кредитування в Україні

Джерело: [10]



Ломбарди на сьогоднішній день можуть дати фору будь-якій банківській установі. Види кредитів практично ідентичні і можна провести їхню аналогію. Виділимо кілька видів ломбардного кредиту в Україні:

1. Цільовий – при подачі заявки на надання коштів під заставу обов'язково вказується мета, на яку планується використання отриманих у борг грошей. Надалі ще доведеться доводити, що вони витрачені саме на заявлену мету. Найчастіше цей вид найпривабливіший для позичальників, встановлюється зменшена відсоткова ставка. До речі, і схвалюють заявки на нього набагато частіше.

2. Нецільовий – при подачі заявки на надання грошей під заставу вказувати у договорі, на що потрібні гроші, не потрібно.

Перший пункт важливо не плутати з іпотечною позицією. Ломбард надає кошти на майно, що вже є у повній власності. Наприклад, можна під заставу квартири взяти кредит на купівлю дорогого автомобіля. А отримати кошти на придбання будинку, використавши його як майнове забезпечення, в цьому випадку неможливо. На дату підписання кредитного договору, те, що позичальник надає у заставу, має не просто перебувати у його власності, а й на ньому не повинно бути обтяжень. Простими словами, ломбардний кредит – це позичка, яка видається замість надану у заставу річ чи майно.

Друга особливість ломбардного кредитування – відсотки нараховуються із розрахунку денної відсоткової ставки. Остання зазвичай становить від 0,33% до 0,44% на добу. Крім того, фахівці звертають увагу, що відсоток нараховується не на залишок боргу, як це зазвичай буває в банківських установах, а на всю суму позики.

Отримання вищезазначеної короткострокової позики відбувається так: ломбард після оцінки предмета кредиту пропонує клієнту підписати заставний квиток. Це спеціальний документ, який поєднує у собі кредитний та заставний договір та акт погодження вартості предмета кредиту.

Фахівці рекомендують уважно ознайомитись із вищевказаним заставним білетом, де чітко має бути зазначена наступна інформація [49]:

- Паспортні дані клієнта;
- Юридичні реквізити ломбарду;
- Точна сума позики, що видається;
- Детальний опис предмета кредиту та його найменування;
- Розмір процентної плати за отриману позику;
- Оцінна вартість предмета кредиту;
- Дата видачі заступника;
- Термін погашення кредиту;
- Реквізити банку, через який здійснюватимуться оплати позики та відсотків.

Після підписання вищезгаданого документа клієнт передає до ломбарду заставну річ. Остання зберігатиметься у цій фінансовій установі до моменту погашення кредиту. Потім клієнт отримує гроші готівкою у касі. Процедура отримання ломбардного кредиту зазвичай займає близько 15-30 хвилин [49].

Звичайно, якщо клієнт вчасно сплатив кредит та відсотки, то він спокійно може забрати свою річ назад із ломбарду. Для цього знадобляться квитанції, паспорт та заставний квиток. Але іноді виникають непередбачувані ситуації, внаслідок яких клієнт не має можливості у потрібний термін погасити кредит. Розглянемо деякі з них. Якщо клієнту бракує грошей погашення позики з відсотками, може продовжити заставний квиток. У такій ситуації доведеться заплатити набагато більше грошей. Якщо клієнт проігнорує термін виплати позики, то співробітники ломбарду незабаром з ним зв'яжуться та запропонують продовжити період оплати кредиту (зазвичай ще на 1 місяць). Але в такому разі позичальнику почнуть нараховуватись штрафні санкції (вони, як правило, складають подвоєну відсоткову ставку), які обов'язково вказані у заставному квитку. Якщо протягом цього часу клієнт таки не сплатить повністю борг, то предмет застави перейде у власність вищезгаданої фінансової установи. За законом, ломбард має виплатити позичальнику різницю між вартістю реалізації та боргом з урахуванням штрафних санкцій та відсотків. Але зазвичай ця різниця не утворюється (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Чинники, що впливають розвиток ломбардного бізнесу в Україні  
Джерело: [31]

Якщо все-таки людина, незважаючи на дорожнечу ломбардної позички, вирішила її оформити, їй дуже важливо ознайомитися з усіма мінусами та плюсами такого кредитування. Так, для оформлення позички необхідний мінімальний пакет документів (зазвичай лише паспорт). Кредит видається дуже швидко – до 30 хвилин. Можливість отримання позички в дуже малій сумі, яку банківські установи розглядати навіть не стануть. А також постійний діалог з ломбардом (детальне інформування про наближення дня платежу,

можливість перезастави, спільний пошук способів реструктуризації під час прострочення) [42].

## **Висновки до розділу 1**

1. Одним із показників ефективності діяльності підприємства є показник рентабельності. Рентабельність часто використовується як показник, який забезпечує найбільш узагальнену оцінку економічної ефективності діяльності організації. Крім даного показника, для кількісної характеристики економічної ефективності підприємства застосовуються показники, які використовуються як критерії ефективності в окремих факторах виробництва. До таких показників відносяться: показник основних виробничих фондів, трудових ресурсів та оборотних коштів. Ефективність використання основних виробничих фондів пов'язана з показником фондоддачі, чим вищий показник, тим ефективніше використовуються основні фонди і краще розвивається саме підприємство. Вплив трудових ресурсів визначається за допомогою показника продуктивності праці, що знаходиться у прямій залежності з результатом діяльності підприємства. Чим вища продуктивність, тим вища результативність діяльності. За допомогою аналізу ділової активності вивчаються тенденції розвитку, глибоко та системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності, обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, виробляється економічна стратегія його розвитку.

2. Фінансовий результат є складною економічною категорією, що потребує більш поглибленого вивчення сутності, ролі, особливостей формування, розподілу, використання фінансового результату та їх впливу на господарську діяльність підприємства, тому потребують подальших глибоких досліджень. Фінансовий результат діяльності підприємства є свого роду

показником значущості даного підприємства у народному господарстві. Величина фінансового результату є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників та характеризує потенціал сталого розвитку підприємства. На сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації в різних країнах світу:

- метод порівняння доходів та витрат (метод «витрати-випуск») передбачає визначення прибутку (збитку) за принципом нарахування та відповідності доходів та витрат, тобто як різниця між доходами та витратами звітного періоду.

- метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) – передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець та на початок звітного періоду, тобто розраховується різниця. Тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, і якщо навпаки збитки.

3. У межах наукового дослідження виявлено позитивні та негативні чинники, що впливають розвиток ломбардного бізнесу в Україні. Факторний аналіз показує напрями вдосконалення ломбардного бізнесу різних рівнях. Населення дедалі частіше вдається до послуг ломбардного бізнесу. Основні причини: низькі заробітні плати, постійне зростання цін на продукти та комунальні послуги тощо. Загалом у населення починає утворюватися «розрив платіжного балансу», який чимось треба фінансувати. Ломбардний кредит у порівнянні з іншими видами позички є порівняно дорогим. Тому фахівці рекомендують погоджуватися на такі умови кредитування лише у крайньому випадку та бажано на короткий термін (до 1 місяця). Таким чином, український фінансовий сектор, на відміну від західної моделі, має особливість, яка полягає у превалюванні банківського сегмента у ньому.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЗВОРОТНОСТІ

#### **2.1. Фінансово-економічний паспорт Повного товариства «Ломбард Парус ТОВ «Глобал Франчайзінг і Компанія»**

Предметом дослідження є ПТ «Ломбард Парус», що працює згідно чинного законодавства [37] діяльність яких потребує обов'язкового ліцензуванню [Додаток А] та підпорядкована регулятору. ПТ «Ломбард Парус» юридично було оформлено у жовтні 2014 року, у момент отримання Свідоцтва про державну реєстрацію, що дозволяє вже мати власну напрацьовану базу клієнтів. З того часу організація надає послуги з видачі позички під заставу майна громадян України, займається експертною оцінкою ювелірних виробів, розпродажем невикуплених застав, роздрібною торгівлею ювелірними виробами. ПТ «Ломбард Парус» – це мережа ломбардів, які розташовані у різних районах міста. У будь-якому відділенні ломбарду клієнт може розраховувати на кваліфіковану оцінку речей досвідченими товарознавцями та якісне обслуговування. За 8 років роботи компанія «Ломбард Парус» змогла надати взаємовигідну підтримку тисячам людей. Місія – це стратегічна мета, яка визначає призначення підприємству. Скільки не існувала б фірма на ринку, місія залишається постійною. Ціль – кінцевий результат будь-якої діяльності. Цілі бувають стратегічні і поточні, як фірми загалом, так окремого її підрозділи. Цілей може бути кілька [34]. Будь-яка мета має відповідати критеріям: конкретність, якісність, забезпеченість ресурсами, кінцівка, контрольованість.

Цілі компанії:

1. Утримати частку ринку з допомогою залучення нових клієнтів.
2. Забезпечити стабільний прибуток.

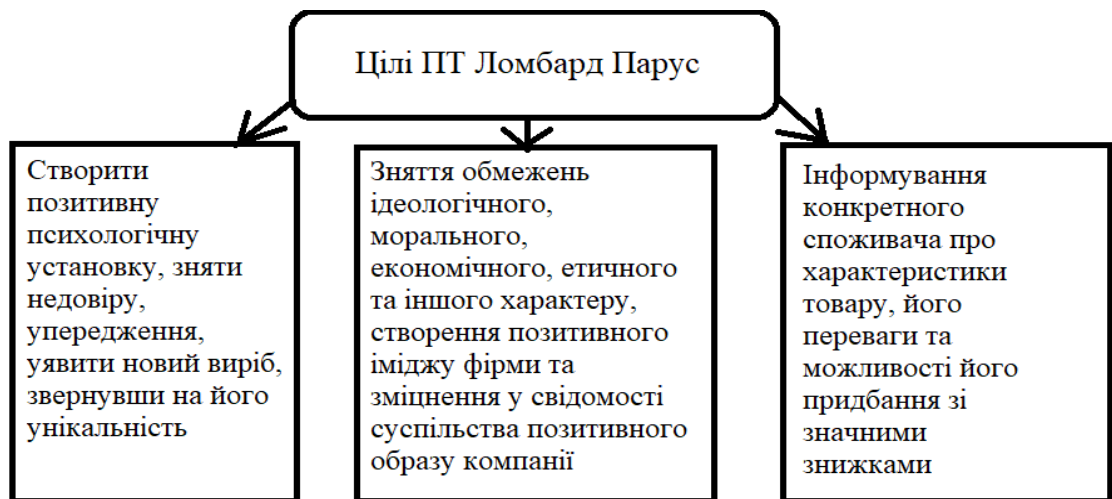


Рис. 2.1. Цілі компанії ПТ «Ломбард Парус»

Джерело: [34]

Місія ПТ «Ломбард Парус» – забезпечити якісний сервіс обслуговування клієнтів за рахунок професіоналізму працюючого персоналу. Тому одним із основних завдань компанії є підготовкою та перепідготовкою людей до роботи в ломбарді, завдяки безкоштовним підготовчим курсам які пропонує компанія ПТ «Ломбард Парус» (рис. 2.2).

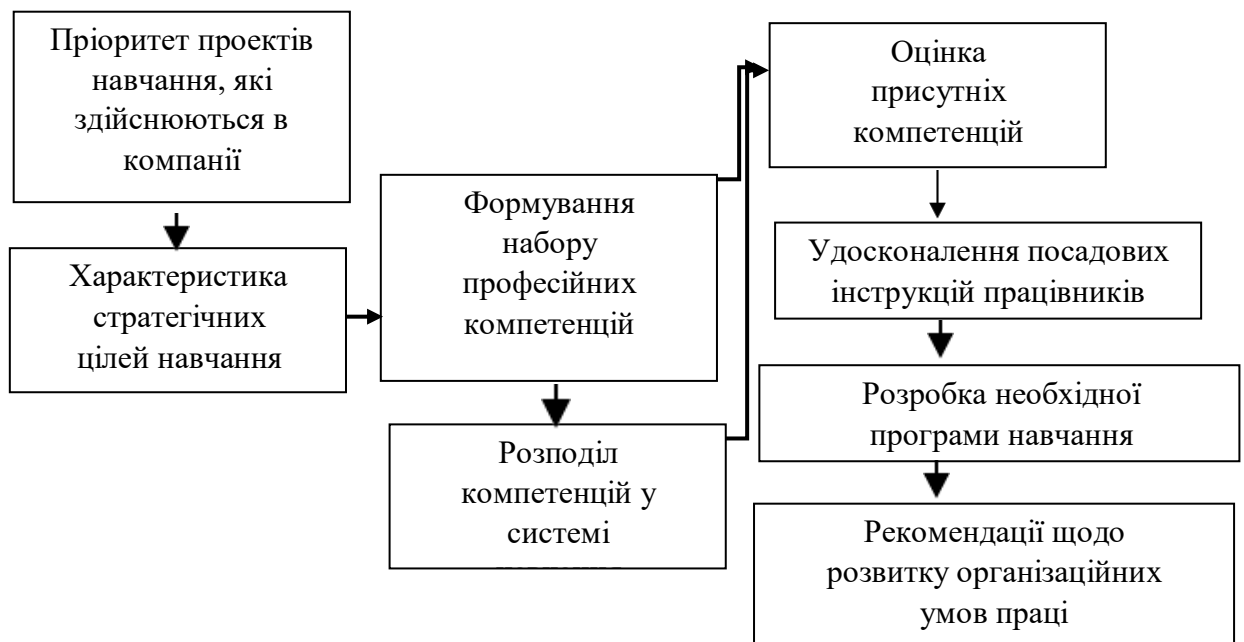


Рис. 2.2. Розвиток системи підготовки та перепідготовки за напрямом розвитку компетенцій працівників

Джерело: [34]

Завдання – проблемна ситуація із явно заданою метою, яку необхідно досягти.

Завдання – це те, що потрібно зробити у рамках проблемної ситуації.

Завдання ПТ «Ломбард Парус» мають точну інформацію щодо термінів, витрат (кадри, фінанси, матеріальні засоби) для досягнення цілей.

ПТ «Ломбард Парус» – компанія розвивається і впевнено завойовує ринок кредитування під заставу. У кожному відділенні ломбарду до послуг клієнтів кваліфіковані експерти-оцінювачі, які у стислі терміни надають необхідну консультацію та кредитування.

Звертаючись до будь-якого відділення ломбарду, клієнт може бути впевнений, що всі стандартні процедури оформлення позики будуть дотримані, а всі основні умови (сума позики, процент, терміни погашення, що нараховується) прописані в договорі. У своїй роботі ломбарди неухильно дотримуються вимог чинного законодавства, що регламентує діяльність ломбардів. Умови видачі позик представлені в Додатку А.

Правила користування послугами ломбарду:

– Ломбард Парус здійснює діяльність відповідно до Цивільного кодексу України, правлінням НБУ, іншими законодавчими та нормативними актами України, договором з громадянином - позичальником (заставадавцем) або покладавцем та цими правилами.

– Видача громадянам короткострокових позик провадиться під заставу ювелірних виробів, а також побутових виробів (ноутбук, телефон, камера тощо).

– Сума позики, яка може бути надана клієнту під заставу, визначається ломбардом залежно від виду та якості виробів, що закладаються, від строку користування позикою.

– Позики видаються терміном 30 календарних днів. Додатково надається пільговий строк 30 календарних днів. Після закінчення цього терміну речі реалізуються без додаткового оповіщення. День застави та день викупу вважаються днями користування позикою, якщо інше передбачено



законодавством України.

– Ставка винагороди за користування позикою складає 0,4% на день з обов'язковим роздрукуванням у заставному квитку відповідної суми у розрахунку за 1 день.

– Оплата відсотків провадиться за період фактичного користування позикою та і т.д.

Для організації характерна лінійно-функціональна організаційна структура. Лінійно-функціональні організаційні структури є найпоширенішими нині [42]. Вони успішно поєднують лінійні (виробничі) підрозділи, виконують весь обсяг основний виробничої діяльності, з відділами і службами, реалізують конкретні функції управління масштабах всієї організації (планування, фінанси, маркетинг, кадри).

Директор здійснює керівництво відповідно до законів та інших нормативних правових актів, статуту організації; забезпечує системну роботу; відповідає за формування стратегії, політики, встановлення цілей у сфері якості, виділення ресурсів для реалізації політики та цілей; здійснює розробку, затвердження та реалізацію програм розвитку, графіків, статуту та правил внутрішнього трудового розпорядку; створює умови для впровадження інновацій, забезпечує формування та реалізацію ініціатив працівників, спрямованих на покращення роботи та підвищення якості послуг ломбарду, підтримує сприятливий морально-психологічний клімат у колективі [46]. Менеджер по персоналу, менеджер з навчання персоналу і відділ що здійснює всі функції з управління персоналом, а саме:

- планує потребу у кадрах;
- займається підбором та наймання персоналу в організацію;
- здійснює ведення необхідної документації, відповідно до вимог Конституції України та інших нормативних актів;
- формує кадровий резерв;
- займається питанням навчання персоналу;
- підтримує комфортний мікроклімат у колективі;

- формує та підтримує корпоративну культуру компанії;
- аналізує існуючий кадровий потенціал, планує його розвиток;
- здійснює прогнозування ситуації на ринку праці для вжиття відповідних заходів;
- розробляє та здійснює заходи щодо мотивації персоналу, його адаптації до різних нововведень.

Старший ревізор координує економічну та господарську діяльність в організації. У тому числі проведення економічного аналізу господарсько-фінансової діяльності організації за даними бухгалтерського обліку та звітності з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів, здійснення режиму економії та заходів щодо вдосконалення документообігу. Бере участь у розробці та впровадженні прогресивних форм та методів бухгалтерського обліку на основі застосування сучасних засобів обчислювальної техніки, у проведенні інвентаризацій грошових коштів та товарно-матеріальних цінностей.

А також здійснює контроль діяльності ревізорів, товарознавців-оцінювачів. Ревізор проводить інвентаризаційний облік товарно-матеріальних цінностей у ломбардах та двох магазинах, а саме:

- здійснює облік усієї вхідної первинної документації, тобто. бланків суворої звітності, та звіряє її з даними із програми;
- здійснює фактичний облік коштів у касах відокремлених підрозділів організації та звіряє їх із даними у програмі;
- проводить кількісні та якісні ревізії, а саме перевірку золота на утримання дорогоцінних металів, перевірку працездатності всієї техніки, яка перебуває в заставі, або виставлена на продаж, наявність усіх цінників у магазинах, перевірка адекватності оцінки;
- здійснює облік первинних бухгалтерських документів, у тому числі рахунків фактур, що надходять від контрагентів;
- здійснює облік основних засобів, товарно-матеріальних цінностей, речей, що фактично перебувають у заставі та на складі роботодавця;

- здійснює прийом та контроль первинної документації щодо відповідних ділянок бухгалтерського обліку та готує їх до лічильної обробки;
- забезпечує роботодавця та інших користувачів бухгалтерської звітності порівнянною та достовірною бухгалтерською інформацією за відповідними напрямками обліку у вигляді звітних документів, не пізніше ніж за 2 дні з дня проведення інвентаризації;
- готувати дані щодо відповідних ділянок бухгалтерського обліку для складання звітності, стежить за збереженням бухгалтерських документів, оформляє їх відповідно до встановленого порядку передачі головному бухгалтеру;
- виконує роботи з формування, ведення та зберігання бази даних бухгалтерської інформації, вносить зміни до довідкової та нормативної інформації, що використовується при обробці даних.

Товарознавець-оцінювач здійснює експертизу та оцінку майна заставника, оформляє необхідні документи для надання позики, дотримується правил зберігання та обліку ТМЦ.

Адміністратор-ревізор здійснює контроль роботи продавців, а саме:

- перевірка правильності формування ціноутворення;
- перевірка речей, що надійшли: перевірка наявності товару, цінника (дата, статус, друк, заставний квиток, підпис), перевірка серійного номеру мобільного пристрою;
- звіт по товару в магазині, який не продано протягом 14 днів (найменування статусу, заставний квиток, хто брав, ціна на вітрині, сума позики);
- перевірка товарів, відданих у ремонт;
- перевірка каси та касової книги;
- перевірка всіх ПКО, РКО на наявність у програмі.

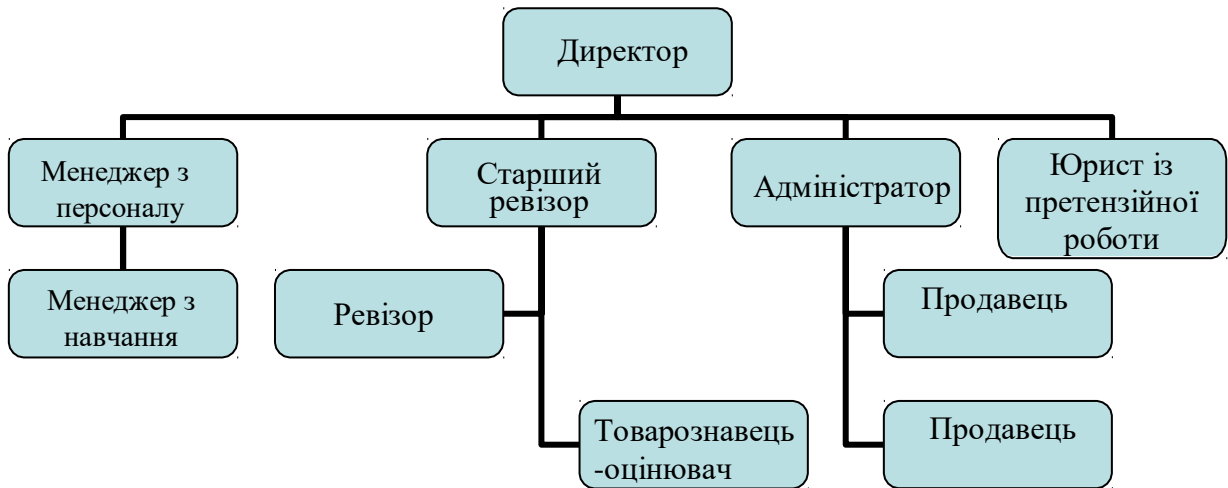


Рис. 2.3. Організаційна структура ПТ «Ломбард Парус»

Джерело: [34]

Таблиця 2.1

### Розподіл персоналу з посад

Посада	Кількість співробітників
Директор	1
Старший ревізор	1
Адміністратор-ревізор	1
Ревізор	2
Менеджер з персоналу	1
Менеджер з навчання персоналу	1
Юрист із претензійної роботи	1
Продавець	5
Товарознавець-оцінювач	24
Разом	37

Джерело: [34]

Розподіл за гендерною ознакою: 13 чоловіків, 24 жінки.

Основною частиною персоналу є розумний розподіл кадрового складу. Основною частиною персоналу є товарознавці-оцінювачі що складають більше ніж 65% від загальної кількості персоналу ломбарду.

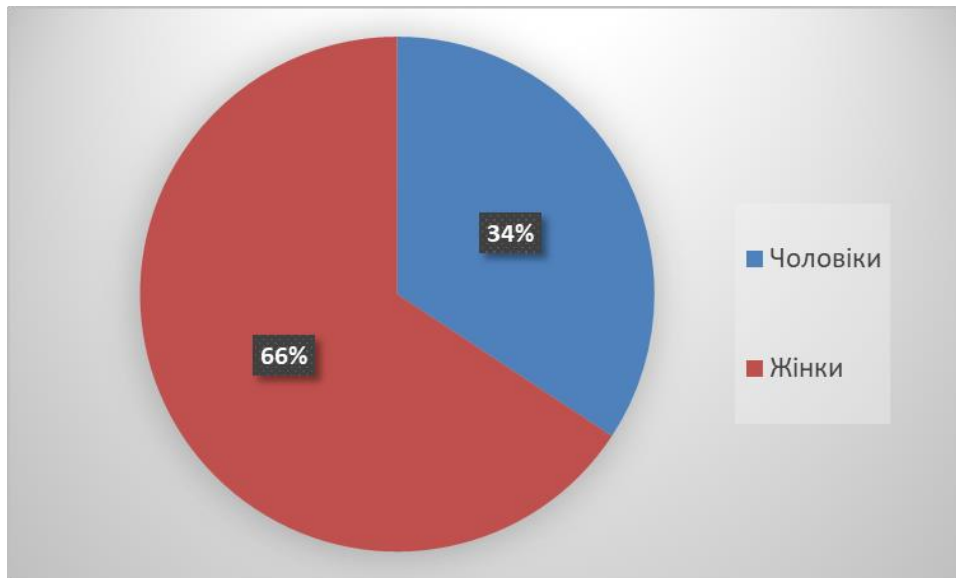


Рис. 2.4. Розподіл персоналу за гендерною ознакою

*Джерело: [34]*

Більшість співробітників організації – жінки. За віком персонал можна розділити на 4 категорії: 18 - 20, 21-30, 31 - 40, 41 і старше.

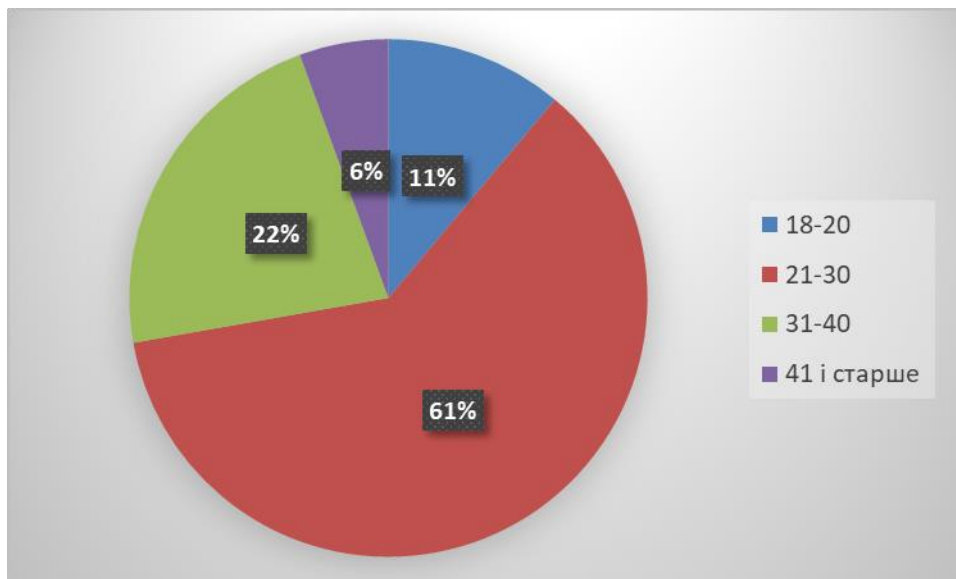


Рис. 2.5. Розподіл персоналу за віком

*Джерело: [34]*

Основну частину персоналу складають співробітники до 40 років, причому більшість співробітників молодше 30 років.

Розподіл персоналу за рівнем освіти: середня освіта – 5 осіб, середньо-

спеціальна освіта – 9 осіб, незакінчена вища – 10 осіб, вища – 13 осіб.

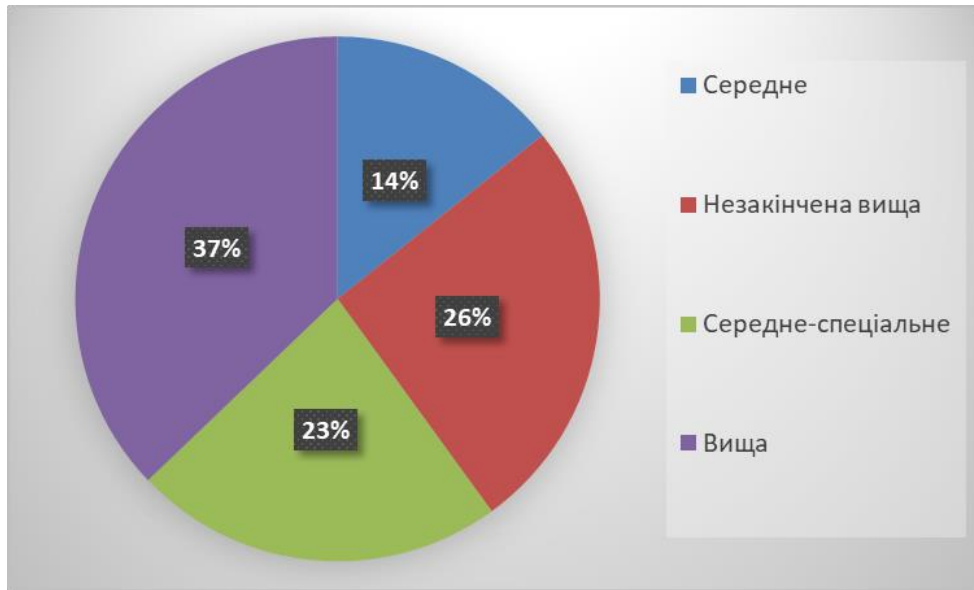


Рис. 2.6. Розподіл співробітників за рівнем освіти

Джерело: [34]

Таблиця 2.2

### Розподіл співробітників за рівнем освіти

Посада	Освіта			
	Середнє	Середньо-спеціальна	Незакінчена вища	Вища
Директор				1
Старший ревізор				1
Адміністратор-ревізор			1	
Ревізор				2
Менеджер з персоналу				1
Менеджер з навчання персоналу				1
Юрист із претензійної роботи				1
Продавець			2	2
Товарознавець-оцінювач	6	9	6	4

Джерело: [34]

Більшість рядових співробітників не має закінченої вищої освіти, при цьому практично третина всього персоналу (9 осіб) є студентами (незакінчена вища). Керівники та адміністрація підприємства (за винятком адміністратора

– ревізора), навпаки, мають вищу освіту. За стажем співробітників можна розділити за категорією: до 1 місяця – 6 чол., від 1 до 6 міс. - 18 чол., Від 6 місяців до 1 року – 8 чол., Більше 1 року - 5 чол.

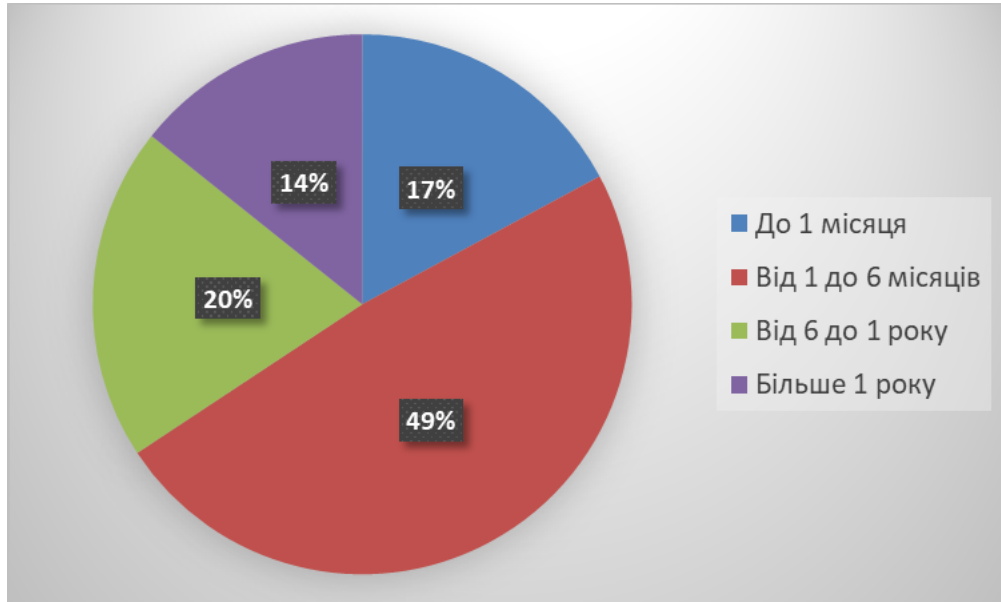


Рис. 2.7. Аналіз персоналу за стажем роботи

Джерело: [34]

Таблиця 2.3

### Аналіз персоналу зі стажу роботи

Посада	Стаж роботи в організації			
	До 1 міс.	Від 1 до 6 міс.	Від 6 місяців до 1 року	Понад 1 рік
Директор				1
Старший ревізор				1
Адміністратор-ревізор			2	
Ревізор		5		
Менеджер з персоналу			2	
Менеджер з навчання персоналу			1	1
Юрист із претензійної роботи		5	1	
Продавець	6	8	2	2

Джерело: [34]

Стаж понад 1 рік мають лише 5 співробітників підприємства, причому лише двоє є рядовими співробітниками [44]. У цілому нині рівень плинності персоналу стабільно високий протягом усього існування організації та пов'язані з кількома чинниками:

- Специфіка підбору персоналу - орієнтація на молодь віком до 25 – 30 років. Активне залучення до організації студентів, у тому числі денної форми навчання.

- Специфіка умов праці - робота товарознавця-оцінювача передбачає використання реактивів для експертизи дорогоцінних металів, а також нічні та добові зміни.

- Нестабільність графіка роботи - за рахунок високого рівня плинності персоналу і дефіциту кадрів, що виникає внаслідок цього, графік роботи співробітників вкрай нестабільний. Результатом цього є неможливість планування особистого часу, необхідність пропуску навчальних занять співробітниками – студентами, конфлікти у сім'ях працівників, які мають малолітніх дітей.

- Високий рівень емоційного навантаження (стрес) - у процесі роботи співробітників ломбарду виникає велика кількість стресових ситуацій, які провокують емоційне вигорання. Це зумовлено як особливостями певних груп клієнтів, і специфікою роботи товарознавця-оцінювача (високий ризик помилки при експертизі та оцінці майна).

Інші причини плинності персоналу:

- Порушення трудової дисципліни та спроби розкрадання майна ломбарду;

- Незадоволеність рівнем заробітної плати, закінчення ВНЗ та працевлаштування за основною професією та зміна місця проживання;

- Небажання працювати з певними групами клієнтів (особи з наркотичною та алкогольною залежністю).



## 2.2. Аналіз ділової активності ломбарду

Важливим напрямом сукупної економічної політики будь-якої комерційної організації є вивчення кількісного вираження та структури персоналу. Елементи робочої сили та результативність їхнього залучення до технологічного процесу дають серйозний позитивний ефект, безпосередньо впливаючи на підсумки виробничої активності.

Ключовим індикатором ефекту від застосування трудових ресурсів комерційної компанії є продуктивність праці.

Продуктивність праці є елементом, що показує ефективність використання праці та визначає результативність застосування конкретного індивідуального обсягу залученого трудового капіталу. Зміст цього показника в економіці характеризується такими постулатами:

- продуктивність (виробіток) – конкретна визначеність результату розумної та цілеспрямованої активності загального праце-ресурсу економічного суб'єкта у вигляді вартісного вираження обсягу проданої продукції, виконаних робіт та наданих послуг;
- цінний індикатор корисності застосування у технологічному процесі трудових витрат, націлених на очікування на виході системи конкретного результату.

Продуктивність (вироблення) найчастіше відображає результативність позитивного індивідуальної праці та характеризується сукупним значенням продукції, робіт, послуг та інших матеріальних та нематеріальних благ, виготовлених в одиницю робочого часу, або трудовими витратами на одиницю продукції [42].

Достатність робочої сили для здійснення технологічного процесу, її ефективне застосування, достатня компетентність персоналу відіграють важливу роль у господарському процесі економічного суб'єкта. У зв'язку з цим необхідно розглянути тенденцію зміни чисельності та руху робочої сили у ПТ «Ломбард Парус» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

## Аналіз динаміка персоналу ПТ «Ломбард Парус» за 2019–2021 рр.

Категорія персоналу	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання (падіння), чол.		Відносне зростання (падіння), %	
				2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2020 р.	2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2020 р.
ССЧ персоналу, чол. В тому числі:	48	40	37	-8	-3	83,3	92,5
Товарознавець-оцінювач	31	26	24	-5	-2	83,9	92,3
Продавці	10	8	5	-2	-3	80	62,5
Керівники	3	3	3	—	—	100	100
Фахівці	4	3	3	-1	—	75	100

*Джерело: розробка автора*

Як показує проведений аналіз, чисельність персоналу в ПТ «Ломбард Парус» у 2020 році щодо 2019 року впала до восьми осіб, а у 2021 році – на 3 осіб, або на 7,5 %.

Зниження відбулося як у робітників (за 2019–2020 роки – на вісім осіб, чи на 16,1%, за 2020–2021 роки – на три осіб, чи на 11,6%), так і у службовців (у 2020 році щодо 2019 року середньооблікова чисельність персоналу знизилася на три особи, або на 20%, у 2021 році щодо 2020 року – на одну особу, або на 12,5%). У керівників у досліджуваному періоді середньооблікова чисельність не змінилася. Серед фахівців лише у 2020 році щодо 2019 року відбулося скорочення чисельності на одну особу, або на 25%. Це зниження пов'язане насамперед із кадровою політикою підприємства. Показники продуктивності – найважливіші складові елементи аналізу ефективності використання робочої сили, а також загальної економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання [25]. Результати аналізу вироблення та продуктивності роботи працівників виступають підсумковим критерієм рівня ефекту застосування робочої сили в організації. У табл. 2.5 представлено аналіз показників продуктивності праці працівників ПТ «Ломбард Парус» у 2019–2021 роках.

Таблиця 2.5

**Аналіз показників продуктивності праці працівників ПТ «Ломбард Парус»  
у 2019–2021 рр.**

Критерії	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання (падіння)	
				2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2020 р.
Виторг від виконання робіт у діючих цінах, тис. грн.	13 233	11 819	12 420	-1414	+601
Виторг від виконання робіт у порівнянних цінах 2019 року, тис. грн.	17 232	15 208	16 684	-2024	+1476
СЧП всього персоналу організації, чол., у тому числі робітників	48	40	37	-8	-3
	31	26	24	-5	-2
Частка робітників у складі всього персоналу, %	64,6	65,0	60,6	+0,4	-4,4
Кількість відпрацьованим одним робітником на рік, дні	255	229	241	-26	+12
Тривалість робочого дня, рік	7,93	7,85	7,88	-0,08	+0,03
Прийом і збут продукції на рік, тис. грн.: одного співробітника організації у діючих цінах	1 836,4	903,3	1 626,8	-933,4	+723,5
	1 983,5	930,8	1 626,8	-1 052,7	+696,0
Середньоденний прийом і збут продукції працівника, тис. грн.	7,78	4,06	6,75	-3,72	+2,69
Середньо-годинний прийом і збут продукції працівника, грн.	981,08	517,20	856,60	-463,88	+339,4

*Джерело: розробка автора*

Виручка від виконання робіт у діючих цінах у ПТ «Ломбард Парус» 2019 року склала 13 233 тис. грн., у 2020 році - 11 819 тис. грн., у 2021 році - 12 420 тис. грн. У 2020 році щодо 2019 року відбулося падіння на 1414 грн., натомість у 2021 році щодо 2020 року – зростання на 601 грн.

СЧП співробітників у ПТ «Ломбард Парус» у 2020 році щодо 2019 року скоротилася на вісім осіб, а у 2021 році відзначалося зниження до трьох осіб.

Виручка від виконання робіт у порівнянних цінах у 2020 році щодо 2019 року має тенденцію до зниження на 2024 грн., у 2021 році щодо 2020 року цей показник зріс на 1476 грн. Дані зміни підтверджують той факт, що значна частина виконаних робіт 2020 року фактично була визнана у 2021 році, що

вплинуло на зростання об'ємних показників у 2021 році (наприклад, виручки від виконання робіт), а також виразилося у зростанні оплати праці як основного персоналу, так і спеціалістів та керівників.

Протягом усього досліджуваного періоду основну частку у загальній кількості промислово-виробничого персоналу займають робітники. Їхня частка у цей період мала такі зміни: 2019 рік – 64,6%, 2020 рік – 65%, 2021 рік – 60,6%. Зазначається збільшення у 2020 році від 2019 року на 0,4%, а у 2021 році відбувається зниження частки робітників на 4,4%.

Кількість днів, відпрацьованих одним робітником на рік, у 2019 році становила 255, у 2020 році – 229, у 2021 році – 241. Зазначається зниження кількості відпрацьованих днів одним працівником у 2020 році щодо 2019 року на 26 днів, у 2021 році – збільшення щодо 2020 року на 12 днів.

Усереднена тривалість робочого дня у ПТ «Ломбард Парус» знизилася у 2018 році щодо 2017 року на 0,08 год. та становила 7,93 год; у 2019 році – збільшилася на 0,03 год. і становила 7,88 год.

Робота одного співробітника на рік на 2019 рік становив 1836,4 тис. грн., у 2020 році – 903,3 тис. грн., у 2021 році – 1 626,8 тис. грн. У 2020 році щодо 2019 року відзначається зниження середньорічного прийняття і збуту продукції на одного співробітника на 933 тис. грн., у 2021 році – збільшення на 723,5 тис. грн.

Середньоденне прийом і збут продукції знизився у 2020 році щодо 2019 року на 3,72 тис. грн., у 2021 році щодо 2020 року зріс на 2,69 тис. грн. Середньо-годинний прийом і збут продукції одного працівника спочатку впала на 463,88 грн. у 2020 році, але у 2021 році має місце зростання індикатора до 2020 року (+339,4 грн.).

Аналіз факторів впливу на річне вироблення одного співробітника ПТ «Ломбард Парус» у порівнянних цінах наведемо способом ланцюгових підстановок (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Аналіз факторів впливу на річний прийом і збут продукції одного співробітника ПТ «Ломбард Парус» у порівнянних цінах способом ланцюгових підстановок за 2019–2021 рр.**

Номер розрахунку	Роки	Взаємодіючі фактори			Узагальнюючий показник, тис. грн.	Сила впливу чинника результат, тис. грн.
		Кількість відпрацьованим одним робітником на рік, дні	Тривалість робочого дня, рік	Середньогодинний прийом і збут продукції працівником, грн.		
1	2019	255	7,85	517,20	978,46	+212,41
2	2020	229	7,88	714,30	982,19	+19,01
3	2021	241	7,88	856,60	1 625,74	+520,26
Сукупний вплив факторів						+752,0

*Джерело: розробка автора*

Проведений аналіз даних ПТ «Ломбард Парус» показав, що наведені фактори у досліджуваному періоді (2019–2021 роках) на середньорічне вироблення одного працівника мали позитивний вплив. Загальне вплив всіх розглянутих чинників становило +752 тис. грн. Дослідження багатьох учених-економістів довели, що праця одного працівника в ломбарді на рік, впливають багато чинників [46].

До основних відносяться: кількість відпрацьованим одним робітником на рік, тривалість робочого дня, хвилювання працівника та небезпека для працівника ломбарду і ремонт обладнання та товару.

Таким чином, проведене дослідження показало, що у ПТ «Ломбард Парус» у 2021 році спостерігається більш ефективно використання персоналу, ніж у 2020 році, що проявляється у зростанні показників прийняття і збуту продукції на рік на одного співробітника у діючих та порівнянних цінах, денного та годинної праці. Аналіз динаміки, складу та структури основних засобів підприємства слід розпочати з оцінки зміни основних засобів у часі загалом і з їх складу (табл. 2.7) (додаток Р, Д).

Таблиця 2.7

## Склад, структура та динаміка основних засобів організації

Показник	2020 р.		2021 р.		Абсолютна зміна (+,-)		Темп зростання, %
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	за сумою, млн. грн.	за питомо ю вагою, %	
Будинки	49	2,1	52	1,75	3	-0,35	1,06
Споруди	26	0,18	20	0,14	-6	-0,04	0,76
Передавальні пристрої	10	0,04	11	0,036	1	-0,004	1,1
Машини та устаткування	13	1,87	13,8	1,57	0,8	-0,3	1,06
Транспортні засоби	4	5,7	8	6,5	4	0,8	2
Невиробничі основні засоби	42	0,06	29	0,03	-13	-0,03	69
В т.ч. інструмент, інвентар та приладдя	29	0,042	16	0,018	-13	-0,024	55,2
Вартість основних засобів, з них:	173	100	150	100	-23	0	86
Активна частина основних засобів	23	3,3	34	3,0	11	0,4	76,4
Пасивна частина основних засобів	150	96,7	116	97,0	-34	-0,4	77,3

*Джерело: розробка автора*

Динаміку вартості основних засобів можна подати рис. 2.8.

За даними табл. 2.7 видно, що загалом підприємству вартість основних засобів зменшилася на 23 млн. грн., у тому числі:

- вартість транспортних засобів збільшилася на 4 млн. грн. (2%);
- вартість силових машин та обладнання збільшилася на 0,8 млн. грн. (1,06%);
- вартість передавальних пристроїв збільшилася на 1 млн. грн.

(1,1%);

- вартість будівель збільшилася на 3 млн. грн. (1,06%);
- вартість споруджень знизилася на 6 млн. грн. (0,76%);
- вартість невиробничі основні засобів знизилася на 13 млн. грн.

(55,2%).

Можна відзначити, що збільшення вартості основних засобів за період, що розглядається, відбулося головним чином за рахунок будинків, що є позитивною так і негативною тенденцією, так як ця група входить до складу активної частини основних засобів і безпосередньо впливає на виконання обсягу роботи ломбарду.

При зіставленні темпів зростання обсягу роботи (7,6%) та темпів зростання вартості основних засобів (24%), видно, що вартість основних засобів зростає швидше, що може негативно вплинути на показники роботи підприємства.

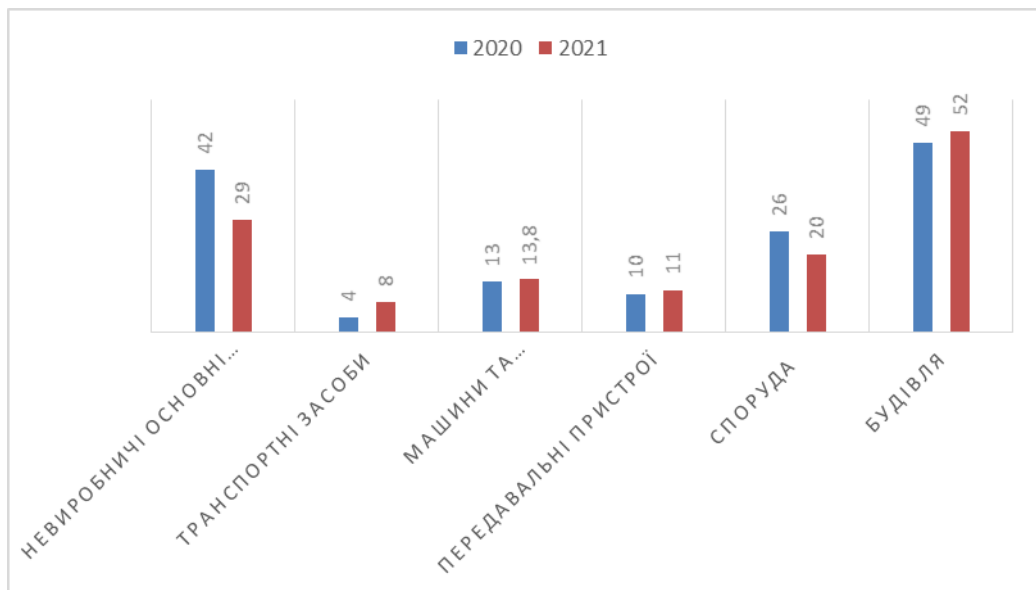


Рис. 2.8. Динаміка вартості основних засобів ПТ «Ломбард Парус» за 2020-2021 рр.

*Джерело: розробка автора*

За даними табл. 2.7 видно, що найбільшу питому вагу у вартості основних засобів займають будівля (49% у 2020р. та 52% у 2021р.). Питома вага інших груп основних засобів є незначною. Така структура основних засобів організації обумовлена специфікою її діяльності, яка передбачає використання будівель як основний фактор роботи ломбарду.

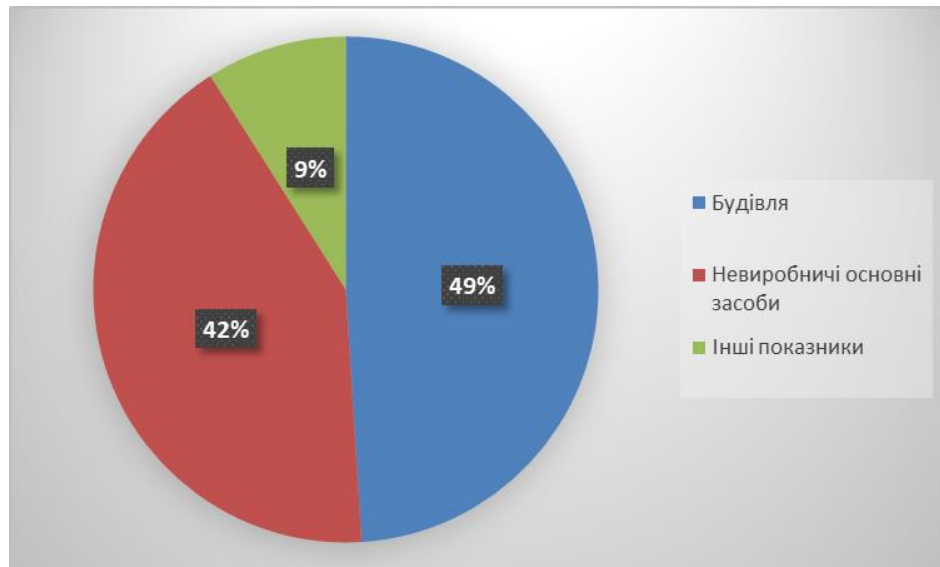


Рис. 2.9. Структура основних засобів ПТ «Ломбард Парус» в 2020 р.

*Джерело: розробка автора*

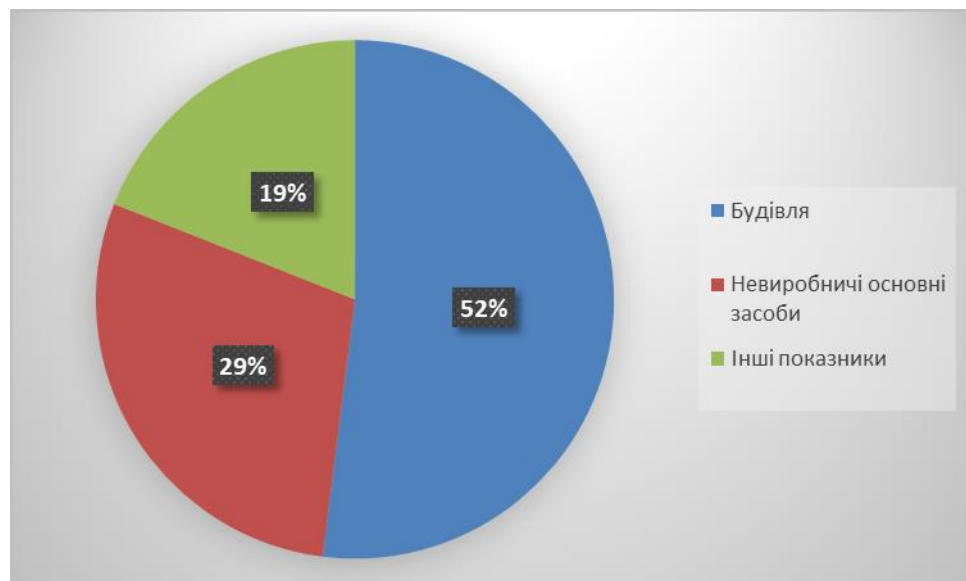


Рис. 2.10. Структура основних засобів ПТ «Ломбард Парус» в 2021 р.

*Джерело: розробка автора*



За даними табл. 2.7 видно, що питома вага активної частини основних фондів збільшилася на 0,4%. На відповідну величину знизилася питома вага пасивної частини основних виробничих фондів.

У структурі основних засобів ломбарду переважає активна частина (у 2020-2021 рр. – 52%). Це пов'язано, перш за все, з тим, що основна діяльність ломбарду здійснюється за допомогою будівлі, що входять до складу активної частини, та питома вага яких у вартості основних засобів підприємства є найбільшою.

Темп падіння в 2020 року активної частини основних засобів – 3,3%, і пасивної частини – 96,7% порівняно з 2021 роком активної частини основних засобів – 3%, і пасивної частини – 97%. При їх порівнянні з темпом зростання обсягу робіт, можна дійти невтішного висновку, що його збільшення відбулося головним чином з допомогою зростання пасивної частини основних засобів підприємства.

Отже, можна дійти висновку, що збільшення будівельної частки засобів є позитивною тенденцією, оскільки вони входять до складу активної частини основних засобів підприємства, і, отже, одна із чинників збільшення обсягу прибутку в ломбарді.

### **2.3. Оцінка фінансової результативності ломбарду**

Фінансову результативність функціонування будь-якого підприємства можна з використанням як абсолютних, і відносних показників. Серед абсолютних показників виділяють такі як прибуток (або збиток) від основної діяльності, а також прибуток або збиток від інших видів діяльності, валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток тощо. До відносних показників відносяться різні коефіцієнти, основні з них, що характеризують питому вагу або частку окремих показників у сумарному їх значенні. До них можна віднести коефіцієнти ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості, фінансової незалежності тощо.

Показники рентабельності призначені у тому, щоб визначити частку прибутку, що припадає однією карбованець вкладених у підприємство (вид діяльності, виробленої продукції) коштів. Прибуток, чи збиток, одержувані підприємством, характеризують абсолютний фінансовий результат, який передбачається максимально позитивним. Насправді у вивченні діяльності організації використовуються такі методи оцінки ефективності:

1. Горизонтальний - ґрунтується на аналізі показників прибутковості у їхньому динамічному розвитку. З використанням цього методу виконується розрахунок темпів зростання окремих типів прибутку, з'ясовуються особливості зміни. Найбільш поширеними у практичному застосуванні є такі напрями даної методики виконання порівняльного аналізу певних значень, одержаних у звітний період, з аналогічними величинами, одержаними у попередньому періоді; виконання порівняльного аналізу певних значень із тими самими показниками за аналогічний період минулого року іі.

2. Вертикальний - основою методу є структурний поділ показників, що характеризують прибуток компанії. Ця методика включає такі підвиди: структурне аналізування окремих напрямів діяльності, що формують прибуток. Виконується розрахунок частки чи зіставлення сум прибутку, отриманих від різних сфер бізнес-діяльності; структурне вивчення прибутку за певними видами продуктів, що випускаються. Організація сама визначає перелік досліджуваної продукції; структурне аналізування активів. Його результати дають змогу детально розглянути потенціал створення виручки за рахунок використання наявних ресурсів; структурне дослідження виручки з її використання та розподілу. У межах цього виду аналізу відбувається вивчення окремих напрямів, якими виконується розподіл виручки, і навіть сфери її конкретного використання;

3. Порівняльний - базовим напрямом цього дослідження є порівняння певних груп показників прибутку. Виконується розрахунок відносного та абсолютного значення відхилень у порівнянні, що проводиться. На практиці найчастіше застосовуються: порівняльне аналізування рівнів

прибутковості. В результаті дослідження визначається конкурентна позиція компанії, виявляються резервні можливості для подальшого розвитку. Основним об'єктом дослідження є прибуток від операційної діяльності; порівняльне вивчення рівня прибутковості підприємства міста і її основних конкурентів. Метою даної оцінки є визначення позицій об'єкта на ринку та створення комплексу заходів щодо їх підвищення; порівняльне дослідження значень виручки у звітному та плановому періоді. Визначається рівень відхилення одержаних показників від запланованих, а також встановлюються основні причини цього. Виявлені результати використовуються для можливості внесення своєчасних заходів, що коригують, у діяльність компанії.

Оскільки бізнес це велика система, яка може реалізовуватися над ринком як відокремлений компонент, цілий комплекс чи підсистема, товари є елементами господарської діяльності, а чи не цілісної сукупністю. Потреба і прибутковість підприємства залежать від різних процесів, що постійно змінюються, яких дуже багато. Вони характерні як для внутрішнього середовища компанії, так і для зовнішнього, наприклад, низької стабільності державної економіки, яка може перерости в головну причину хисткого становища на ринку. Якщо бізнес характеризується як нестійкий, то в майбутньому це призведе до нестабільності в тій чи іншій мірі в конкретній галузі ринку.

Оборотний капітал є найважливішим ресурсом у забезпеченні поточного функціонування підприємства, і підвищення ефективності використання оборотного капіталу є важливим, оскільки матеріальні та грошові ресурси, що вивільняються, є додатковим внутрішнім джерелом подальших інвестицій. Фінансове становище підприємства безпосередньо залежить від стану оборотних коштів, тому підприємство зацікавлене в організації найбільш раціонального руху та використання оборотних коштів. В умовах компанія своєчасно і повністю виконує свої розрахунково-платіжні зобов'язання, що дозволяє успішно вести комерційну діяльність. Результативність діяльності підприємства у фінансовому сенсі визначається двома основними

показниками – прибуток та рентабельність. Дані показники дають можливість дати оцінку діяльності підприємства, ступінь ефективності використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів, а також підбити підсумок діяльності підприємства за звітний період [2].

На прикладі ПТ «Ломбард Парус» було проведено аналіз показників рентабельності за 2019-2021рр, який показав, що виручка за аналізований період мала неоднорідну тенденцію. Так, у 2020 році по відношенню до 2019 р. показники виручки значно збільшилися, якщо у 2019 році показник склав 1273200 тис. грн., то до 2020 року він зріс на 47797 тис. грн. і становив 1750568 тис. грн., що сприятливо позначилося економіці підприємства. А 2021 року показник виручки трохи зменшився на 103579 тис. грн. в порівнянні з 2020 роком і склав 1646989 тис. грн. Від обсягу виручки залежить діяльність підприємства в даному випадку ПТ «Ломбард Парус». Саме отримання коштів є результатом діяльності ломбарду. Якщо цих коштів дуже мало, то організація вважається збитковою та навпаки [7]. Показники основних фондів протягом трьох років мали прогресуючий характер.

Таблиця 2.8

**Показники рентабельності ПТ «Ломбард Парус» за 2019-2021 рр.**

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2020 р.
Виторг, тис. грн.	1273200	1750568	1646989	477368	-103579
Основні фонди	1228078	1257692	1402651	29614	144959
Активи, тис. грн.	3002129	3534350	3513072	532221	-21278
Середня величина власного капіталу, тис. грн.	1554987	1860463	2208667	305476	348204
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	257974	305761	349251	47787	43490
Чистий прибуток, тис. грн.	257732	305476	348204	47744	42728
Рентабельність продажів, %	20,2	17,5	21,1	-2,7	3,6
Рентабельність фондів, %	21	24,3	24,9	3,3	0,6
Рентабельність власного капіталу, %	16,57	16,42	15,7	-0,15	-0,72
Рентабельність активів, %	8,6	8,7	9,9	0,1	1,2

*Джерело: розробка автора*

Це пов'язано з регулярними витратами ломбарду для покращення якості роботи, тобто купівля нового обладнання, ремонт, розширення ломбарду та відкриття нових точок. У 2019 році показники основних фондів склали 1228078 тис. грн., до 2020 року збільшилися на 29614 тис. грн., і склали 1257692 тис. грн. Активи підприємства також мали тенденцію до збільшення. Показники з 2019 року до 2020 року мали прогресуючий характер, збільшилися з 3002129 тис. грн. до 3534350 тис. грн., до 2021 року показники незначно зменшилися на 21278 тис. грн., Тим самим, склавши 3513072 тис. грн.

Розмір власного капіталу може змінюватися під впливом різних чинників. Власний капітал сприятливо вплинув на економіку підприємства за 2019-2021 роки, оскільки його показники зростали з кожним роком. Позитивні показники капіталу виникають у разі перевищення балансової вартості активів над зобов'язаннями фірми та свідчать про приріст капіталу, включаючи збільшення розміру майна організації, підвищення вартості необоротних та оборотних активів, достатнє інвестування, здатність погасити заборгованість та в результаті отримати прибуток. У 2019 році власний капітал склав 1554987 тис. грн., до 2020 року збільшився на 305476 тис. грн. і дорівнював 1860463 тис. грн., а до 2021 року показник досяг 2208667 тис. грн. Прибутковість компанії може бути розрахована саме із застосуванням показника прибутку до оподаткування. Значимість цього індикатора при розрахунках ефективності дуже висока. Прибуток до оподаткування – це показник прибутковості компанії, який враховує прибуток, отриманий до сплати будь-якого податку. Він зіставляє всі витрати підприємства з її доходами, але виключає сплату прибуток.

Прибуток до оподаткування ПТ «Ломбард Парус» також не може нас не тішити, показники дуже позитивні. З 2019 року до 2020 року відбулося збільшення прибутку на 305761 тис. грн., а з 2020 року до 2021 року показник зріс на 43490 тис. грн.

Чистий прибуток має величезний вплив на майбутній розвиток

ломбарду, на його конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість, платоспроможність та фінансову надійність. Чим вищий чистий прибуток на звітний період, тим результативніше управління ломбардом. У 2019 році чистий прибуток дорівнював 257732 тис. грн., у 2018 році - 305476 тис. грн., а вже до 2021 року збільшилася на 42728 тис. грн. і становила 348204 тис. грн. Зростає чистий прибуток – збільшуються дивіденди.

Рентабельність продажів показує, яку суму доходу отримує ломбард з кожної гривні проданої продукції (товару). Рентабельність продажів використовується як основний індикатор оцінки фінансової ефективності ломбарду із відносно невеликими обсягами основних засобів та власного капіталу. Оцінка рентабельності продажів дає можливість об'єктивно поглянути стан справ. Рентабельність продажів ПТ «Ломбард Парус» знизився з 2019 року на – 2,7 % і склав у 2020 році 17,5 %, а у 2021 році – 21,1 %.

З 2019 до 2020 року коефіцієнт рентабельності фондів тільки збільшувався, з 2019 року до 2020 року на 3,3 %, а з 2020 по 2021 рр. на 0,6%. А це означає, що кошти ефективно використовуються.

Рентабельність власного капіталу, як та інші показники рентабельності, свідчить про ефективність бізнесу. Точніше про те, з якою віддачою працюють гроші власників, вкладені у капітал компанії. Якщо говорити простими словами, то рентабельність допомагає зрозуміти, скільки копійок прибутку приносить компанії або в нашому випадку ломбард, кожна гривня її власного капіталу. З 2019 року до 2021 року коефіцієнти лише знижувалися, що говорить про негативний наслідок.

У 2019 році коефіцієнт рентабельності власного капіталу становив 16,57%, до 2020 року знизився на 0,15% і становив 16,42%, до 2021 року по відношенню до 2020 року впав на 0,72% і становив 15,7%. Рентабельність активів показує, скільки припадає прибутку на кожній гривні, вкладений у активи підприємства. Рентабельність активів протягом трьох років лише зростала, з 2019 року до 2021 року вона зросла на 1,3 %.

У разі сучасної економіки наявність в ломбарді достатніх оборотних

засобів є необхідною передумовою щодо його нормального функціонування. Оборотні кошти - обов'язковий елемент процесу виробництва, переважна більшість собівартості продукції. Чим менша витрата сировини, матеріалів, палива та енергії, а також трудовитрати на одиницю продукції, тим економніше витрачається праця, що витрачається на їх видобуток і виробництво, тим дешевше продукт [5]. Основна мета аналізу оборотних засобів - своєчасне виявлення та усунення недоліків управління оборотним капіталом. Група оборотних коштів містить у собі: запаси, ПДВ, дебіторську заборгованість, грошові кошти, інші оборотні кошти.

Таблиця 2.9

**Аналіз динаміки та структури оборотних коштів ПТ «Ломбард Парус»  
за 2019-2021 рр.**

Група оборотних коштів	2019 р.		2020 р.		2021р.		Відхилення 2020-2019 рр.	Відхилення 2021-2020 рр.
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %		
Запаси	71649899	53,7	70701299	37,3	63932661	39,4	-948600	-6768638
ПДВ	46464	2,7	14349	0,7	88006	4,6	-32115	76657
Дебіторська заборгованість	976325418	41,7	1001598676	60,9	965067794	55,5	25273258	-36530882
Грошові кошти	18684136	0,01	26191507	0,07	61882256	0,1	7507371	35690749
Інші оборотні кошти	31363	1,9	19317	0,9	9195	0,5	-12046	-10122
Загальна сума	1066737280	100	1098525148	100	1090979912	100	31787868	-7545236

*Джерело: розробка автора*

Найбільші показники за 2019-2021 роки. у категорії – Запаси. З 2019 року по 2020 рік запаси зменшилися на 948600 тис. грн. і склали 70701299 тис. грн. у 2020 р., до 2021 р. показники знову зменшилися на 6768638 тис. грн., що становило 63932661 тис. грн. Зменшення не зовсім добре позначається на функціонуванні ломбарду, адже чим більше запасів ломбарду, тим ефективніше продаж товарів.

Дебіторська заборгованість 2019 року становила 976325418 тис. грн., протягом року зросла на 31787868 тис. грн., а до 2021 року зменшилася на 7545236 тис. грн. Зменшення завжди негативно позначається на економіку підприємства, оскільки кошти перебувають у руках дебіторів.

Підбиваючи підсумки аналізу динаміки та структури оборотних засобів, бачимо, що загальна сума групи оборотних коштів мала тенденцію до збільшення та спаду грошової маси. Так, з 2019 р. по 2020 р. сума збільшилася на 31787868 тис. грн., а з 2020 р. по 2021 р. знизилася на 7545236 тис. грн.

Таблиця 2.10

**Аналіз структури оборотних коштів ПТ «Ломбард Парус» по ліквідності за 2019-2021 рр.**

Група оборотних коштів	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
Найбільш ліквідні активи	310	4,5	262	6,7	619	4,3
Швидко-реалізовані активи	3334	41,6	2948	57,8	2219	50,6
Повільно реалізовані активи	2251	53,9	2263	35,5	2371	45,1
Загальна сума	5895	100	5473	100	5209	100

*Джерело: розробка автора*

Фінансова успішність та потенціал підприємства характеризуються різними показниками, серед яких одним із ключових є ліквідність. За її рівнем судять не лише про платоспроможність компанії, а й про її ринкову стійкість. Усі активи підприємства незалежно від рівня ліквідності умовно ділять кілька груп:

1. Найбільш ліквідні активи (A1) – суми за всіма статтями коштів, які можна використати до виконання поточних розрахунків негайно. До цієї групи включають також короткострокові фінансові вкладення. У 2019 році питома вага склала 4,5 %, до наступного року зросла до 6,7 %, а до 2021 р. трохи скоротилася і досягла значення менше 2017 р. – 4,3 %.
2. Швидко реалізовані активи (A2) – активи, звернення яких у готівку



потрібен певний час. До цієї групи можна включити дебіторську заборгованість (платежі за якою очікуються протягом 12 місяців після звітної дати), інші оборотні активи. Повертаючись до аналізу, бачимо, що активи, що швидко реалізуються, також мали тенденцію до збільшення показників, а потім до зменшення. У 2019 році питома вага становила 3334, а це 41,6%, у 2020 році – 2948 тис. грн., 57,8%, а в 2021р. показники знизилися проти показниками попередніх років, але це 2219 тис. грн., 50,6 %.

3. Активи, що повільно реалізуються (А3) – найменш ліквідні активи – це запаси, дебіторська заборгованість (платежі за якою очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати), податок на додану вартість за придбаними цінностями, при цьому стаття «Витрати майбутніх періодів» не включається до цієї групи. У ПТ «Ломбард Парус» за останні три роки активи, що повільно реалізувалися, мали також стрибкоподібну модель. Ми бачимо, що в 2019 р. активи, що повільно реалізуються, дорівнювали 2251 тис. грн., в 2020 р. досягли 2263 тис. грн., але до 2021 року знизилися до 2371 тис. грн.

Таблиця 2.11

**Показники ефективності використання оборотних коштів ПТ  
«Ломбард Парус» за 2019-2021 рр.**

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021-2019 рр.
Коефіцієнт оборотності оборотних фондів	0,76	0,86	0,8	0,04
Коефіцієнт оборотності коштів	124,8	1246,8	861,3	736,5
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	45,1	1,4	1,4	-43,7
Період обороту дебіторської заборгованості	8	261	261	253
Коефіцієнт оборотності запасів	1,47	2	2,1	0,63
Період обороту запасів	248	182,5	173,8	-74,2

*Джерело: розробка автора*

Розрахувавши всі коефіцієнти та спираючись на дані табл. 2.11, ми бачимо, які зміни за три роки з 2019 по 2021 роки. сталися. Коефіцієнт оборотності оборотних фондів збільшився на 0,4%. Оборотність оборотних коштів (активів) показує, скільки разів за аналізований період організація

використовувала середній залишок оборотних коштів, що є. Коефіцієнт оборотності коштів також зріс на 736,5. Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості зменшився на 43,7 %. Що коефіцієнт оборотності дебіторську заборгованість, то вище швидкість обороту коштів між ломбардом і покупцями товарів, робіт і надання послуг. Тобто, покупці швидше погашають свою заборгованість. Зниження значення даного коефіцієнта свідчить про затримку оплати контрагентів. Період обороту дебіторської заборгованості, якщо у 2019 р. становив 8 днів, то вже до наступного та наступного року досяг позначки 261 д. Коефіцієнт оборотності запасів у 2021 р. збільшився на 0,63 % порівняно з 2019 р., а сам період скоротився на 74,2. Висока оборотність запасів свідчить про раціональність їх використання. Значення коефіцієнта збільшувалося протягом 3-х років, це говорить про те, що у ломбарду збільшується оборотність складських запасів, збільшуються продажі. У табл. 2.12 подано баланс підприємства ПТ «Ломбард Парус».

Таблиця 2.12

**Баланси підприємства за три періоди, тис. грн.**

Найменування показників	Рядок	Період		
		31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
<b>Актив</b>				
Устаткування	11501	2 144,9	1 872,3	1 652,5
Податки та збори	12301	104,2	37,5	49,7
Розрахунки з різними дебіторами та кредиторами	12302	2 025,7	3 009,0	3 065,5
Розрахунки з відшкодування збитків	12303	9,1	24,8	24,3
Розрахунки з підзвітними особами	12304	3 045,2	–	–
Позики під заставу рухомого майна	12401	153 582,5	240 084,1	77 139,6
Позики	12402	12 215,6	–	6 755,8
Каса, банк	12501	1 260,1	1 449,4	1 513,0
Витрати майбутніх періодів	12601	10 260,3	11 495,3	11 495,3

## Закінчення табл. 2.12

Найменування показників	Рядок	Період		
		31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
<b>Пасив</b>				
Статутний капітал	13101	10,0	10,0	10,0
Нерозподілений прибуток	13701	-2 838,4	-2 757,1	-2 919,1
Позикові кошти	15101	1 079,7	6 346,2	1 303,7
Розрахунки з постачальниками та підрядниками	15201	47 803,3	63 829,7	75 437,4
Розрахунки з податків	15202	95,6	70,0	32,9
Розрахунки з позабюджетних зборів	15203	80,8	65,4	–
Розрахунки з персоналом	15204	–	–	26,9
<b>Пасив</b>				
Інші кредитори	15206	125 096,6	176 931,6	14 455,4
Доходи майбутніх періодів	15301	–	28,5	28,5
Інші зобов'язання	15501	13 320,0	13 320,0	13 320,0
Валюта балансу	16000	184 647,6	257 972,4	101 695,7

*Джерело: розробка автора*

На основі табл. 2.12 були проведені розрахунки, щоб дізнатися, яку частку займає кожен показник у валюті балансу, а також було пораховано зміни показників за три періоди. Отримані значення наведено у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

## Зміни балансу підприємства ПТ «Ломбард Парус»

Найменування показників	у % до валюти балансу		Зміни за аналізований період	
	На початок періоду (31.12.2019)	На кінець періоду (31.12.2021)	тис. грн.	%
<b>Актив</b>				
Обладнання	1,162	1,620	-492,400	-22,960
Податки та збори	0,056	0,050	-54,500	-52,300
Розрахунки з різними дебіторами та кредиторами	1,097	3,010	1 039,800	51,330

## Закінчення табл. 2.13

Розрахунки з відшкодування збитків	0,005	0,020	15,200	167,030
Розрахунки з підзвітними особами	1,649	0,000	-3 045,200	-100,000
Позики під заставу рухомого майна	83,176	75,850	-76 442,900	-49,770
Позики	6,616	6,640	-5 459,800	-44,700
Пасив				
Позики під заставу рухомого майна	83,176	75,850	-76 442,900	-49,770
Позики	6,616	6,640	-5 459,800	-44,700
Каса, банк	0,682	1,490	252,900	20,700
Пасив				
Статутний капітал	0,005	0,001	–	–
Нерозподілений прибуток	-1,537	-2,870	-80,700	2,840
Позикові кошти	0,585	1,28	224,000	20,750
Розрахунки з постачальниками та підрядниками	25,889	74,18	27 634,100	57,810
Розрахунки з податків	0,052	0,032	-62,700	-65,590
Розрахунки з позабюджетних зборів (69)	0,044	–	-80,800	-100,000
Розрахунки з персоналом	–	0,027	26,900	–
Розрахунки з підзвітними особами	–	–	–	–
Інші кредитори	67,749	14,214	-110 641,200	-88,440
Доходи майбутніх періодів	–	0,028	28,500	–
Інші зобов'язання	7,214	13,098	–	–
Валюта балансу	100,000	100,000	-82 951,900	-44,920

*Джерело: розробка автора*

З наданих даних видно, що на 31.12.2021 в активах підприємства частина розрахунків із постачальниками та підрядниками становить три четверті. Активи організації за період, що розглядається, зменшилися на 44,92%.

Зменшення величини активів організації пов'язані із зменшенням наступних позицій активу бухгалтерського балансу:

- Позики під заставу рухомого майна - 76442,9 тис. грн. -49,77%.
- Податки та збори - 54,5 тис. грн. або -25,3%.
- Обладнання - 492,4 тис. грн. або -22,96%.
- Розрахунки з підзвітними особами - 3045,2 тис. грн. або -100%.

Водночас у пасиві балансу низькі показники показали такі позиції:

- Інші кредитори - 110 641,2 тис. грн. чи -88,44%.
- Розрахунки з позабюджетних зборів – 80,8 чи -100%.

Серед статей балансу, що позитивно змінилися, можна виділити в пасиві, розрахунки з постачальниками та підрядниками – 27 634,1 або +57,81%.

В активі:

- Витрати майбутніх періодів – 1235 або +12,04%.
- Розрахунки з різними дебіторами та кредиторами – 1 039,8 або +51,33.
- Нерозподілений прибуток - 80,7 тис. грн. чи +2.84%.

Чисті активи - це сума активів компанії за вирахуванням зобов'язань компанії. Цей показник дозволяє отримати приблизне уявлення про вартість компанії та застосовується у разі відсутності доступу до внутрішньої звітності компанії.

Щоб дізнатися суму чистих активів компанії — вам потрібна фінансова звітність компанії (документ, в якому міститься інформація про фінансовий стан та результати діяльності підприємства). У табл. 2.14 наведено показники для аналізу вартості чистих активів організації.

Таблиця 2.14

## Оцінка вартості чистих активів організації

Найменування показників	Значення показника					Зміна	
	у тис. грн.			у % до валюти балансу		тис. грн.	%
	31.12.19	31.12.20	31.12.21	на початок періоду (31.12.19)	на кінець періоду (31.12.21)		
Чисті активи (ЧА)	14073	13248	10287	-825	-2961	-17034	1,840
Статутний капітал	100000000 0	100000000 0	100000000 0	0,000	0,000	0,000	0,000
Перевищення ЧА над статутним капіталом	-999985927	-999986752	-999989713	-825	-2961	-2,200	2,623

*Джерело: розробка автора*

Таблиця 2.15

## Горизонтальний аналіз пасивів бухгалтерського балансу ПТ

«Ломбард Парус» за 2019–2021 рр., млн. грн.

Статті балансу	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютні відхилення		Відносне відхилення, %	
				2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2019
Власний капітал	10125	10193	10287	68	94	99,3	98,4
Позикові кошти всього, у тому числі:	3948	3055	2980	-893	-75	1,29	1,32
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	3948	3055	2980	-893	-75	1,29	1,32
Усього пасивів	13229149 35	13248 05550	13267 40048	18906 15	193449 8	0,998 57	0,9971 16

*Джерело: розробка автора*

Аналіз структури джерел фінансування показав, що протягом трьох років структура балансу зазнавала змін. У 2019 році значне зменшення власних коштів та зменшення позикових коштів на -893 млн. грн. Але вже у 2021 році ситуація змінилася, і частка власних коштів збільшилася на 94 млн. грн., відповідно частка позикових коштів скоротилася на цей же відсоток. Частка власних коштів на кінець 2021 року становила 98,4%, а частка позикових – 1,32%. До позикових коштів організації входять комерційні кредити, отримані від постачальників та підрядників. При цьому слід зазначити, що частка довгострокових зобов'язань немає в ломбарді. При цьому частка короткострокових зобов'язань на кінець 2021 року становила 1,32%, це більше ніж у 2020 році. Скорочення короткострокових джерел фінансування і натомість зростання частки власні кошти сприяє підвищенню фінансової стійкості ломбарду.

Таблиця 2.16

**Вертикальний аналіз пасивів бухгалтерського балансу ПТ  
«Ломбард Парус» за 2019–2021 рр.**

Статті балансу	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	Вартість	Питома вага пасиву у загальній величині активу	Вартість	Питома вага пасиву у загальній величині активу	Вартість	Питома вага пасиву у загальній величині активу
Власні кошти	10125	59,9	10193	86,0	10287	25,5
Позикові кошти всього, у тому числі:	-	-	-	-	-	-
Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
Короткострокові зобов'язання	3948	40,4	3055	-25,4	2980	4,8
Усього пасивів	14073	-22,4	13248	23,0	13267	-4,5

*Джерело: розробка автора*

Статутний капітал організації на 31.12.2021 року набагато перевищує чисті активи. Така різниця негативно характеризує фінансове становище, що не задовольняє вимоги нормативних актів до величини чистих активів організації. Перевищення статутного капіталу над ЧА говорить про погане фінансове становище організації за цією ознакою. Щоб провести аналіз результатів діяльності фірми, знадобиться звіт про фінансові результати. Він наведений у табл. 2.17.

Таблиця 2.17

## Звіт про фінансові результати

Показник	Значення показника, тис. грн.			Зміна показників		Середня величина, тис. грн.
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	тис. грн.	%	
Виторг від реалізації товарів, робіт, послуг	14 575,00	12 828,00	11 417,00	-9670,00	-48,80	25614,51
ЕВІТ	7292	6454,98	6365,98	-5528,96	-168,80	177,45
Прибуток (збиток) від реалізації	125,00	190,00	284,00	349,00	176,00	69,60
Собівартість реалізації товарів, продукції, робіт, послуг	7282	6373	5051	4142	22,62	538,50
Витрати на збут	-	-	-	-	-	-
Адміністративні витрати	6260	5090	4327	3157	96,00	394,00
Податок на прибуток	-	-	-	-	-	-
Чистий фінансовий результат	46,00	68,00	68,00	22,00	49,86	44,90

*Джерело: розробка автора*

Значення показника виручки за 2021 рік становило 11 417 тис. грн. За три роки річний виторг знизився на 9670 тис. грн. (на 48,8%). За 2017 рік показник собівартості реалізації становив 5051 тис. грн. За аналізований



період собівартість реалізації явно знизилася на 4142 тис. грн. (На -0,29%). Комерційні витрати збільшилися на 0,3 тис. грн. Аналіз рентабельності буде проведено за трьома показниками, які наведені у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

### Аналіз рентабельності

Показники рентабельності	Значення показника			Зміна показника	
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	коп.	%
Рентабельність продажів форма 2	2,00	2,01	2,26	-2,27	-440,27
Рентабельність продажів з ЕВІТ	2,82	2,11	1,82	-1,11	-73,43
Рентабельність з чистого прибутку	0,32	0,22	0,22	-0,12	-6,611

*Джерело: розробка автора*

За весь аналізований період спостерігаються незадовільні показники рентабельності, оскільки на вкладений карбованець підприємство отримує копійки. Також за останній період спостерігаються негативні показники рентабельності, це означає, що підприємство працювало собі на збиток за цей період. На рис. 2.11 показано динаміку показників рентабельності продажів.

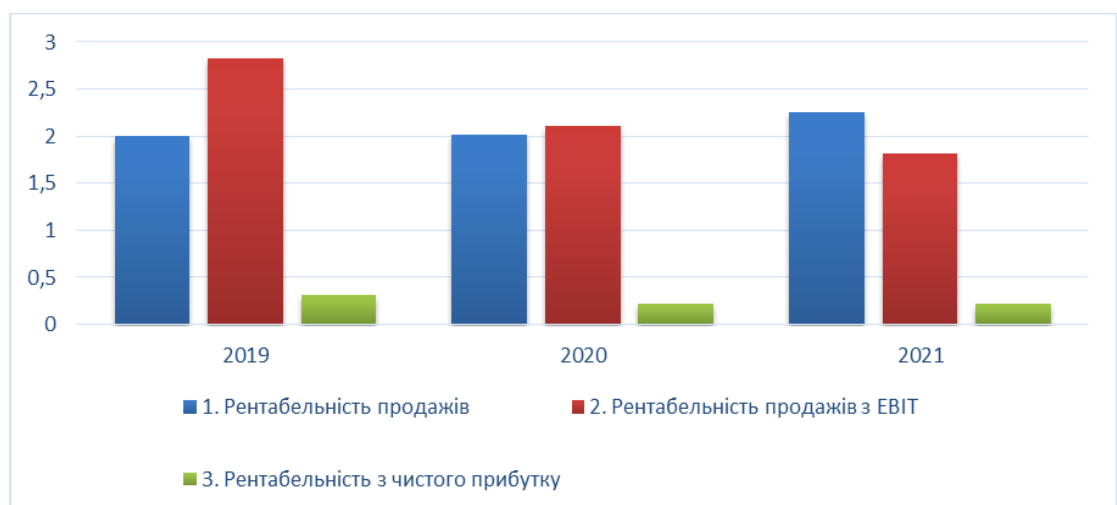


Рис. 2.11. Динаміка показників рентабельності продажів

*Джерело: розробка автора*

У наступній табл. 2.19 представлено рентабельність використання вкладеного у підприємницьку діяльність капіталу.

Таблиця 2.19

### Рентабельність використання капіталу

Найменування показників	Значення показника, %			Зміна показника
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	
Рентабельність власного капіталу (ROE) форма 1+2	16,57	16,42	15,7	0,87
Рентабельність активів (ROA)	8,6	8,7	9,9	-1,3
Прибуток на інвестований капітал (ROCE)	0,72	0,63	0,61	0,11

*Джерело: розробка автора*

За 2021 рік кожен карбованець власного капіталу приніс чистий прибуток у розмірі 8,7 грн. За 3 роки спостерігалось збільшення власного капіталу. За останній рік значення рентабельності власного капіталу характеризується як, безперечно, хороше порівняно з попередніми періодами, але все одно вважається незадовільним. За останній рік рентабельність активів дорівнювала 9,9%. За аналізований період відбулося відчутне зниження рентабельності активів, що становило -1,3%. За результатами проведеного аналізу виділено та згруповано за якісною ознакою основні показники фінансового стану та результатів діяльності ПТ «Ломбард Парус» за аналізований період (з 31.12.2019 до 31.12.2021). Статутний капітал перевищує чисті активи, у своїй за аналізований період спостерігається падіння чистих активів на 13,2 тис. грн. Показники ділової активності загалом мають значення 3,5 тис. днів. Прибуток на інвестований капітал мають найбільше негативне значення у 2017 році та склав 0,63%. Рентабельність активів наприкінці періоду має негативне значення, що показало 9,9. Рентабельність власного капіталу наприкінці періоду має позитивне значення 15,7, але не ввійшов у нормативне значення. Цей показник за аналізований період збільшився на 0,87. Показник рентабельності продажів наприкінці року

має негативне значення - 8,7, раніше показник був позитивним. Показник із початку аналізованого періоду знизився на 0,95. Показник поточної ліквідності наприкінці аналізованого проміжку становив 0,96. Цей коефіцієнт нижче нормативного значення. Індекс постійного активу на кінець періоду, що аналізується, показав негативне значення -0,568. Цей показник не входить до нормативного значення, але за аналізований період він підвищив своє значення на 7,015.

## **Висновки до розділу 2**

1. ПТ "Ломбард Парус" є комерційною організацією яке має декілька торгових точок з продажу ювелірних виробів. У торгових точках представлені твори ювелірного мистецтва від класики до авангарду з діамантами, смарагдами, рубінами, сапфірами, перлами та іншими дорогоцінними каміннями провідних українських виробників. У торгових точках є ювелірні майстерні, які не тільки приймають ювелірні вироби на ремонт, але й пропонують свої послуги з виготовлення виробів на замовлення. Також у торгових точках знаходиться ломбард, який пропонує надійний та простий спосіб оформлення кредиту під заставу виробів із дорогоцінних металів. Організаційна структура лінійна. Цей тип організаційної структури уражає дрібних підприємств за відсутності вони розгалужених кооперованих зв'язків із постачальниками, споживачами тощо.

2. Аналіз основних виробничих та фінансово-економічних показників свідчить про стабільне становище підприємства. Виручка та прибуток підприємства рік у рік збільшується. Проте, аналіз основних показників використання основних та оборотних засобів підприємства виявив неоднозначну тенденцію їхньої динаміки. Зростання рентабельності оборотного капіталу та збільшення коефіцієнта оборотності оборотного капіталу означають підвищення ефективності його використання. У той самий час основні засоби підприємства використовуються недостатньо ефективно,

що свідчить зниження фондівдачі. Аналіз показників продуктивності праці показав, що ПТ «Ломбард Парус» недостатньо ефективно використовує трудові ресурси. Спостережуване співвідношення темпи зростання продуктивності праці і зарплати свідчить у тому, що у цьому підприємстві знижується продуктивність праці. Ця тенденція негативно впливає на використання трудових ресурсів і свідчить про екстенсивний тип зростання підприємства.

3. Оцінка ефективності організації – це комплекс заходів із різнобічного аналізу організації, спрямований докладне дослідження основних показників діяльності. У ході оцінки з'ясовується, наскільки ефективно організація здійснює свою діяльність, який рівень рентабельності, дохідності, а також визначаються подальші перспективи розвитку. До ключових завдань оцінки ефективності організації належать:

- визначення ступеня впливу чинників як внутрішнього, і зовнішнього характеру діяльність організації;
- аналіз структури прибутку та динаміка її розвитку;
- вивчення виручки, одержуваної від різних видів діяльності;
- визначення переліку факторів, що впливають на формування доходу, та їх кількісний вимір;
- вивчення розподілу чистого прибутку та одержуваного в результаті цього ефекту;
- оцінка результативності роботи організації із залучення всіх наявних можливостей для підвищення прибутковості та рентабельності;
- виявлення додаткових резервних можливостей збільшення прибутковості;
- розробка ефективних заходів щодо раціонального використання виявлених резервних можливостей.

У більш узагальненому вигляді завдання оцінки результативності можна так:

- ідентифікація реального стану об'єкта;

- аналіз об'єкта за складом та властивостями, а також його порівняння з найближчими конкурентами за аналогічними параметрами;
- визначення змін об'єкта, які у певному відрізку часу;
- виявлення головних факторів, що послужили виникненню змін об'єкта, визначення ступеня їхнього впливу;
- прогнозування основних напрямів подальшого розвитку об'єкта.

Ефективність використання оборотних засобів характеризується, перш за все, оборотністю оборотних засобів. Під оборотністю оборотних коштів розуміється тривалість повного кругообігу коштів з придбання оборотних засобів (купівлі сировини, матеріалів тощо.) до виходу та її реалізації готової продукції. Існує два основні методологічні підходи, що застосовуються в системі оцінювання економічної ефективності підприємств, у тому числі малих: потенційний та витратний. Потенційний підхід застосовується для обчислення майбутньої ефективності, таким чином, він характеризує прогнозну ефективність, яку розумно застосовувати, якщо відбувається оцінювання інвестиційної привабливості підприємства (проекту). Витратний підхід раціонально використовуватиме поточної оцінки ефективності підприємства. Цей підхід показує фактичну кількість використаних ресурсів, які відносяться до витрат. Це дає можливість говорити про реальну оцінку ефективності діяльності підприємства. Витратний підхід у розцінці результативності підприємства дозволяє виявляти та давати кількісну оцінку тенденції ефективності спожитих ресурсів. Але він не розкриває якісний показник – прибутковість, що теж впливає на моніторинг діяльності суб'єкта. Підвищення економічної ефективності багатоаспектний, повноцінний вплив на діяльність підприємства. Підприємство отримує стійке економічне зростання, збільшення прибутку і, зрештою, здатність вижити в гострій конкурентній боротьбі. Все це також знаходить своє відображення на загальному рівні розвитку економіки держави.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ЛОМБАРДУ ТА ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

#### **3.1. Розвиток правового статусу ломбарду як небанківської фінансової установи**

У суспільстві по відношенню до ломбардної діяльності існує дещо зневажливе ставлення, а самі ломбарди розглядаються скоріше як інституційна пастка – рудимент старої фінансової системи суспільства.

Ломбарди історично виникли як інститути лихварського капіталу і досі продовжують існувати в економіці, незважаючи на розвиток кредитних відносин та підвищення доступу населення до дешевого кредиту [1]. Навіть на заході, де для населення доступні дешеві кредити, досі діє ця, начебто, архаїчна форма надання позик [5]. Ломбарди надають населенню швидкі позики, які можна взагалі не віддавати. Повертати гроші цим установам спонукає лише бажання певної частини клієнтів отримати назад закладену річ.

У сучасній економічній літературі практично не досліджується фінансовий механізм ломбардної діяльності. Це відбувається через уявлення про ломбард як про примітивний фінансовий інститут. Зовнішньо видається, що його економічна конструкція досить тривіальна і полягає у видачі позики під заставу речей, які (якщо сума позики з відсотками не повертається) підлягають реалізації, за рахунок чого погашаються зобов'язання перед ломбардом. Проте «фінансова модель» ломбарду не така проста і має цікаві особливості.

Ломбарди як фінансові установи не виконують функцію трансформації заощаджень в інвестиції, оскільки їм заборонено приймати вклади, а самі позики мають короткостроковий характер і видаються під великий відсоток потреби, зазвичай пов'язані зі здійсненням підприємницької діяльності. Тим

самим ломбарди, на відміну банків, є рушійною силою розвитку. Фактичні цілі короткострокових позик, що видаються ломбардами, відрізняються від цілей кредитів, що надаються банками [3]. Споживчі кредити переважно використовують для придбання речей, що розвиває споживання та збільшує попит на товари тривалого користування. Споживчі позики, одержувані в ломбардах, переважно йдуть покриття касового розриву. Клієнтами ломбардів є ті громадяни, які меншою мірою мають здатність, волю і бажання планувати свої грошові доходи і витрати, здійснювати синхронізацію між ними і робити заощадження. Тому можна стверджувати, що ломбарди існують обслуговування цієї категорії населення [5].

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 01.08.2022 такою установою вважається юридична особа – спеціалізована комерційна організація, основними видами діяльності якої є надання короткострокових позик громадянам та зберігання речей. При цьому юридично ломбард не вважається кредитною організацією [6]. У назві такої організації обов'язково має бути слово «ломбард».

Встановлено законодавством такі особливості діяльності цих установ:

- ломбарди можуть займатися виключно наданням короткострокових позик громадянам, зберіганням речей та наданням консультаційних та інформаційних послуг. Інший підприємницької діяльності ломбарди займатися немає права;
- ломбарди не мають права користуватися та розпоряджатися закладеними та зданими ним на зберігання речами;
- ломбарди повинні здійснювати свою роботу щодня з 8 до 20 години за місцевим часом. Ця вимога спрямована на захист інтересів;
- позичальників шляхом забезпечення їм можливості у будь-який календарний день та в рамках тривалого часу протягом кожного дня погасити свою заборгованість перед ломбардом, викупивши річ;
- договір позики ломбарди із громадянином оформлюють на

заставному квитку;

- ломбарди немає права стягувати з позичальників плату зберігання заставлених речей.

У ломбардах, на відміну від банків, боржник може повернути суму позики будь-якого дня без виплати штрафів та комісій. При цьому стягнення процентів здійснюється лише за фактичну кількість днів користування засобами позики. Слід зазначити, що ломбарди можуть створюватися колекціонерами з метою скуповування за низькою ціною антикварних речей або золота у громадян як брухту.

Ринок ломбардів, який недавно підпав під нагляд НБУ і зіткнувся з незвичними для нього регулятивними вимогами, почав скорочуватися сам. Уникнути додаткового адміністративного навантаження ломбарди намагаються за будь-яку ціну – від радикального закриття бізнесу до перекваліфікації з видачі позик під заставу майна на скупку речей.

За даними в Україні про державну реєстрацію юридичних осіб, у 2021 р. було зареєстровано 292 ломбардні організації.

Враховуючи, що кожна ломбардна організація може мати і по кілька ломбардних точок, загальна кількість таких установ в Україні має обчислюватись сотнями але точно можна сказати що статистика не ведеться.

Особливості становлення ринку ломбардних послуг в Україні сучасному етапі у тому, що:

- ще остаточно не закінчено етап переходу суспільної власності (державної) до приватних рук;
- різке падіння промислового виробництва, що викликало безробіття та його соціальні наслідки;
- мінімальні інвестиції у промисловість, сільське господарство, та інші сфери матеріального виробництва з боку держави та приватних осіб в Україні;
- вкладення промисловість і сільське господарство йде як із боку України, а й розвинених країн таких, як Китай та Японія, але ці показники



незначні;

- відтік власного капіталу до Європи та Америки (письменники, поети, художники, артисти, співаки, науковці тощо);
- інфляція;
- розвиток кримінального бізнесу 42% на противагу відкритій ринковій економіці України;

Ось в умовах змушений розвиватися ринок ломбардних послуг, тому НБУ України необхідно допомагати формуванню ринку ломбардних послуг, щоб було незаконних дій із боку ломбардів.

За результатами моніторингу, проведеного Асоціацією розвитку ломбардів (рис. 3.1), було виявлено, що більшість власників ломбардів збираються закрити чи перекваліфікувати свій бізнес на скупку речей у громадян та перепродаж їх оптовим покупцям.

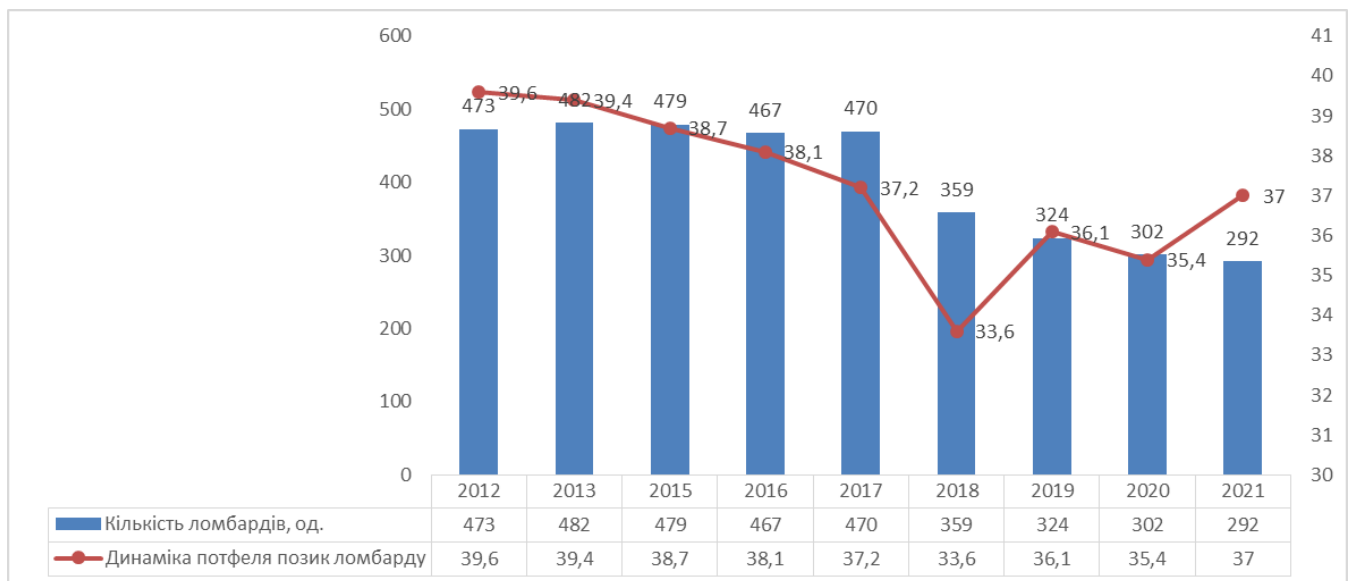


Рис. 3.1. Динаміка зміни числа ломбардів в Україні

*Джерело: розробка автора*

Скупка - це діяльність, яка не передбачає видачі позик під заставу речей і відповідно не підпадає під регулювання, нагляд та здачу звітності до НБУ. У 90% випадків скуповуються ювелірні вироби, вироби з дорогоцінного каміння та металів або їх брухт. Така діяльність регламентована окремою постановою

уряду та наказом Мінфіну та передбачає (при скуповуванні дорогоцінних металів та каміння) вже звичну постановку на облік у пробірній палаті з нескладними вимогами щодо безпеки. Рішення перейти в цей сегмент дозволяє зберегти частину бізнесу і при цьому уникнути подання звітності в НБУ.

Ломбарди, які потрапили під нагляд НБУ після набуття ним статусу мега-регулятора, здають у НБУ щокварталу загальний звіт про діяльність. Однак справляються з цим завданням далеко не всі.

Спроби ломбардів піти з-під регулювання та нагляду НБУ мають матеріальне обґрунтування. Банк України, як і обіцяв, почав застосовувати до них штрафні санкції за не здачу, несвоєчасне здавання або здачу, що не відповідає вимогам звітності.

Банк України розуміє, що з ломбардного ринку регулювання і нагляд у новинку, як і те, що система збору та передачі звітності ломбардів перебуває у стадії становлення. Тому на перехідний період, враховуючи відсутність злого наміру у скоєнні порушень у більшості ломбардів, НБУ України намагається акуратно діяти. Йдеться про те, щоб спочатку діяти на рівні розпоряджень і лише потім, якщо це не допомогло, виписувати штраф: не за порушення здачі звітності, а скромніший – за невиконання розпоряджень регулятора.

Втім, навіть такий щадний підхід невеликим учасникам ринку не по кишені. При цьому гарантій, що ломбарди, перекваліфікувавшись на скуповування, немає: для більшості це невелика частина загального бізнесу.

До факторів, що гальмують розвиток ломбардного ринку в Україні, експерти відносять зростання конкуренції як усередині сектора, так і з боку МФО, негативне ставлення до цих фінансових інститутів з боку деяких споживачів, а також посилення регулювання ринку.

Основним обмежувачем ринку ломбардів у найближчі кілька років, на думку асоціації Всеукраїнської асоціації ломбардів, буде зміна тиску регулятора на ринок. За його словами, «поки що регулятор не повною мірою використовує всі важелі можливого впливу на ринок, надаючи учасникам

можливість дещо адаптуватися. Але коли цей період закінчиться, переважна більшість ломбардів не в змозі виконати всі вимоги регуляторів» [47].

Перехід ломбардів під регулювання Банку України, на думку експертів, сприяє очищенню ринку від на пів-підпільних та напівкримінальних гравців та підвищує рівень довіри до ломбардів з боку населення. Однак посилення вимог НБУ спричинило відчутне зростання управлінських витрат, пов'язаних зі здаванням звітності, навчанням співробітників та ін.

Одним із заходів регулювання ринку ломбардів у 2015 році стало обмеження вартості позик. У 17% ломбардів вважали, що ця ініціатива НБУ негативно позначиться на вітчизняному ломбардному ринку, половина учасників дослідження бачили скоріше негативні наслідки на ринку, ніж позитивні. У 28% ломбардів вважали, що нічого не зміниться. Проте є й ті, хто бачить у нововведенні скоріше позитивні моменти, аніж негативні: таких 6% (рис. 3.2). Щодо звітності, то в ході опитування в 67% ломбардів повідомили, що мають труднощі при підготовці звітів, але в цілому справляються з цим завданням. У 11% ломбардів зазначили, що взагалі не розуміють логіки заповнення звітних документів. 22% ломбардів легко справляються з цим обов'язком.

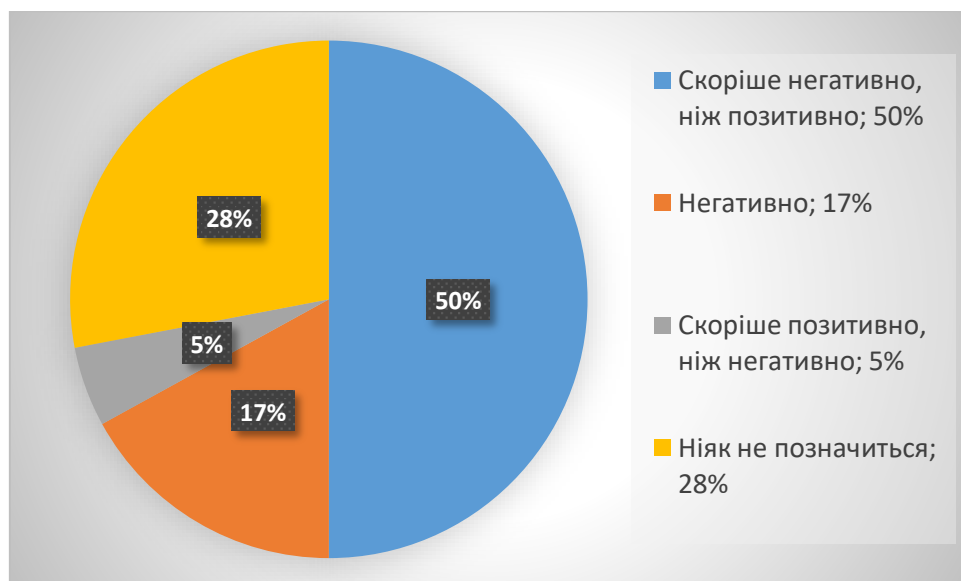


Рис. 3.2. Результати опитування щодо впливу обмеження вартості позик

*Джерело: розробка автора*

З 2016 року, згідно із законодавством, усі фінансові організації мають обов'язково вступити до СРО. У початкову редакцію відповідного закону поряд із мікро-фінансовими організаціями входили і ломбарди, проте було прийнято рішення про виключення останніх через специфіку ринку. Оскільки багато експертів вважають, що запровадження обов'язкового саморегулювання може стати вагомим обмежувачем у розвиток бізнесу невеликих ломбардів. Поруч із запровадження обов'язкового членства в СРО дозволить враховувати інтереси як регулятора, ринку, а й споживачів.

Однак більшість власників ломбардного бізнесу переконані, що ні регулювання з боку НБУ, ні витратний механізм при СРО не дадуть такого результату, як ринкове авторегулювання.

Одним із суттєвих бар'єрів розвитку ринку ломбардів є відсутність доступного фінансування. Більшість ломбардів, які взяли участь у дослідженні, зазначили, що основними джерелами фінансування є кошти організації чи позикові кошти засновників. Кредити на розвиток бізнесу як фондування використовують 22% опитаних ломбардів. Низький попит на позикові кошти з боку ломбардів обумовлений їхньою високою вартістю.

Ще однією перешкодою є те, що НБУ встановлює процентні ставки за кожен квартал. Нині ці ставки падають. У таких умовах будуть лише ті ломбарди, у яких є оборотні кошти, щоб платити зарплату, оренду, податки та чекати покладені за законом два місяці, якщо людина не викупить своє закладене майно. Місяць – термін позики за договором, ще місяць – термін, який, згідно із законом, повинен почекати ломбард, якщо клієнт за своїм майном так і не прийшов.

Середня ціна на золото у ломбардах Києві - від 1000 до 1200 гривень за грам. Хтось бере дешевше: від 750 гривень, хтось обіцяє дорожче – до 1500 тисяч грн. Процентна ставка, встановлена зараз НБУ – 0,59 % на добу. Вона знижується, три роки тому відсоткова ставка була 0,85 - 0,75% на день.

Ще одним ударом по ринку ломбардів стане перехід на єдиний план рахунків (ЄПР) та галузеві стандарти бухгалтерського обліку у 2019 році.

Складність переходу на ЄПР для ринку ломбардів є те, що він найменше консолідований, ніж ринок страховиків. Фахівці закликають керівників ломбардів вже зараз готуватися до цього переходу – об'єднуватись з колегами для вироблення понятійного апарату та складання єдиної (типової) облікової політики для мікро-фінансового ринку. Така кооперація допоможе власникам заощадити гроші на розробці програмного продукту для своєї організації, а також у аудиті, при податкових перевірках і в судовій практиці. Перехід на ЄПР покликаний допомогти ринку ломбардів стати більш прозорим та доступним для банківського сектора.

Перехід для ломбардів на ЄПР складається з 4 основних етапів:

1. Планування переходу безпосередніми учасниками, надання планів Банку України. Мав бути завершений до літа 2017 року. Сформував та затвердити свій власний план переходу на ЄПР мав кожен ломбард. А тепер аж до 2019 року щокварталу письмово звітувати про його виконання своєї професійної ліги. Ті у свою чергу формують зведений звіт і передають до НБУ.

Експерти від бухгалтерів стверджують, що робота з переходу на ЄПР та розпочалася відразу у 2015 р. і полягала у формуванні робочих груп для діалогу з Банком України.

До складу робочих груп, крім співробітників Банку України, входять представники професійних асоціацій, великих мереж, ІТ-розробники. Зустрічі відбуваються щомісяця у робочому форматі. Учасники як задають Банку України питання, а й багато розповідають, надають схеми, якими зараз ведеться облік кращого розуміння специфіки продукту.

2. Важкий, включає підготовку інфраструктури, навчання співробітників та аудиторів, розробку програмного забезпечення. Навчання – Банк України організував власне навчання, його можуть пройти слухачі, які ще навесні включені до списків професійних об'єднань ломбардів. Курс триває 16 академічних годинників, за підсумками атестації видається посвідчення про підвищення кваліфікації. Так, для керівників, бухгалтерів, представників СРО організовано 750 очних місць та 2732 дистанційних, всього 3482. Ломбардів

числиться понад 292, МФО — понад 300 ломбардів. Навіть якщо від кожної компанії вивчати одного співробітника, попит сильно перевищує пропозицію. Поки що ж на безкоштовні семінари НБУ потрапляють далеко не всі з тих, хто подав заявки. Це й зрозуміло, адже гостре питання зараз – МФО, їм переходити на рік раніше. Ломбарди відсувають на пізніший термін, тому самостійне навчання вже проводять асоціації, профільні навчальні центри.

Єдиний план рахунків і галузеві стандарти – Анна Соколова, доцент кафедри фінансів філії Українського університету кооперації, к.е.н., професійний бухгалтер, викладач галузевих стандартів, розповіла, що згідно з планом, вже у 3 кварталі 2016 р. потрібно було провести аналіз нових форм бухгалтерської (фінансової) звітності. Проте ломбарди виявилися не готовими до цього, оскільки немає навіть проекту галузевого стандарту. До того ж, поінформовані про здавання проекту облікової політики бухгалтерського обліку далеко не всі. Стандарти ще розроблятимуться, узгоджуватимуться, уточнюватимуть, і цей процес творчий. Робота, звісно, ведеться, але вона далека від закінчення».

Програмне забезпечення – ключовий момент, переробка програмного забезпечення, автоматизація процесу. Банк України дав вказівку, а виконати його мають самі учасники ринку.

Протягом 2017 року потрібне налаштування програмного забезпечення. Що запропонують розробники та чи врахують особливості галузевих стандартів, які є гібридом банківського плану рахунків та МСФЗ, залишається загадкою. Фахівці зазначають, що поки що вони озвучують космічні ціни. А ось якість та розуміння специфіки роботи сильно відстають. Є думка, що великим розробникам це завдання не дуже цікаве, оскільки ринок ломбардів досить малий і має тенденцію до подальшого скорочення.

Тим паче, що облік ломбардних операцій ведеться зазвичай за однією програмою, а загальногосподарські операції та нерегламентовані звіти для податкової до іншої. У зв'язку з переходом модифікувати доведеться обидві складові обліку.

На сьогоднішній день багато ІТ-компаній мають напрацювання у спеціалізованому ПЗ для ломбардів, проте відсутність типової облікової політики не дозволяє їм розпочати продаж цих програмних рішень, т.к. розроблялися вони під наглядом методологів які мають жодного стосунку до ринку мікро-фінансів і вони змогли повною мірою сформулювати технічне завдання розробників.

Ціна запитання – є інформація, що користувачам деяких програм, наприклад «PawnShop», який не доведеться доплачувати за перехід на ЄПР, оновлення відбудуватиметься в рамках поточного абонементного обслуговування. Адже досі всі доопрацювання було включено до стандартної щомісячної оплати.

Щодо загально-бухгалтерської програми, на думку експертів, вартість модифікації не повинна перевищувати 20-25 тисяч гривень. Первинна купівля нової версії має бути еквівалентною вартості нового програмного забезпечення – близько 40 тисяч гривень.

Наприклад, у мережі ломбардів «Ломбард Парус» (майже 125 офісів у 7 регіонах, прим. ред.) до бюджету переходу на ЄПР закладають щонайменше 2 мільйони гривень. Ці гроші підуть на такі витрати, як: придбання та обслуговування програмного продукту, аудиторські послуги, пошук та найм нових співробітників з досвідом роботи в кредитних установах, організацію робочих місць нових та навчання старих співробітників у зв'язку з розширенням штату бухгалтерії, семінари/тренінги, послуги програмістів.

3. Індикативний період почнеться 1 січня 2018 року для тестової групи компаній їм доведеться вести подвійний облік та звітувати за новими правилами. Експерти впевнені, що першопрохідниками тут будуть лідери галузі, але лише ті, хто на цей момент буде готовий до переходу. Керівництво «Ломбард Парус» за власною ініціативою запропонувало Центральному банку України включити їхню організацію до тестової групи ломбардів, які переходять на ЄПР з 1 січня 2018 р., але позитивні сторони від такого переходу поки що не очевидні.

Так деякі експерти описують процес переходу тестової групи, а через рік і всіх інших організацій:

- суцільна інвентаризація активів та зобов'язань до кінця 2017 р.;
- формування на 1 січня 2018 р. вхідного сальдо за всіма рахунками, передбаченими новими ЄПР. Протягом 2018 р. треба виконати бухгалтерські проводки з переходу та вручну або програмно, паралельно зі старим планом рахунків, скласти оборотно-сальдову відомість, та на 31 грудня 2018 р. сформувати вступний баланс.

4. Повне занурення з 1 січня 2019 р. вже всі ломбарди України мають працювати за новим планом рахунків, скласти та здати першу квартальну звітність.

Думки фахівців тут поділилися. Так Баранова Ольга Юріївна вважає, що «перехід на ЄПР пов'язаний із низкою проблем, і ситуація не така проста, як може здатися з боку. Багато питань у бухгалтерів як досвідчених, так і молодих мало курсів освітніх. Вихід один зволікати не можна, треба терміново йти вчитися. Це допоможе систематизувати роботу з переходу на ЄПР та розібратися у нових галузевих стандартах».

Юлія Коренюк, генеральний директор мережі «Ломбард Парус», зазначає, що великі, законослухняні компанії всіма силами виконуватимуть вимоги. Але ринок ломбардів різнокаліберний, і малі, одиночні ломбарди, сімейні компанії неспроможні нести такі витрати. У до наглядову епоху вони мали змогу оплачувати послуги бухгалтера на аутсорсингу, хай і вищої кваліфікації. Тепер бухгалтер повинен мати ще й навички звітності з МСФЗ. Де взяти такого бухгалтера у периферійному місті з населенням, скажімо, 15 тисяч людей? І якою буде оплата його праці?

Абакуменко О.В. на 100% впевнений, що запланований подвійний облік для всіх ломбардів у Україні не вийде. Тому що тоді 3/4 ломбардів України доведеться закривати.

Дуже хотілося б, щоб ЄПР зазнав диференціації. Адже для невеликих ломбардів це буде не просто важко, а супер-важко. Тому якщо ми хочемо



зберегти малий бізнес у ломбардній галузі, треба все-таки диференціювати і зробити звітність доступною не тільки для великих і кваліфікованих учасників ринку.

Підсумовуючи можна зробити такі висновки:

- існують протиріччя та труднощі становлення ломбардної бази;
- немає законної бази ломбардної справи;
- необхідна підтримка власників ломбардів з боку держави через НБУ;
- у 2018 році вибори президента та політика виходить на перший план, відсуваючи економіку на другий, і це неодмінно позначиться і на ломбардній діяльності;
- незважаючи на всі ці проблеми, об'єктивна необхідність потребує розвитку в економіці ломбардної справи.

Проте ми бачимо, що держава вирішила запровадити тотальний контроль за діяльністю ломбардів. Такий підхід загрожує різким скороченням ринку ломбардів так, як не кожна мала компанія зможе нести такі витрати. Також це може посилити ситуацію із підпільною діяльністю одиночних ломбардів.

### **3.2. Удосконалення методів оцінки заставного майна ломбарду**

Ломбарди сьогодні мають досить високу популярність серед широкого прошарку населення. Для отримання позики в ломбарді достатньо здати особисте майно, яке буде запорукою, і у разі неповернення грошей перейде у власність ломбарду.

В даний час ломбардний бізнес розвивається великими темпами, і конкуренція серед ломбардів значно збільшилася. Клієнт від цього лише виграє, оскільки раніше в заставу можна було здати здебільшого ювелірні вироби чи цінні антикварні речі. А тепер, особливо за останні 10 років, список речей, які можуть стати заставою в ломбарді, значно розширився:

- Ювелірні вироби та дорогоцінне каміння;
- Побутова техніка (телефони, ноутбуки, телевізори);
- Автомобілі;
- Антикваріат;
- Годинник;
- Хутряні вироби.

Через високий рівень конкуренції серед ломбардів, потрібні додаткові маркетингові засоби для залучення клієнтів. Ломбард буде лідером лише в тому випадку, якщо здатний вирішити "максимум" потреб потенційного споживача. Клієнт завжди бажає отримати максимальну суму кредиту та найнижчі тарифні умови на ринку. Для залучення та утримання клієнта треба використовувати додаткові фактори для оцінки заставного майна. Сума позики має формуватися з кількох показників:

- Термін надання позики;
- Сума кредиту, що видається;
- Наявність дефектів у заставному майні;
- Кредитна історія клієнта.

Якщо показати «прозорість» процесу оцінки застави, клієнт не піде до конкурентів для здійснення повторної оцінки. Так, такий спосіб оцінки складніший і займає більше часу при оформленні заставного договору, але ефективніший. Оцінювачу важко брати до уваги всі фактори, які мають бути враховані при оцінці та формуванні суми кредиту. Тому цей процес використовується комп'ютерними програмами.

Наведемо приклад процесу формування суми позики з прикладу золотого кільця. Параметри оцінки застави після професійного аналізу оцінювачем:

- Вага виробу – 10 г;
- Метал: золото – 585 проба;
- Дефектів на виробі не виявлено.

Після отримання параметрів оцінки застави відбувається процес формування суми кредиту, що видається. При розрахунку суми кредиту пропонуємо врахувати такі умови. Вважаємо актуальну ціну золота на момент візиту клієнта.

У програмі є довідник цін на дорогоцінні метали. При надходженні інформації з центрального офісу про зміну ціни на золото дані довідника змінюються. Припустимо, що оцінна вартість 1 гр. золота 585 проби складає 10 у. о. Таким чином, оцінка кільця була здійснена за актуальними цінами та становила 100 у. о.

Враховуємо строк заставного договору дуже часто при взятті кредиту на тривалий термін ломбард збільшує суму видачі кредиту згідно з оцінкою застави. Наприклад, при оформленні договору на 10 днів - сума оцінки становитиме 85%, а при оформленні на 30 днів становитиме вже 90% або більше.

Дуже важливо також враховувати кредитну історію клієнта, якщо оформлення заставного договору провадиться для нового клієнта, то кредитна історія у нього відсутня та враховується відсоток видачі кредиту, який забезпечить максимальний захист коштів ломбарду у разі неповернення грошей. Для постійних клієнтів із позитивною кредитною історією, ломбард може запропонувати більш вигідний відсоток видачі.

Тому на сьогоднішній день, багато ломбардів щоб не потрапити в незручне місце після оцінки заставного майна, використовують програмне забезпечення або іншими словами автоматизують свій ломбардний процес. Це правильна думка, але перед впровадженням цих технологій потрібно тверезо оцінити стан речей та зрозуміти, які процеси потребують окремої уваги.

Тому щоб зрозуміти переваги автоматизації процесу роботи з клієнтами, потрібно поставити себе місце клієнта. Що, як правило, бажає отримати клієнт у ломбарді? Об'єктивну оцінку застави, привабливі умови кредитування, високу швидкість обслуговування і, звичайно ж, посмішку. Наведемо приклад роботи ломбарду з автоматизованим процесом обслуговування: Новий клієнт

із бажанням отримати кредит. Оператор вносить дані клієнта в систему та проводить оцінку виробу. Система розуміє, що це новий клієнт і розраховує можливу суму кредиту для даної категорії клієнтів. Далі система автоматично визначає тарифні умови для договору позики. Умови можуть залежати від різних показників (суми кредиту, терміну договору), і якщо тарифний план влаштовує клієнта, система формує пакет документів для укладання угоди. Час обслуговування клієнта займе лише кілька хвилин і у 90% випадках, ломбарду гарантовано черговий “постійний” клієнт. Тому на даний час є безліч інформаційних систем автоматизації ломбарду. Однією з найвідоміших систем є комп'ютерна програма PawnShop. Програма надає наступний функціонал:

- швидка реєстрація нових клієнтів;
- повний контроль, облік та аналіз операцій із заставними квитками у кількісному та вартісному вираженні;
- автоматичний розрахунок вартості заставних квитків;
- автоматичне введення первинних документів у систему (заставні квитки, договори, прайс-листи тощо з фірмовим логотипом компанії та виведенням документів на друк);
- формування звітів з ломбарду;
- контроль та облік дій співробітників ломбарду;
- оформлення та реєстрація продажів невикуплених речей;
- система штрихового кодування документів (заставних білетів);
- експорт/імпорт бази даних;
- можливість зберігати базу даних на віддаленому сервері;
- захист інформації (апаратні ключі захисту тощо);
- фото картка (можливість прикріплювати зображення матеріальних цінностей та автомобілів);
- мережна версія (можливість об'єднання філій ломбарду в єдину інформаційну мережу).

Програма забезпечує інформаційну підтримку ломбарду в щоденних операціях: прийнятті речей заставників у заставу, їх оцінці, наданні заставнику грошової позички, нарахуванні та стягненні відсотків за користування позикою та плати за зберігання речей, поверненні позички заставником, продажу. Така система враховує багато різних факторів і добре підходять великим ломбардам або мережі ломбардів. Для невеликих ломбардів функціонал цих систем зайвий. Саме для таких ломбардів потрібна система з мінімальним функціоналом, що реалізує лише основні необхідні функції. У табл. 3.1 описано автоматизацію ломбарду та комісійного магазину за допомогою програми «PawnShop» у порівнянні з роботою без програмного забезпечення та комп'ютера. Об'єктом автоматизації обрано найбільш типові для ломбарду та комісійного магазину операції, для кожної операції розраховано її час.

Таблиця 3.1

### Автоматизація ломбарду з додатком PawnShop та без нього

№	Операція	Процес роботи без програмного забезпечення та комп'ютера	Процес роботи із програмою PawnShop
1	Оформлення застави	Заповнення 2-х екземплярів заставного квитка вручну. Заставні квитки необхідно попередньо замовляти у друкарні. Заповнення видаткового касового ордера, бланк якого необхідно попередньо придбати або роздрукувати. Для ведення обліку та можливості розраховувати прибуток необхідно зробити запис у зошиті. Для інформування клієнта необхідно на калькуляторі розрахувати суму відсотків весь термін застави. На майно, що прийняте в заставу, необхідно наклеїти наклейку з номером заставного квитка і віднести на склад. Час операції: 10хв. 15сек.	Дані клієнта записуються у програмі один раз, і при наступних заставах потрібно буде заповнювати лише дані про заставу. Заставний квиток та видатковий касовий ордер роздруковуються прямо із програми. Друкуванні бланки заповнюються автоматично. Сума відсотків на весь термін застави розраховується програмою залежно від обраного тарифу та зазначається у заставному квитку. На майно, що прийняте в заставу, необхідно наклеїти наклейку з індивідуальним номером операції (id) і віднести на склад. 2хв. 15сек.

## Продовження табл. 3.1

№	Операція	Процес роботи без програмного забезпечення та комп'ютера	Процес роботи із програмою PawnShop
2	Оформлення продовження	<p>Необхідно знайти заставний квиток за датою та номером. Якщо клієнт втратив свій екземпляр заставного квитка, шукати потрібно буде на прізвище клієнта. Знайшовши заставний квиток, необхідно розрахувати суму відсотків на день продовження та до заповнити заставний квиток. Для продовження необхідно заповнити ще 2 екземпляри заставного квитка вручну. Заставні квитки необхідно попередньо замовляти у друкарні. Для інформування клієнта необхідно на калькуляторі розрахувати суму відсотків весь термін застави. Крім заставного квитка, потрібно заповнити також бланк прибуткового касового ордера, роздрукований або придбаний раніше. Для ведення обліку та можливості розраховувати прибуток необхідно зробити запис у зошиті. На закладений товар потрібно наклеїти нову наклейку із номером заставного квитка продовження. Час операції: 5хв. 55сек.</p>	<p>Необхідно знайти заставний квиток за датою та номером. Якщо клієнт втратив свій екземпляр заставного квитка, всю інформацію про заставу можна переглянути в програмі ввівши в пошуковий рядок його прізвище. Сума відсотків на день продовження розраховується програмою автоматично. Використовуючи дані, що розраховані програмою, необхідно до заповнити заставний квиток. Новий заставний квиток для продовження та видатковий касовий ордер роздруковуються прямо із програми. Друкуванні бланки заповнюються автоматично. Сума відсотків на весь термін продовження розраховується програмою залежно від обраного тарифу та зазначається у заставному квитку. Час операції: 3хв. 15сек.</p>
3	Оформлення викупу	<p>Необхідно знайти заставний квиток за датою та номером. Якщо клієнт втратив свій екземпляр заставного квитка, шукати потрібно буде на прізвище клієнта. Знайшовши заставний квиток необхідно розрахувати суму відсотків на день викупу і до заповнити заставний квиток. Крім заставного квитка, потрібно заповнити також бланк прибуткового касового ордера, роздрукований або придбаний раніше. Час операції: 3хв. 40сек.</p>	<p>Необхідно знайти заставний квиток за датою та номером. Якщо клієнт втратив свій екземпляр заставного квитка, всю інформацію про заставу можна переглянути ввівши в пошуковий рядок його прізвище. Сума відсотків на день викупу розраховується програмою автоматично. Прибутковий касовий ордер заповнюється автоматично та друкується прямо із програми. За індивідуальним номером операції потрібно знайти заставне майно на складі та віддати його клієнту ломбарду. 3 хв.25сек.</p>

## Продовження табл. 3.1

№	Операція	Процес роботи без програмного забезпечення та комп'ютера	Процес роботи із програмою PawnShop
4	Висновок із застави невікупленого майна	Для того, щоб дізнатися про те, яке майно необхідно вивести із застави, необхідно періодично переглядати всі заставні квитки і в кожному випадку розраховувати за датою застави чи продовження, строком застави чи продовження та строком пільгового періоду (прострочення) чи не час вивести із застави майно. Те саме можна робити переглядаючи зошит із записами застав. Невікуплене заставне майно потрібно знайти на складі за номером заставного квитка та до заповнити заставний квиток. Виведене із застави майно слід зазначити у зошиті і можна виставляти на вітрину. Час операції: 15 хв. 20сек.	У програмі PawnShop після закінчення пільгового періоду (прострочення) застava автоматично змінює статус на «Вивести із застави». За допомогою спеціального фільтра можна відобразити список усіх невікуплених застав. Натисканням однієї кнопки невікуплене майно можна перенести до комісійного магазину. За індивідуальним номером операції (id) необхідно знайти заставне майно на складі та до заповнити заставний квиток. Виведене із застави майно можна виставляти на вітрину. Час операції: 1хв. 55сек.
5	Оформлення купівлі комісійного товару	При купівлі комісійного товару необхідно вручну заповнити контракт купівлі – продажу та видатковий касовий ордер. Для ведення обліку та можливості розраховувати прибуток необхідно зробити запис у зошиті. Усі необхідні бланки слід роздрукувати або придбати заздалегідь. Час операції: 5хв. 30сек.	При купівлі комісійного товару потрібно спочатку заповнити у програмі дані клієнта, і якщо клієнт вже звертався до ломбарду раніше, знайти його дані зі списку. Далі потрібно заповнити дані товару, що купується і роздрукувати прямо з програми заповнені договір купівлі-продажу і видатковий касовий ордер. Час операції для нового клієнта: 4хв. 28сек. Час операції для записаного у програмі клієнта: 3хв. 18сек.
6	Оформлення продажу комісійного товару	При продажу комісійного товару потрібно вручну заповнити прибутковий касовий ордер та квитанцію до прибуткового касового ордера, замість квитанції можна заповнити товарний чек. Усі необхідні бланки слід роздрукувати або придбати заздалегідь. Час операції: 1хв. 55сек.	Під час продажу комісійного товару потрібно за допомогою панелі швидкого пошуку знайти цей товар у програмі та натиснути кнопку «Продаж». Після цього автоматично розрахується прибуток і можна буде роздрукувати заповнений касовий ордер. Час операції: 1хв. 30сек.

## Продовження табл. 3.1

№	Операція	Процес роботи без програмного забезпечення та комп'ютера	Процес роботи із програмою PawnShop
7	Оформлення прийому на реалізацію	При прийомі на реалізацію потрібно вручну заповнити договір комісії, який слід роздрукувати або придбати заздалегідь. Для ведення обліку та можливості розраховувати прибуток необхідно зробити відповідний запис у зошиті. Час операції: 3хв. 30сек.	При прийомі товару на реалізацію потрібно спочатку заповнити в програмі дані клієнта, а якщо клієнт вже звертався до ломбарду раніше, то знайти його дані зі списку. Далі потрібно заповнити дані товару, що приймається на реалізацію, і роздрукувати прямо з програми договір комісії. Час операції для нового клієнта: 2 хв. 58сек. Час операції для записаного у програмі клієнта: 1хв. 48сек.
8	Оформлення продажу товару, що перебуває на реалізації	При продажу комісійного товару потрібно вручну заповнити прибутковий касовий ордер та квитанцію до прибуткового касового ордера, замість квитанції можна заповнити товарний чек. Усі необхідні бланки слід роздрукувати або придбати заздалегідь. Для ведення обліку та можливості розраховувати прибуток необхідно знайти раніше зроблений запис про купівлю у зошиті та розрахувати прибуток. Час операції: 1хв. 55сек.	Під час продажу комісійного товару потрібно за допомогою панелі швидкого пошуку знайти цей товар у програмі та натиснути кнопку «Продаж». Після цього автоматично розрахується прибуток і можна буде роздрукувати заповнений касовий ордер. Час операції: 1хв. 30сек.
9	Оформлення розрахунку з клієнтом за реалізований товар	При розрахунку з клієнтом за проданий товар потрібно заповнити видатковий касовий ордер, який потрібно роздрукувати або придбати заздалегідь. Для ведення обліку та можливості розраховувати прибуток необхідно зробити відповідний запис у зошиті. Час операції: 1хв. 40сек.	При розрахунку з клієнтом за проданий товар потрібно з програми роздрукувати видатковий касовий ордер і видати клієнту зазначену у програмі суму. Час операції: 1хв. 20сек.
10	Оформлення прийому на ремонт	При прийомі техніки ремонт необхідно вручну заповнити бланк прийому ремонт. Далі необхідно передати апарат майстру з ремонту. Час операції: 3хв. 30сек.	При прийомі техніки на ремонт необхідно спочатку заповнити в програмі дані клієнта, а якщо клієнт вже звертався до ломбарду раніше, то знайти його дані зі списку. Далі потрібно заповнити дані товару. Час операції для нового клієнта: 3хв. 2сек.



## Закінчення табл. 3.1

№	Операція	Процес роботи без програмного забезпечення та комп'ютера	Процес роботи із програмою PawnShop
11	Оформлення розрахунку з майстром з ремонту	Після того, як майстер відремонтував і повернув прийнятий апарат у ломбард, потрібно заповнити видатковий касовий ордер і розрахуватися за проведений ремонт. Час операції: 1хв. 40сек.	Після того, як майстер відремонтував і повернув прийнятий апарат у ломбард, потрібно провести в програмі оплату ремонту майстру і роздрукувати заповнений видатковий касовий ордер. Далі необхідно розрахуватися з майстром за зроблений ремонт. Час операції: 1хв. 20сек.
12	Оформлення оплати ремонту клієнтом	При розрахунку за ремонт з клієнтом потрібно заповнити прибутковий касовий ордер та квитанцію до прибуткового касового ордера, замість квитанції можна заповнити товарний чек. Після цього потрібно прийняти у клієнта гроші. Час операції: 1хв. 40сек.	При розрахунку за ремонт із клієнтом потрібно провести оплату ремонту клієнтом у програмі та роздрукувати заповнений прибутковий касовий ордер. Після цього потрібно прийняти у клієнта гроші. Час операції: 1хв. 20сек.
13	Облік суми коштів у касі	Для того, щоб, працюючи без програмного забезпечення, можна було вести постійний облік суми коштів у касі, необхідно вести лист обліку приходів та витрат по касі та в окремому стовпці розраховувати поточну суму коштів у касі при кожному приході чи витраті. Час операції: 40сек.	У програмі PawnShop сума коштів у касі розраховується автоматично і можна в будь-який момент часу дізнатися фактичне значення суми коштів у касі, перебуваючи в будь-якій точці світу. Час операції: 0
14	Розрахунок прибутку	Для того щоб, працюючи без програмного забезпечення, можна було розрахувати прибуток, необхідно переглянути всі записи в зошиті обліку за період, що цікавить, і на калькуляторі скласти прибутки від кожної операції. Час розрахунку прибутку протягом дня: 5хв. 20сек.	У програмі PawnShop прибуток розраховується автоматично. Також передбачено розрахунок та чистий прибуток Час розрахунку прибутку за будь-який період: 0
15	Ревізія	Працюючи без програмного забезпечення провести ревізію вкрай складно, оскільки у зошити обліку згодом накопичується величезна кількість записів, деякі з яких розрізнені і доводиться витрачати час на пошук відповідності. Час проведення ревізії 100 одиниць товару: 3г. 12хв.	У програмі PawnShop автоматично формуються звіти ревізії для ломбарду, комісійного магазину та ремонту мобільних телефонів. У звіті ревізії ломбарду вказується місце зберігання кожної застави. У програмі можна надрукувати також акт ревізії.. Час проведення ревізії: 1г. 55хв.

Джерело: [36]

З табл. 3.1 стає видно, що загальний час за всіма перерахованими вище операціями становить:

- процес роботи без програмного забезпечення становить 4 г. 14,5 хв;
- процес роботи із програмою «PawnShop» становить 2 г. 21,6 хв.

Виходячи з проведеного аналізу, автоматизація ломбарду дозволяє суттєво заощадити час проведення всіх операцій та грамотніше організувати робочий процес. Програма для автоматизації ломбарду «PawnShop» не тільки заощаджує час, але також дозволяє заробляти більше грошей і робить роботу в ломбарді більш прозорою та керованою.

### **3.3. Скорингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника ломбарду**

Скорингова система – це алгоритм або методика, основна ідея яких полягає в тому, щоб використовувати історію кредитних взаємовідносин банку чи ломбарду з клієнтами в минулому для оцінки кредитних ризиків та кредитоспроможності в сьогоденні з отриманням «на виході» показника в балах (score), що дозволяє віднести позичальника до тій чи іншій цільовій групі клієнтів. Фактично, система покликана дати категоровану оцінку ступеня кредитного ризику потенційному позичальнику. У найпростішому і найбільш значущому для практики випадку це оцінка, що дає на виході два варіанти: "видати кредит" (або "позичальник кредитоспроможний") або "відмовити у видачі кредиту" (або "позичальник некредитоспроможний") [35].

У основі скоринга лежить математична чи статистична модель, яка співвідносить параметри позичальника з рівнем кредитного ризику, визначеного з кредитних історій минулих клієнтів, тобто скорингові системи дозволяють банкам за даними повернення кредитів минулими клієнтами визначити, наскільки велика ймовірність, що справжній позичальник, який звернувся за кредитом, поверне його вчасно.

На вході такої моделі складається опис певних характеристик клієнта. Власне, при побудові скорингових моделей розглянуті дослідження критерії кредитоспроможності деталізуються шляхом виділення у складі конкретних чинників, які впливають, на думку банку, на оцінку кредитоспроможності. Так, наприклад, критерій платоспроможності клієнта може оцінюватися на підставі аналізу поточного доходу клієнта, місця його роботи, наявності активів, що приносять дохід, та інших факторів. При цьому вважається, що дія факторів кредитоспроможності має постійний характер протягом деякого періоду часу, а результати кредитних угод незалежні між собою, що уможливорює оцінку ймовірності майбутніх подій, пов'язаних із кредитоспроможністю на підставі аналізу кредитних угод минулих періодів.

З аналізу історичних даних попередньо розробляються усереднені коефіцієнти по заздалегідь визначеним групам показників, характеризуючи, наприклад, вік, рівень доходів, сімейний стан, професію потенційного позичальника тощо.

Коригувавши на ці коефіцієнти фактичні відомості про потенційного позичальника, банк отримує інтегровану оцінку в балах або іншому кількісному вимірі, яка порівнюється з попередньо встановленими пороговими значеннями і дає можливість віднесення клієнта до однієї з цільових груп, або коригування відповідним чином суми, строку, процентної ставки за кредиту відповідно до внутрішніх правил банку. Надалі, за потреби, банк може застосовувати і експертні оцінки при прийнятті рішення про видачу кредиту та конкретні умови кредитного договору.

Використання таких систем у поєднанні із застосуванням сучасних інформаційних технологій та методів обробки інформації дозволяє банкам як і ломбардам загалом суттєво скоротити операційні витрати, пов'язані з кредитуванням, знижує вимоги до кваліфікації кредитних працівників, дає можливість швидко та з мінімальними витратами аналізувати великі обсяги кредитних заявок. Відмінність у методиках бальних оцінок визначається, по-перше складністю використовуваного математичного апарату, і, по-друге

характером інтегрованої оцінки, одержуваної на "виході".

Статистичні методи обробки історичної інформації, що пов'язує результат кредитної угоди та фактори, що характеризують претендента на отримання кредиту, і, зокрема скоринг, дозволяють зробити показник невиконання або виконання не в повному обсязі зобов'язань щодо кредиту контрольованим параметром. Останнє означає можливість управління кредитними ризиками, що у роздрібному кредитуванні.

Для побудови скорингової моделі потрібна історична вибірка даних, яка має бути репрезентативною, тобто дані повинні бути якісними. Від цього багато в чому залежить якість та передбачувані здібності самої моделі. Для оцінки критеріїв та факторів кредитоспроможності банки використовують різноманітні джерела інформації, серед яких основними є, як правило:

- Власна статистика видачі, обслуговування та погашення кредитів клієнтами банку;
- Дані служби безпеки;
- Дані бюро кредитних історій;
- Дані, що надаються претендентом на отримання кредиту.

При побудові статистичних моделей оцінки кредитоспроможності з допомогою бальних методики аналізу кредитоспроможності, тобто. скорингу, банки як і ломбарди враховують також дані, що характеризують ситуацію в економіці в цілому та її конкретних галузях, соціально – демографічну статистику.

У сучасних умовах, крім перерахованих, банки починають використовувати і додаткові зовнішні джерела інформації для оцінки кредитоспроможності. До них відносяться:

- Інформація із соціальних мереж реєструючись, користувач передає права на перегляд профілю, за яким можна зібрати інформацію для скорингу, наприклад, за такими параметрами, як стать, вік, захоплення, родичі, відпочинок, наявність власності;
- Інформація операторів зв'язку оскільки користувачі найчастіше

оплачують рахунки та здійснюють покупки, а також отримують грошові перекази та проводять інші операції фінансового характеру, ці дані можуть бути використані як інформація при оцінці такого критерію кредитоспроможності клієнта як платоспроможність;

– Інформація комунальних компаній оплата комунальних послуг, платіжна дисципліна та наявність заборгованості можуть дати певне уявлення про можливу кредитну поведінку клієнта в майбутньому;

– Інформація державних органів дані соціально-демографічної статистики та перепису населення, відомості про соціальні виплати та дані з обліку платежів також можуть бути корисні банкам при проведенні оцінки кредитоспроможності позичальників [37].

Використання такого роду інформації в умовах України сприяють зміни до Закону України про кредитні історії, внесені в березні 2015 року і, зокрема, що дозволяють кредитним бюро накопичувати додаткову інформацію, розглянуту вище і не має прямого відношення до кредитів [40].

У цілому нині, набір показників, характеризуючи чинники кредитоспроможності, і навіть результати її оцінки, визначається метою скорингу, залежно від якої банківській практиці виділяється кілька його основних видів.

У світовій практиці скорингові моделі застосовуються банками і ломбардами всіх етапах кредитного процесу – від розгляду заявки видачу кредиту до виконання позичальником зобов'язань за кредитним договором роботи з проблемної кредитної заборгованістю. Відповідно до цього прийнято виділяти такі основні види скорингу.

Кредитний чи анкетний скоринг (Application Scoring) – оцінка можливості претендента отримання кредиту до укладання кредитної угоди з урахуванням доступних даних, передусім – анкетних, наданих самим позичальником. Проводиться для прийняття позитивного або негативного рішення щодо можливості укладання кредитного договору та визначення можливих лімітів кредитування.

Скоринг виявлення шахрайства (Fraud Scoring) – оцінка ймовірності шахрайських дій клієнта, який звернувся за отриманням кредиту. Проводиться з метою оцінки ймовірності невиконання зобов'язань за кредитним договором, що укладається – найчастіше за допомогою надання завідомо недостовірної інформації банку або ломбарду. Технічно здійснюється за допомогою включення до скорингової системи оцінки кредитоспроможності різних фільтрів, а також «чорних списків». У вітчизняній практиці часто називається перевіркою благонадійності клієнта. Поведінковий скоринг (Behavioral Scoring) – оцінка ймовірності виконання позичальником зобов'язань, динамічна оцінка поведінки клієнта щодо виконання зобов'язань за вже укладеними кредитними договорами. Проводиться з метою аналізу ймовірності виникнення проблемної заборгованості за виданим кредитом та прийняття запобіжних заходів.

Колекторський скоринг чи скоринг стягнення (Collection Scoring) – оцінка ймовірності повного чи часткового виконання зобов'язань за чинним кредитним договором позичальником, виявлення потенційно "поганих" клієнтів. Проводиться з метою вжиття превентивних заходів, а також вибору інструментів для роботи з проблемною кредитною заборгованістю. Заснований на аналізі поточного стану позичкового рахунку, динаміки заборгованості за минулими кредитами, термінів та обсягу простроченої заборгованості та інших факторів [48].

Від мети і, відповідно, виду скорингу, залежать результуючі змінні скорингової моделі та відповідні фактори.

В Україні переважне поширення набув анкетний чи кредитний скоринг. Інші види скорингу, розглянуті вище, лише починають впроваджуватись у банківську практику – зокрема за рахунок використання відповідного програмного забезпечення, розробляється спеціалізованими компаніями, що працюють на українському ринку.

Використання кредитного скорингу в українській практиці почалося порівняно недавно, у 2000-х рр.. Спочатку основною причиною застосування

цього методу оцінки кредитоспроможності є прискорений розвиток роздрібного сегмента банківського бізнесу і, зокрема роздрібного кредитування ломбардів в період, що передував фінансовій та економічній кризі 2007 та 2009 років. Розвиток скорингу у разі обумовлено зростанням пропозиції масових типових кредитних товарів.

Надалі фактором, що сприяв подальшому впровадженню скорингу в українській банківській практиці, на думку автора цього дослідження, була поява бюро кредитних історій і, відповідно, додаткового джерела інформації для аналізу даних, що використовуються банками так і ломбардами при розробці та вдосконаленні скорингових моделей, що застосовуються.

Нині більшість українських банків і ломбардів використовують скоринг як інструмент управління кредитним ризиком. При цьому, однак, особливістю українського підходу до аналізу здатності позичальника до укладання та виконання умов кредитного договору є те, що поряд із застосуванням скорингових оцінок для аналізу кредитоспроможності банки використовують також традиційну оцінку платоспроможності позичальника фізичної особи, аналізуючи її доходи та витрати.

З недавнього часу для української банківської практики, як і зарубіжної, важливого значення набуває використання кредитних історій в оцінці кредитоспроможності позичальників фізичних осіб.

В Україні відповідно до Закону про організацію формування та обігу кредитних історій створено дворівневу систему кредитної звітності: приватні кредитні бюро, які зберігають у себе інформацію про позичальників; центральний каталог кредитних історій, створений центральним банком, що містить інформацію про бюро кредитних історій, які зберігають кредитна історія позичальників. В даний час серед зареєстрованих кредитних бюро виділяються три лідери Бюро кредитних історій, Українське бюро кредитних історій, що охоплюють до 95 відсотків всього ринку кредитної інформації [40].

Останнім часом на українському ринку набувають поширення сучасні скорингові моделі представлені Бюро кредитних історій (БКІ). Цей вид

скорингу отримав назву узагальнений скоринг, і ґрунтується на вибірковій сукупності даних із минулого досвіду кількох кредитних організацій [17].

На сьогоднішній день бюро кредитних історій не розробляють скорингові моделі, а користуються вже існуючими розробками західних виробників. Однією з найперших і найпоширеніших скорингових моделей, що використовуються Національним бюро кредитних історій, є FICO, представлена американською компанією Fair Isaac Corporation і є визнаним світовим лідером, а також одним з першопрохідників у цій галузі з більш ніж 50-річним досвідом роботи в цій галузі.

Практика делегування повноважень щодо розробки, оновлення та вдосконалення скорингових моделей оцінки кредитоспроможності розглядається як краща порівняно з власними розробками багатьма банками та небанківськими фінансовими організаціями. Так, до кінця 2013 року скорингові моделі УБКІ застосовували в процесі оцінки кредитоспроможності вже понад 200 українських кредиторів, наразі їх кількість перевищила 300. Скоринг-бюро УБКІ використовує в організації кредитного процесу понад половину найбільших українських банків [48].

Делегування українськими банками функцій щодо розробки та підтримки скорингових моделей оцінки кредитоспроможності позичальників спеціалізованим компаніям є характерною тенденцією останніх років та у ширшому контексті. На українському ринку представлені компанії, що розробляють скорингові моделі та пропонують відповідне програмне забезпечення, у тому числі такі найбільші компанії, що мають світову популярність як FICO Credit Scoring Solution, EGAR Application Scoring, SAS Institute [48].

За даними компанії SAS, вартість покупки скорингової картки для одного кредитного продукту в Україні варіюється у лідерів ринку скорингових послуг від 40 до 60 тисяч доларів. За середнього терміну актуальності скорингової картки в 2 роки банк витратить протягом 5 років мінімум 120 000 доларів на оновлення скорингової картки по кожному кредитному продукту. З



урахуванням того, що кредитна пропозиція банку базується зазвичай на 5-10 таких продуктах, вартість придбання скорингових карток може значно перевищити вартість впровадження та супроводу власної системи кредитного скорингу [50].

При самостійній розробці скорингових карток банки можуть довести до скорингових розрахунків принципово нову якість, свій власний унікальний досвід кредитування, особливості своїх кредитних продуктів та сегменту ринку, що неможливо вкласти в скорингову таблицю у разі її придбання з боку. А це означає потенційну можливість більш точного контролю та управління кредитними ризиками та, відповідно, більш високу прибутковість всього кредитного портфеля банку. В цілому, значна кількість українських банків поєднують використання власних скорингових моделей, які на постійній основі коригуються з накопиченням кредитної статистики, появою нових джерел інформації, зміною економічної ситуації, із застосуванням сторонніх моделей скорингових оцінок, що розробляються провідними спеціалізованими компаніями в цій галузі та використовують дані, наприклад, бюро кредитних історій. Тому методи аналізу кредитоспроможності позичальника загалом і кредитоспроможності позичальника – фізичної особи, зокрема, класифікуються у економічній літературі по-різному. Нижче розглядаються деякі підходи до класифікації, використані авторами робіт, присвячених оцінці кредитоспроможності позичальників та методам управління кредитним ризиком в ломбарді, на підставі систематизації яких пропонується бачення питання автором цього дослідження. Бутенко К. В. [8] зводить сукупність методів оцінки кредитоспроможності позичальників до побудови інтегрованих показників рейтингової оцінки різних критеріїв кредитоспроможності, які, на його думку, при всій різноманітності відображають, загалом, фінансовий стан та репутацію позичальника. При цьому в рамках побудови таких рейтингів він виділяє три основні способи моделювання рівня кредитоспроможності позичальника:

- моделі, що ґрунтуються на статистичних моделях (методах);

- моделі обмеженої експертної оцінки;
- моделі безпосередньо експертної оцінки.

Гаврилова Н.В. [10] виділяє такі методи оцінки кредитоспроможності позичальника:

- Кількісні методи, у межах яких виділяються коефіцієнтний аналіз, бальні методики оцінки кредитоспроможності і, зокрема – кредитний скоринг;
- Експертні методи, до яких належить андеррайтинг кредитних заявок фізичних осіб - засновані на якісному підході, основою якого є аналіз кредитних історій;
- Змішані методи – що поєднують як експертну думку, так і бальну оцінку, як правило - з використанням коефіцієнтного аналізу.

Голик М. М. [11] до методів оцінки кредитоспроможності відносить:

- Системи фінансових коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан позичальника;
- Статистичні методи оцінки, до яких він відносить, передусім, кредитний скоринг;

Ксьондз С. М. [25], розглядаючи питання автоматизації систем оцінки кредитоспроможності у банках, використовує дещо іншу класифікацію, у межах якої ділить методи оцінки кредитоспроможності на дві категорії:

- Класифікаційні методики – методики, що ґрунтуються на застосуванні економіко-математичних методів формалізованої оцінки кредитоспроможності, які, у свою чергу, діляться на рейтингові, прогнозні та матричні;
- Методи комплексного аналізу кредитоспроможності – методики, що спираються на загальний аналіз сукупності факторів, який не завжди супроводжується формалізованими розрахунками.

Леваєва Л. Ю. [26], а також І.В. та Булій Н. О.[6] розглядають три групи методів оцінки кредитоспроможності, поділяючи їх застосування за напрямками кредитування: Скорингові моделі – на думку авторів, застосовуються в експрес-кредитуванні. Аналіз платоспроможності клієнта –

прив'язується до кредитування на невідкладні необхідні та здійснюється експертним методом. Андеррайтинг - в інтерпретації авторів є аналізом ймовірності погашення кредиту і відноситься до оцінки кредитоспроможності при оформленні іпотечних кредитів. Бутенко К. Б [7] та Баранова О.Ю. [5], пропонують виділяти чотири групи методів оцінки кредитоспроможності позичальника - фізичної особи:

- Оцінка кредитоспроможності за рівнем платоспроможності (доходу);
- Оцінка кредитоспроможності по кредитній історії;
- Скорингова (бальна) оцінка кредитоспроможності;
- Андеррайтинг.

Недоліком наведених класифікацій методів оцінки кредитоспроможності позичальника, на думку автора цієї роботи, є їхня лінійність, що призводить до різночитань. Цей недолік, на нашу думку, усунений у класифікації, яку пропонує Гаврилова Н. В. [10]. Автор пропонує виділити два рівні класифікації методів оцінки кредитоспроможності позичальника:

- До першого рівня належать експертні оцінки, що ґрунтуються на суб'єктивній думці, а також автоматизовані системи оцінки;
- Другий рівень є математичні засоби прийняття рішень, як автор розглядає статистичні методи, засновані на дискримінантному аналізі, наприклад методи лінійної регресії, методи логістичної регресії; методи лінійного програмування; генетичні алгоритми та нейронні мережі; а також нечіткі множини.

Розвиваючи підхід Гаврилова Н. В. [10], можна оцінити процес оцінки кредитоспроможності позичальника і методи її оцінки рис. 3.3 нижче. Тоді утворюється наступна дворівнева схема технології оцінки кредитоспроможності, яка, на думку автора цієї роботи, дозволяє об'єднати розглянуті вище підходи та систематизувати існуючі методи оцінки кредитоспроможності позичальників. До першого рівня віднесено власне

процес оцінки кредитоспроможності, який може бути – експертним, автоматизованим та змішаним. До другого рівня в даному випадку відноситься аналітичний, статистичний і математичний апарат, що використовується в процесі оцінки кредитоспроможності - мотивоване судження кредитного експерта, кількісний аналіз наприклад, коефіцієнтна оцінка платоспроможності, статистичні методи, засновані на минулому поведінці клієнтів.



Рис. 3.3. Процеси та методи оцінки кредитоспроможності позичальника фізичної особи

*Джерело: [10]*

Нині у банківській як і в ломбардній практиці стосовно оцінки кредитоспроможності фізичних осіб серед кількісних методів найпоширенішими є: аналіз платоспроможності клієнта, здійснюваний як автоматизовано, і у межах експертних оцінок андеррайтингу, і навіть кредитний скоринг, здійснюваний автоматизовано

За допомогою спеціалізованих банківських програмних продуктів. Оцінюючи кредитоспроможності з допомогою якісних методів центральну роль грає аналіз кредитних історій.

Кредитний скоринг є найпоширенішим нині у банківській практиці шляхом бальних оцінок кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб. У разі досить активної конкуренції над ринком кредитування населення однією з значних конкурентних чинників стає простота оформлення і швидкість надання кредиту. Це особливо актуально як POS кредитування, тобто надання кредитів біля великих торгових центрів – партнерів. У зв'язку з цим затребуваними є автоматизовані системи оцінки позичальників для масового кредитування, що дозволяють скоротити операційні витрати та підвищити швидкість видачі кредитів за збереження певної якості оцінки кредитних ризиків.

Вважається, що бальні системи оцінки кредитоспроможності клієнтів об'єктивніший і економічно обґрунтованим метод прийняття рішення, ніж експертні оцінки, оскільки у основі методу лежить статистична і ймовірнісна обробка наявних даних, що точніше думки експерта, оскільки у експертній оцінці значної ролі грає особистість працівника, приймаючого рішення [48].

Розглянуті методи оцінки кредитоспроможності є кількісними, відбиваючи, передусім фінансову складову здатності позичальника фізичної особи до здійснення кредитної угоди та виконання згодом зобов'язань за кредитом. Проте, як зазначалося вище, водночас у банківській так і в ломбардній практиці застосовується якісний аналіз особистості позичальника виходячи з доступної інформації, основний обсяг якої становлять відомості, які у кредитних історіях. Бюро кредитних історій покликані забезпечувати банки та небанківські фінансові організації своєчасною, повною та достовірною інформацією про потенційних позичальників, надавати послуги з інформаційного забезпечення процедур прийняття рішень щодо видачі кредитів, а також аналізу кредитних портфелів та якості активів кредитного характеру. Загалом, крім кредитних історій, кредитні бюро можуть надавати банкам, небанківським організаціям та органам фінансового нагляду та іншим зацікавленим інформацію про класифікацію позичкової заборгованості, результати аналізу кредитного портфеля, відомості про факти шахрайства та

корупції. Виконання цих функцій дозволяє знижувати витрати кредитних організацій оцінку кредитоспроможності позичальників, посилювати конкуренцію на кредитних ринках, поліпшувати використання методів оцінки кредитних ризиків. Особливо важливого значення аналізу кредитних історій надається у зарубіжній практиці кредитування фізичних осіб.

### **Висновки до розділу 3**

1. З 2017 року знову зміниться регулювання ринку ломбардів. Тепер, як і інші учасники ринку кредитування, ломбарди зможуть встановлювати максимальні ставки за своїми позиками залежно від типу застави, терміну та розміру позики, НБУ затвердив «дорожню карту» розвитку ринку ломбардів до 2022 р., під час її розробки було враховано пропозиції учасників ринку. Одним із важливих нововведень «дорожньої карти», яку планується реалізувати вже цього року, є диференціація повної вартості кредиту (ПВК) та аналіз її граничних значень залежно від типу застави. Нині ломбарди мають лише два типи ПВК: за позиками під заставу автотранспорту (граничне значення на сьогодні – 94,521% річних) та іншого майна (163,095% річних). За законом ПВК не може перевищувати розраховане Центробанком її середньоринкове значення за відповідною категорією позики, що застосовується в календарному кварталі, більш ніж на одну третину. Ломбарди вказують ПВК у звітності, яку вони подають до Банку України. Тепер же «інше майно» буде розшифровано докладніше: ювелірні вироби, побутова техніка та електроніка, одяг, антикваріат тощо. Крім того, ПВК розраховуватиметься залежно від терміну та суми позики.

Регулятор запропонував ломбардам провести дослідження ринку щодо того, яка ставка була в 2014 р. для коротких і недорогих позик під застави, які швидко втрачають у вартості, і пообіцяв її повернути. У прес-службі НБУ заявили, що це питання ще належить вивчити. На інших ринках у світі така практика вже використовується, і подібна деталізація вкрай корисна,

вважають опитані експерти. Серед інших позитивних для учасників ломбардного ринку змін, передбачених «дорожньою карткою», – об'єднання заставного квитка та договору споживчої позики в єдиний документ, пропорційне регулювання залежно від їх розмірів бізнесу, можливість безготівкових розрахунків із клієнтами (за оцінками НБУ, їхня частка може збільшитись з 1% до 20% до 2020 р.).

2. З метою підвищення якості регуляторної діяльності, рівня фінансової грамотності учасників ринку, а також розвитку елемента громадського контролю у системі регулювання діяльності ломбардів активізувати роботу по об'єднанню ломбардів у СРО чи інші форми їхнього громадського об'єднання, налагодження активної взаємодії Банку України із зазначеними об'єднаннями. Як було зазначено вище, ломбардам необхідно прагнути розробки єдиної облікової політики. Цей захід допоможе маленьким організаціям, які не здатні вкладати в автоматизацію свого бізнесу величезні гроші, уникнути проблем з контролюючими органами.

Одним з таких рішень може стати використання єдиного онлайн-сервісу PawnShop. Це перший інтернет-сервіс для автоматизації ломбардів та комісійних магазинів, який пропонує такі можливості:

- віддалений доступ з будь-яких пристроїв,
- підтримку всіх необхідних функцій,
- вивантаження товарів на Avito,
- автоматичну уцінку,
- оплату відсотків картками через інтернет,
- облік рухів коштів розрахункового рахунку,
- прив'язку продажів до клієнтів,
- підтримку онлайн-кас,
- підключення сканера штрих-кодів.

Таким чином, сучасні економічні реалії змушують власників ломбардів задуматися про існування свого бізнесу та його подальший розвиток. Спочатку ясно, що більшість немережєвих ломбардів просто зникнуть із ринку, або в

гіршому випадку працюватимуть нелегально. Однак для тих, хто залишиться на ринку під час роботи за новим законодавством, особливо гостро постає питання про збільшення прибутку ломбарду. Прибуток ломбарду першочергово залежить від обсягу виданих позик, саме до збільшення цього показника потрібно прагнути. Багато способів прямо чи опосередковано пов'язані з обсягом виданих позик. Наведемо способи збільшення прибутку актуальні для ломбардів:

3. Скорингові методики є на сьогодні найефективнішим рішенням у галузі визначення кредитоспроможності як фізичних осіб, так і суб'єктів малого та середнього ломбарду. Грамотне використання кредитного скорингу виводить їх на більш високий конкурентоспроможний рівень на українській та на міжнародній арені, дозволяє мінімізувати відтік «хороших» клієнтів та найшвидшим способом позбавлятися від «поганих», а також це відкриває нові можливості у майбутньому в рамках впровадження єдиної системи ідентифікації та автентифікації або коротко ЄСІА (ЕСІА) та єдиної біометричної системи (ЄБС) та розвитку повноцінного дистанційного обслуговування. Значимість кредитного скорингу в сучасному світі, який не можна уявити без повсюдного використання інформаційних технологій, серйозно зростає. Таким чином, серед існуючих методів оцінки кредитоспроможності, скоринг найперспективніший, і його розвиток надалі обумовлюватиметься розвитком комп'ютерних технологій.



## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення і розв'язання науково-практичного завдання розкриття поняття ломбардів та обґрунтовано їх статус як кредитних організацій, проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства на прикладі ПТ «Ломбард Парус».

Проведені дослідження надали можливість сформулювати такі висновки:

1. Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній обліково-аналітичній літературі порівняно недавно - у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методики аналізу фінансової звітності з урахуванням системи аналітичних коефіцієнтів. Безумовно, трактування цього терміну може бути різним.

На сьогоднішній день ділова активність розглядається із трьох позицій: індивідуума; підприємства (мікрорівень); країни (макрорівень). На рівні підприємства ділова активність найчастіше розглядається як результативність роботи підприємства щодо величини авансованих ресурсів чи величини їх споживання у процесі виробництва. Таке визначення практично стуляє поняття ділової активності та ефективності роботи. З позиції соціологів ділова активність – це сукупність дій, що сприяють економічному зростанню організації (у тому числі виробничо-збутової системи) на основі узгодженого розвитку її складових у гармонії із зовнішнім середовищем. У сенсі ділова активність означає весь спектр зусиль, вкладених у просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу.

2. Система нормативного регулювання бухгалтерського обліку законодавчо встановлює єдині правові та методологічні основи організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні. Діючі норми засновані на одноманітності ведення бухгалтерського обліку майна, зобов'язань та господарських операцій, складання та подання достовірної інформації про майновий стан, доходи та витрати організації, необхідної користувачам

бухгалтерської інформації.

Загальне методологічне керівництво бухгалтерським обліком державному рівні здійснюється Урядом України (Кабінет Міністрів України), тому на сьогодні основоположними нормативними документи, що регламентують ведення бухгалтерського обліку в Україні є:

- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні.» ;
- Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, ухвалені в Україні;
- План рахунків бухгалтерського обліку України;
- Податковий кодекс України.

Пріоритетне право регулювання бухгалтерського обліку надано Міністерству фінансів, яке здійснює розробку та затвердження положень з бухгалтерського обліку (національних стандартів), методичних вказівок з бухгалтерського обліку окремих операцій, майна, зобов'язань, доходів, видатків та капіталу. Нормативні акти, затверджені Міністерством фінансів, становлять основу системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та є обов'язковими до застосування.

Фактично сучасний український План рахунків дозволяє підприємствам вести бухгалтерський облік в Україні як за національними стандартами бухгалтерського обліку (ПСБО), так і відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності з невеликими коригуваннями в окремих випадках. Таким чином, підприємство, яке складає фінансову звітність з українського МСФЗ:

- не використовує українські стандарти бухгалтерського обліку та Інструкцію про застосування Плану рахунків із готовими субрахунками;
- використовує План рахунків бухгалтерського обліку без субрахунків (за потреби субрахунки вводяться підприємствами самостійно);
- використовує форми фінансової звітності № 1-4, що додаються до українських стандартів бухгалтерського обліку.

Протягом останніх років відбувається реформування українського

бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів обліку та звітності, повільним темпом розвивається система оподаткування. Нині діє великий перелік нормативних актів, які впливають на облік і склад фінансових результатів. Ступінь їхньої значущості щодо впливу на організацію обліку фінансових результатів визначається рівнем відповідного документа.

3. З проведеного аналізу економічної літератури можна дійти невтішного висновку у тому, що інфраструктура українського ринку ломбардів нині не розвинена. Організація діяльності ломбардів в Україні перебуває в складному суперечливому періоді свого становлення.

На сьогоднішній день ломбардна діяльність в Україні підлягає ліцензуванню. Незважаючи на це, Банк України, як мега-регулятор фінансового ринку, на етапі створення ломбардів де-факто реалізує повний комплекс заходів, які вживаються зазвичай у процесі ліцензування, наприклад, оцінку структури власності, оцінку професійної відповідності майбутніх керівників та засновників. Зростання супутніх послуг ломбардів, очевидно, дозволить витримати конкуренцію дрібним регіональним ломбардам, які не здатні знизити ставки за позикою. Розширюються види застави: ломбарди приймають у заставу як ювелірні вироби, а й годинник, автомобілі, предмети одягу, техніку, антикваріат, квартири. Відповідно до законів України що стосуються ломбардів, учасники ринку можуть надавати позики лише фізичним особам, проте представники малого та середнього бізнесу часто користуються послугами ломбардів для розвитку своєї фірми, отримуючи позики у ломбардах як приватні особи.

В Україні неконтрольоване зростання ринку ломбардів стримують зростаючі вимоги регулятора. Набуття Центральним банком статусу мега-регулятора призвело до розробки правової бази, що визначає правила діяльності ломбардів та спрямованої на підвищення прозорості ринку. Як наслідок – близько половини ломбардів порушують існуючу правову базу, ховаються від регулятора, згортають бізнес та перекваліфікуються на скупку речей у громадян та перепродаж їх оптовим покупцям. І це незважаючи на те,

що Банк України не вживає жорстких заходів щодо ломбардів. Ця тенденція може призвести до скорочення кількості учасників ломбардного ринку, збереження в основному мережевих ломбардів, зниження рівня конкуренції та зростання вартості послуг.

Проте з 2017 р., як і інші учасники ринку кредитування, ломбарди зможуть встановлювати максимальні ставки за своїми позиками залежно від типу застави, строку та розміру позики. Особливістю ломбардів, що визначає інтерес до них з боку держави та суспільства, є те, що вони виконують функцію своєрідних соціально-економічних «стабілізаторів» у будь-яких економічних формаціях. Видаючи короткострокові кредити громадянам, ломбарди задовольняють потреби населення грошах, зменшуючи цим соціальну напруженість, і сприяють суто економічним шляхом підвищення платоспроможного попиту товари та. Це завдання особливо актуальне в умовах економічної кризи.

У разі фінансової кризи ломбардний бізнес України отримав додатковий імпульс подальшого розвитку. Попит на послуги ломбардів значно зріс, незважаючи на скорочення учасників ринку у 2015 – 2017 роках. Обсяги виданих ломбардами кредитних коштів можна порівняти з обсягами банківського кредитування у кризові періоди. Ломбардна індустрія значно розширила сферу впливу: сьогодні послугами ломбардів можуть користуватися всі верстви населення, хоча спочатку за допомогою до неї зверталися переважно клієнти з низьким рівнем доходів, які не мають доступу до банківських кредитних ресурсів. Ломбардні мікро-кредити дозволяють надавати фінансову допомогу населенню, знижувати соціальну напруженість, допомагають підтримувати малий бізнес, сприяють подоланню бідності та безробіття у суспільстві. Державі необхідно брати безпосередню участь у розвитку ринку ломбардів. Система регулювання ломбардного бізнесу має орієнтувати як на стійке функціонування ломбардів, а й розвивати їх соціальні функції. На наш погляд, необхідне формування механізмів, які сприяли б активізації ролі ломбардів як важливих соціальних інститутів суспільства, що

беруть участь у вирішенні актуальних проблем економічного розвитку. У цьому бачиться доцільним формування механізмів створення при ломбардах фондів, орієнтованих на викуп речей першої необхідності окремих найбільш незахищених верств громадян, як-от пенсіонери, інваліди, багатодітні сім'ї. Зазначені фонди могли б створюватися за великих ломбардів, що мають кілька точок позики. У ломбардного підприємництва є перспективи розвитку в Україні, оскільки це з соціальної політикою держави та якістю життя населення, у цьому відбивається провідна їх роль (ломбардів) у громадському виробництві України.

4. ПТ «Ломбард Парус» зареєстровано 21 жовтня 2014 року. Зареєстрований як фінансова установа відповідно до рішення національного банку України № 21 по місту Києва Печерський узвіз будинок 19 за державним реєстраційним номером ЛД № Г0000477, код за ЄДРПОУ 39481311. ПТ «Ломбард Парус» засноване з метою задоволення потреб населення та організацій у товарах та послугах, а також отримання прибутку. У своїй діяльності суспільство регулюється Національним банком України з 1 липня 2020 року. Суспільство є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в Україні, печатку зі своїм повним найменуванням і зазначенням місце розташування, інші реквізити. Основний вид діяльності ПТ «Ломбард Парус» надання короткострокових кредитів під заставу рухомого майна. Ломбард є власником:

- майна та грошових коштів, переданих учасниками як вклад у статутний капітал;
- доходів, отриманих товариством від своєї діяльності;
- майна, придбаного суспільством власним коштом;
- коштів, отриманих від продажу незатребуваних заставних виробів
- майна та доходів, отриманих товариством з інших, що допускаються чинним законодавством, підстав.

Ломбард має статутний капітал у вигляді 1000000000 гривень.

5. Ділова активність підприємства характеризується сукупністю

абсолютних та відносних показників. Ділова активність включає характеристику основних переваг організації, ефективність функціонування, здатність до розвитку як організації загалом, і окремих її сегментів, і навіть рівень розвитку всіх видів діяльності.

Проведене дослідження клієнтів ломбарду ПТ «Ломбард Парус» на вул. Печерський узвіз, 19, свідчить про задоволення купівельного попиту. Проаналізувавши процес обслуговування у ломбарді «Ломбард Парус» виявлено низку проблем:

- магазин не обладнаний місцем для стоянки автомобілів та для під'їзду автомашин з товарами;

- відсутня торгова реклама та недостатньо інформації для покупців.

Аналіз найближчих конкурентів магазину виявив, що має потенційні можливості збільшення частки ринку, з допомогою залучення покупців. Ринок ювелірних виробів не є новим, причому самі ювелірні вироби також не можна віднести до інноваційних товарів, тому підприємство вибирає маркетингову стратегію для глибокого проникнення на ринок ломбардних послуг для своєї ефективної діяльності ломбарду. При цьому ця стратегія для нього є найбільш підходящою. Аналіз інструментів реалізації стратегії маркетингу дозволив дійти невтішного висновку у тому, що у них переважають інструменти цінової політики та засоби стимулювання збуту. У цьому кошти стимулювання збуту, переважно, спрямовано закріплення постійної клієнтської бази. Стимулювання збуту здійснюється у вигляді різноманітних дисконтних карток, подарункових сертифікатів. ПТ «Ломбард Парус» недостатньо ефективно використовує рекламні інструменти та збільшення кількості своїх покупців, ПТ «Ломбард Парус» використовує такі види реклами: вивіски та банери, до свят запускається рядок, що біжить, на ТБ і радіо. У роботі розроблено план заходів для ПТ «Ломбард Парус» щодо організації рекламної компанії. Ефективне планування рекламної діяльності підприємства дозволяє йому більш раціонально та ефективно розпоряджатися виділеними на рекламу грошима. В результаті впровадження рекомендацій щодо вдосконалення

маркетингової діяльності ПТ «Ломбард Парус» економічний ефект має становити в середньому 12267,85 грн. Надалі цей ефект зростатиме, т.д. Позитивна тенденція проведення рекламної компанії існуватиме 4-6 місяців. Таким чином, підприємству необхідно не тільки чітко визначати стратегію маркетингу, але й використовувати всі ефективні засоби для досягнення своїх цілей у рамках обраної стратегії.

б. Позначені проблеми ПТ «Ломбард Парус» погана організація команди просування бізнесу, слабка оборотність коштів та слабка мотивація персоналу дозволили запропонувати їх вирішення. Так, для ефективної роботи команди просування організації рекомендується переглянути функції персоналу та позначити найдієвіше. Для оборотності коштів необхідно впровадити знижки для клієнтів. Розробити мотиваційні стимули ефективної роботи персоналу. Підвищення кваліфікації співробітників є обов'язковим для розвитку діяльності компанії та прийняття нових управлінських рішень на основі інформації управлінського обліку. Важливо, щоб підвищення кваліфікації відбувалося робочому місці, оскільки без відриву від основної діяльності, навчання характеризується дешевшим, швидким. Великою перевагою в даному випадку є те, що є можливість відкритого спілкування між учням та співробітником, ніж в умовах здійснення аудиторних занять – це збільшує успішність та якість навчання. Навчання кваліфікованих кадрів, як правило, торкається важливих факторів управлінських рішень на основі інформації управлінського обліку. Збільшення професійного рівня позитивно позначається на можливості збереження робочого місця фахівця, а також підвищення на посаді. Загалом, для розвитку процесів підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у ПТ «Ломбард Парус» важливо:

- сформувати систему навчання та підвищення кваліфікації працівників, що забезпечує досягнення повної відповідності кваліфікації працівників до вимог, що пред'являються до конкретного виду діяльності;
- для збільшення рівня кваліфікації працівників рекомендується

застосовувати додаткові форми підвищення кваліфікації;

- запровадження у практику системи самонавчання співробітників.

Тут важливо враховувати факт самонавчання персоналу при розгляді питання щодо рекомендації до підвищення категорії деякого співробітника;

- підвищення контролю за якістю навчання. Керівництво компанії має оцінювати результат від навчання всіх співробітників і робити висновки щодо майбутнього їхнього зростання;

- щоб зацікавити співробітників у результатах навчання, а також збільшення продуктивності праці важливо застосовувати матеріальне заохочення працівників;

- переглянути присутні плани навчання, а також підвищення кваліфікації, реалізувати змістовний аналіз їхнього наповнення;

- щоб поповнити знання співробітників важливо організувати підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері обслуговування, керівників на курсах підвищення кваліфікації на базі самоосвіти, на семінарах та лекціях, що реалізуються в компанії;

- реалізовувати навчання персоналу на базі каскадної форми навчання, де керівники виступають у вигляді викладачів.

Для ПТ «Ломбард Парус» навчання співробітників є одним з найбільш ефективних інструментів підвищення успішності діяльності та конкурентоспроможності. У постійному прагненні компанії до певної конкурентної переваги керівництво ПТ «Ломбард Парус» формує нові методи управління, розвиває процеси та інструменти менеджменту навчання.

7. В останні роки спостерігається помітний інтерес до правового регулювання діяльності ломбардів. Це обставина об'єктивного характеру: широке надання позик громадянам набирає обертів, випускаються нові правові акти. Політичні, правові і соціально-економічні зміни, що відбулися в Україні, кардинально вплинули на багато аспектів життя громадян. Еволюція ринкової економіки, розширення обороту коштів, потреба фізичних осіб у позиках і кредитуванні це призводить до необхідності правового регулювання



зазначених сфер.

Враховуючи той факт, що ломбардам дозволено займатися лише певними видами діяльності, перелік яких суворо обмежений, можна дійти невітнішого висновку у тому, що під спеціалізованими організаціями розуміються організації, мають спеціальну правоздатність. Щодо ломбардів до таких видів діяльності законодавець відносить: надання короткострокових позик громадянам, а також зберігання речей у ломбарді. Тому в законах України про ломбарди закріплюється положення, що їх забороняється займатися будь-якою іншою підприємницькою діяльністю, крім надання короткострокових позик громадянам, зберігання речей, а також консультаційних та інформаційних послуг. Реалізація цих заходів, як очікується, спричинить зростання цивілізованого ломбардного ринку. Таким чином, подальший розвиток регуляторної діяльності щодо ломбардів як представників інфраструктури фінансової доступності в Україні в рамках другого етапу їх життєвого циклу етапу поточної діяльності, бачиться в наступних напрямках.

З метою збільшення можливостей фондування ломбардів:

- активізувати реалізацію пілотного проекту щодо сек'юритизації портфеля мікро-кредитів, виданих суб'єктам малого бізнесу;
- запровадити систему регуляторних послаблень для МФО та споживчих кооперативів, які активно кредитують ломбарди як стимули до розвитку зазначеної діяльності;
- розглянути можливості зняття регуляторних бар'єрів, що стримують реалізацію таких планів інших потенційних інвесторів.

Для стимулювання розвитку соціальних функцій ломбардів доцільно формування механізмів, які сприяли б активізації зазначеної ролі ломбардів, організацію при великих ломбардах фондів, орієнтованих на викуп речей першої необхідності для окремих найменш соціально-захищених верств громадян.

У практиці дистанційного нагляду:

- активніше впроваджувати стосовно ломбардів практику мотивованого судження, що зарекомендувала себе позитивно стосовно кредитних організацій;

- з метою зниження шахрайства у ломбардному бізнесі забезпечити особливу систему взаємодії Банку України з органами МВС для розробки та впровадження механізмів виявлення, розпізнавання та вилучення викрадених речей, механізмів матеріальної компенсації ломбарду вартості вилучених речей, а також забезпечення ломбардів каналами інформаційної підтримки з боку правоохоронних органів;

- впроваджувати систему нагляду, засновану на диференціації наглядових процедур залежно від ризику під наглядових інститутів на основі запропонованих критеріїв.

У практиці інспекційної діяльності:

- щодо ломбардів поряд із перевітками уповноваженими представниками Банку України активно використовувати таку форму контактного нагляду, як перевірки їх аудиторськими компаніями за дорученням Банку України;

- адаптувати стосовно установ ломбардів нормативні документи Банку України щодо організації перевірок та застосування щодо ломбардів заходів впливу порушення пруденційних норм діяльності.

8. Після валютної кризи, з якою Україна зіткнулася 2014 р., серед населення країни відбулося колосальне зростання популярності ломбардів. Дане зростання обумовлено насамперед браком коштів у громадян і легкістю отримання мікропозики в ломбардах, оскільки українській економіці не вистачає різноманітності серед організацій, які надають кредитно-фінансові послуги. Саме тому ломбарди можна вважати основними кредиторами громадян, які підтримують і підвищують їх платоспроможність. Тому на в наш час гостро розвиваються безліч методів удосконалення оцінки майна в ломбарді і самого ломбарду в цілому.

Оптимізація оподаткування - досвідчені бухгалтери знають безліч

способів оптимізації оподаткування, тому раджу вам звернутися до бухгалтера для того, щоб він допоміг вам знизити податки. За бажання можна істотно знизити податкове навантаження, не порушуючи при цьому закону.

Підвищення лояльності клієнтів - якщо клієнти вважатимуть ломбард "своїм", то вони не залишать його без прибутку і будуть готові навіть переплачувати.

Підбір чи навчання співробітників - навчений приймальник точніше оцінює майно і рідше помиляється, в результаті з ломбарду не йдуть клієнти, незадоволені дуже низькою оцінкою майна, а у разі не викупу майна ломбард неодмінно запрацює на його продаж.

Освоєння нових джерел заробітку - багато ломбардів заробляють тільки на відсотках, хоча є ще багато суміжних способів заробітку. До них відносяться:

- Зберігання майна;
- Комісійний магазин, причому крім продажу не викуплених застав можна купувати та продавати товари клієнтів, також можна приймати товари клієнтів на реалізацію;
- Продаж аксесуарів;
- Купівля та продаж золота;
- Ремонт ювелірних виробів або техніки.

Переробка брухту на нові ювелірні вироби - багато ломбардів вже практикують такий підхід, зазвичай нові ювелірні вироби продають не в ломбарді, а в ювелірних магазинах. У деяких випадках ломбард поєднують із ювелірним магазином і з боку навіть не зрозуміло, що це більше ломбард чи ювелірний магазин.

Підвищення рівня сервісу - високий рівень сервісу приваблює клієнтів та підвищує прибуток ломбарду. Для того, щоб клієнти були задоволені обслуговуванням у вашому ломбарді необхідно забезпечити:

- Стабільний графік роботи, без несподіваних перерв;
- Ввічливість співробітників;

- Компетентність співробітників;
- Прозорість розрахунків та оцінки, щоб у клієнтів не склалося враження, що їх можуть обрахувати та щоб у співробітників не було можливості обраховувати клієнтів.

Домовитися з конкурентами - у багатьох містах розв'язується конкурентна боротьба за найнижчу відсоткову ставку, в результаті всі втрачають у прибутку, дехто навіть іде з ринку. Як правило, той, хто починає демпінг процентної ставки, розраховуючи на витіснення конкурентів з ринку, не отримує очікуваного результату.

Автоматизація роботи - ломбарду дозволяє виконувати ту саму роботу, що й до автоматизації майже в 2 рази швидше. Причому прискорюється як робота співробітників, а й керівника. Працюючи в програмі PawnShop, економиться ще більше часу за рахунок віддаленого доступу. Зекономлений час можна витратити на описані вище способи підвищення прибутку. Багато хто погодиться з тим, що не роблять деякі корисні та важливі речі лише через брак часу.

Зниження крадіжки співробітників - крадіжка співробітників практикується у багатьох ломбардах, якщо приділити увагу вирішенню цієї проблеми, то витоку прибутку можна уникнути.

Своєчасна уцінка товару - велика проблема комісійних магазинів при ломбардах - це затоварювання, яке виникає через встановлення неадекватних цін на товар і несвоєчасну уцінку. Багато товарів (такі як стільникові телефони) дешевшають дуже швидко і для них потрібно досить часто проводити уцінку, інакше є ризик продати товар дешевше за собівартість.

Акції, знижки, розпродажі - якщо у вас є завдання розчистити вітрини та вивільнити гроші, то ви можете провести розпродаж. Для розпродажу обов'язково необхідно провести рекламну компанію як мінімум повісити наклейку або перетяг на ломбарді з написом "Розпродаж".

Мотивація співробітників - для того, щоб співробітники були зацікавлені у збільшенні прибутку ломбарду, необхідно зробити їм відповідну

мотивацію. Наприклад, можна сплачувати відсотки від загального прибутку ломбарду, або від прибутку особистих операцій (краще одночасно і від того і від іншого, так навчають бізнес-тренери). Також можна ввести заохочення для найкращих співробітників.

Скорочення щомісячних витрат - можна пробігтися всіма пунктами щомісячних витрат. Деякі можна викреслити зі списку, перейшовши на безкоштовні аналоги або відмовившись зовсім, а деякі замінити дешевшими варіантами. У результаті можна зменшити витрати всіх наступних місяців.

Розширення каналів збуту товарів - найчастіше ломбарди продають не викуплене заставне майно лише у комісійному магазині при ломбарді. Деякі ломбарди не мають своїх комісійних магазинів, і вони здають все на реалізацію (або продають) у сторонні комісійні магазини. Для збільшення продажів можна подавати оголошення про продаж товарів на сайтах. Можна створити групу ломбарду та продавати через неї товар, за активної участі так можна продавати навіть більше, ніж через перераховані вище сайти.

Перехід на «PawnShop» - це дуже простий та ефективний спосіб підвищення прибутку, який поєднує в собі кілька з перерахованих вище:

- Дозволяє освоїти нові джерела заробітку, пропонуючи відповідні функції та документи;
- Скорочує ваші втрати на крадіжках та махінаціях співробітників, запобігаючи багатьом з них;
- Дозволяє економити на навчанні нових співробітників - у програмі багато підказок, які не дадуть зробити критичну помилку;
- Підвищує рівень сервісу – клієнти можуть подивитися свою заборгованість онлайн, а також сплатити відсотки не приходячи до ломбарду;
- Підвищує обсяг виданих позик, за допомогою рейтингу клієнта - клієнтам, які найчастіше викупувають застави, пропонується велика сума позики;
- Прибирає витрати на системного адміністратора та програміста;
- Повертає більше грошей в обіг, прискорюючи продаж товарів за

рахунок функції "Автоматизована уцінка".

Своєчасне дотримання нового законодавства та застосування цих рекомендацій допоможе власникам ломбардів не лише зберегти свій бізнес, а й збільшити його прибуток.

Підсумовуючи наголосимо на необхідності:

- удосконалення законодавчої бази;
- пошуку нових форм розвитку ломбардного бізнесу із застосуванням закордонного досвіду;
- доступності ломбардів малозабезпеченим верствам суспільства для вирішення соціальних проблем.

9. Скорингова оцінка кредитоспроможності – це система оцінки клієнтів – позичальників, що полягає в статистичних методах. Скоринг є деяким програмним забезпеченням, куди вводиться анкета здобувача за кредитом. Тому скорингова система - це алгоритм або методика, основна ідея якої полягає в тому, щоб використовувати історію кредитних взаємин банку з клієнтами в минулому для оцінки кредитних ризиків і кредитоспроможності у справжньому з отриманням на «виході» показника балах, що дозволяє віднести позичальника до тієї чи іншої цільової групи клієнтів. Для аналізу скоринг-системи вибирається система елементів і параметрів кожного елемента, які визначають здатність позичальника виплатити банку основну суму і відсотки за кредитом. У скоринг-системі з метою оцінки параметрів застосовуються бали не більше встановленого банком чи ломбардом максимуму. Такі системи вже пристосовані до місцевих умов. Оцінка в балах відбувається у два етапи:

- по-перше, оцінюються дані окремих критеріїв заявки позичальника отримання попередньої оцінки ймовірності видачі позички. За підсумками заповнення заявки визначають кількість набраних позичальником балів та підписують протокол оцінки ймовірності отримання кредиту. Якщо сума балів менше 30, у протоколі фіксують відмову у видачі позички;
- по-друге, ризик оцінюється докладніше з урахуванням

допоміжних характеристик, у своїй кількості балів має перевищувати 30.

Насправді, скоринг – це метод класифікації всієї популяції різних груп, коли невідомі показники, які розділяє ці категорії (поверне клієнт позику чи ні), але відомі інші параметри. Більшість банків як і ломбарди сьогодні використовуює формальний підхід до оцінки кредитоспроможності фізичних осіб. При формальному підході основним показником є сума доходу позичальника. Кредитний комітет банку вирішує основні питання, пов'язані з видачою позички, а також враховує конкретні умови кредитування, визначаючи ризик для різних категорій фізичних осіб, що не завжди може відображати реальну ситуацію. Для більшої точності потрібно використовувати аналітичні методи перевірки інформації, що застосовуються у скорингових системах оцінки кредитоспроможності позичальників – фізичних осіб. Аналіз кредитоспроможності фізичної особи будується на оцінці таких показників як співвідношення запитуваної позички позичальника та її особистого доходу, загальна оцінка фінансового стану та вартості його майна, складу сім'ї, особистісних показників, вивчення кредитної історії. Можна виділити такі основні методи аналізу кредитоспроможності позичальника – фізичної особи:

- скорингова оцінка;
- вивчення кредитної історії;
- оцінка за фінансовими показниками платоспроможності;
- андеррайтинг.

Використовуючи будь-який метод оцінки кредитоспроможності, окрему увагу завжди слід приділяти кредитній історії позичальника, адже ніщо не характеризує порядність та платоспроможність позичальника краще, ніж регулярність та своєчасність оплати його минулих кредитів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абакуменко О.В. Позиціонування ломбардів на ринку фінансових послуг. *Сучасний світ: проблеми та перспективи: зб. тез та доповідей*. 2011. №1. С. 11-15.
2. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2013. №3. С. 76-80.
3. Арутюнян С.С. Інтеграційні та дезінтеграційні процеси у діяльності банків і небанківських інститутів в сучасних умовах. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. № 47. С. 6-14.
4. Ащанулов В. В. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням його корпоративної місії. 2013. № 5. С. 50–54.
5. Баранова О. Ю. Сучасний стан розвитку ринку послуг ломбардів в Україні. *Економічний журнал: фінансові науки*. 2015. №3. С. 51-61.
6. Булій Н. О. Особливості ломбардної діяльності на ринку фінансових послуг України. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=1371> (дата звернення 13.05.2022).
7. Бутенко К. Б. Філософія про ломбардство. 2011. №3(33). С. 25-26.
8. Бутенко К. Б. Формування фінансової стратегії розвитку ломбардних установ. *Економічний вісник університету*. 2014. №22. С. 226-230.
9. Внукова Н. М. Фінансові аспекти ломбардної діяльності: монографія. Харків: ТО Ексклюзив, 2013. 150 с.
10. Гаврилова Н. В. Оцінка діяльності ломбардних установ в Україні. *Наукові записки*. 2016. №12. С.96 - 101.
11. Голик М. М. Організаційно-практичні аспекти діяльності ломбардів на ринку фінансових послуг України. *Гроші фінанси кредит*. 2015. №59. С.137-145.



12. Гонта О. І. Стан та перспективи розвитку ломбардів в Україні. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2011\\_0/34.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_0/34.htm) (дата звернення 11.05.2022).
13. Головач В. В. Відповідальність аудиторів. *Аудитор України*. 2012. № 5. С. 48–59.
14. Голуб С. М. Тенденції та особливості розвитку фінансових ринків світу та України: наук. пр. НДФІ. 2016. № 1 (74). С. 126-136.
15. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення. *Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал*. 2011. № 1. С. 97–101.
16. Дубей Д. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні. *Всеукраїнська науково-практична конференція «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти»*. 2017. С. 25-27.
17. Завора Т. М. Теоретико-методичні підходи до оцінювання рівня національної безпеки у соціальній сфері в умовах системної трансформації і розвитку. *Економіка і регіон*. 2015. № 6. С. 34–41.
18. Зозульов О.В. Формування концепції ведення бізнесу на маркетингових засадах: сьогодення та майбутнє. *Маркетинг в Україні*. 2017. № 5. С. 64-72.
19. Зозульов О.В. Підходи до розвитку брендів компанії. *Економічний вісник*. 2010. №7. С. 159-160.
20. Зозульов О.В. Новий підхід до управління в маркетингу. *Маркетинг в Україні*. 2013. № 5. С. 48-54.
21. Кащена Н. Б. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: монографія. Київ: Видавництво Іванченка І. С. 2016. 196 с.
22. Коніна М., Реха К., Янковський В. Сучасний стан фінансового ринку України та шляхи його вдосконалення. *Економічний дискурс*. 2016. №2. С. 183-192.

23. Косова Т.Д., Дєєва Н.Е., Ползкіова Г.В. Фінансова архітектура як базис розбудови управління національною економікою. *Економіка та держава*. 2020. №8. С. 49-52.
24. Косова Т.Д., Ярошевська О. В., Соломіна Г.В. Фінансова діагностика і регулювання потенціалу стратегічного вартісно-орієнтованого розвитку корпоративних підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. №4. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4\\_2020/4.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2020/4.pdf) (дата звернення 15.10.2021)
25. Ксьондз С. М. Діяльність ломбардів як учасників ринку фінансових послуг. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 6. С. 154–159.
26. Леваєва Л. Ю. Особливості організації та функціонування ломбардного кредитування в Україні. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/evu/2012\\_18\\_1/8.Levaeva.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_18_1/8.Levaeva.pdf) (дата звернення 13.05.2022).
27. Ломбардний бізнес. *Тенденція сьогодення динамічний розвиток*. URL: <http://www.ukrbizn.com/.727>. (дата звернення 03.04.2022).
28. Медвідь С. М. Діяльність ломбардів в сучасних умовах. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=1612/> (дата звернення 01.02.2022).
29. Науменко С.В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн. *Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ*. 2010. №2 С. 170-177.
30. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. 2010. С. 532-534.
31. Обушна О. М. Зарубіжний досвід розвитку ринку ломбардних послуг. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. №75. С. 94-97.
32. Онишко С. В., Чуницька І. І. Стратегічна траєкторія розвитку фінансового ринку у форматі взаємодії складових його інфраструктурного потенціалу. *БізнесІнформ*. 2018. № 7. С. 194-201.
33. Остапенко В. М. Типологізація банків України за рівнем

ризикованості кредитної діяльності. *Економіка та суспільство*. 2017. № 1. С. 645-651.

34. Офіційний сайт ломбарду ПТ «Ломбард Парус». URL: <http://www.lombardparus.com/kontakti/> (дата звернення 27.09.2022).

35. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.dfp.gov.ua> (дата звернення 01.09.2022).

36. Офіційний сайт програми «PawnShop» для ломбарду. URL: [https://lombard.algo-rithm.com/ua/#pll\\_switcher](https://lombard.algo-rithm.com/ua/#pll_switcher) (дата звернення 10.09.2022).

37. Про банки і банківську діяльність. Закон України: Відомості Верховної Ради України. 2012. № 21. 197 с. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. (дата звернення 16.03.2022).

38. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ МФУ від 07.02.2013 р. №73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

39. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (дата звернення 22.08.2022).

40. Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами: Розпорядження Держфінпослуг від 26.04.2005 № 3981. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z056505/ed20130118/find?text=%CB%E1%E0%F0%E4> (дата звернення 15.08.2022).

41. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 2664-III: за станом на 07.07.2018 р. Верховна Рада України. Київ: Парлам. вид-во, 2018. (Закони України). URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T012664.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html) (дата звернення 11.08.2022).

42. Пшик Б. І. Сучасні проблеми розвитку ринків небанківських фінансових послуг в Україні та шляхи їх вирішення. *Ефективна економіка*. 2017. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5759> (дата звернення 16.07.2022).
43. Редько О. Д. Консолідація як європейська ідентифікація українського аудиту. 2011. № 8. С. 45–49.
44. Резніченко Є. В. Особливості кредитування в українських ломбардах. URL: <http://ua.prostobank.ua> (дата звернення 13.06.2022).
45. Рибак О. М. Розвиток банківської системи України під впливом деструктивних факторів. URL: <https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/54685/1/206%20Рибак%20Заяць.pdf> (дата звернення 04.03.2022).
46. Святненко А. Р. Ломбардний бізнес. Причини популярності. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/217887/ломбардний-бізнес-причини-популярності> (дата звернення 14.09.2022).
47. Селіверстова Л. С., Адаменко І. П. Особливості розвитку фінансового ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 9. С. 13-17.
48. Селіверстова Л. С. Тенденції розвитку фінансового ринку України. *Макроекономічні аспекти сучасної економіки*. 2017. № 2 (189). С. 3-9.
49. Сороківська Н. З. Особливості діяльності ломбардів в умовах фінансової кризи. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2010. № 14. С. 261-268.
50. Хамутенко О. Фінансові ресурси кредитних спілок України та джерела їх формування. *Фінанси України*. 2018. №10. С. 61–71.
51. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ru/ed20131011#Text> (дата звернення 17.07.2022).
52. Шишпанова Н. О., Іванов А. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. 2017. №1. С. 66-72.

## ДОДАТКИ

### *Додаток А*

Умови видачі позик:

1. Ломбард надає послуги громадянам не молодше 18 років, по пред'явленню ними паспорта громадянина України.
2. Строк надання позики від 1 до 30 днів із правом пролонгації договору позики.

Ломбард Парус приймає у заставу:

1. Перстні, кільця.
2. Ланцюжки, браслети.
3. Кулони, хрестики.
4. Ладанки, іконки.
5. Годинник із вмістом ДМ (відповідно до методики оцінки).
6. Зубні протези (які були у використанні).
7. Побутову техніку (стільникові телефони, відеокамери, ноутбуки тощо).

Оцінювач має право відмовити у прийнятті в заставу ювелірних виробів із дорогоцінних металів у разі, якщо стан дорогоцінних металів викликає сумніви щодо його ліквідності.

Сума позики готівкою під заставу ювелірних виробів залежить від встановленої оцінної вартості, де враховується:

1. Чиста вага виробу.
2. Проба золота.

Чим вища проба і вага виробу, тим вище оцінна вартість предмета застави.

Оцінка ювелірних виробів проводиться професійним оцінювачем у присутності клієнта. У процесі оцінки визначається проба та вага виробу, потім на підставі затвердженої вартості одного грама дорогоцінного металу розраховується загальна сума оцінки. Оцінка золота безкоштовна незалежно від того, відбуватиметься застава чи ні.



## НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ

### Свідоцтво про реєстрацію фінансової установи

**ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД ПАРУС ПЛЮС"  
ТОВ "ПАНОРАМ.А" І КОМПАНІЯ"**

(повне найменування юридичної особи)

**ПТ "ЛОМБАРД ПАРУС ПЛЮС"**

[(скорочене найменування юридичної особи (за наявності))]

**01011, МІСТО КИЇВ, ПЕЧЕРСЬКИЙ УЗВІЗ, БУДИНОК 19**

(місцезнаходження)

**39451311**

(код за ЄДРПОУ юридичної особи)

зареєстрована як фінансова установа відповідно до

**РІШЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ**

**29.12.2021 № 21/4064-пк**

(дата прийняття та номер рішення про внесення фінансової установи до Державного реєстру фінансових установ)

**125**

(реєстраційний номер)

**ЛД № Г0000477**

(серія та номер свідоцтва)

**29.12.2021**

(дата видачі свідоцтва)

**15**

(код фінансової установи)

ДИРЕКТОР  
ДЕПАРТАМЕНТУ ЛІЦЕНЗУВАННЯ

Михайло ФЕДОРЕНКО



Підпис

## Додаток В

## Дані про діяльність ломбарду

ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД" ПАРУС ТОВАРИСТВО З  
ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ" І  
КОМПАНІЯ"

(повне найменування ломбарду)

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ ломбарду 39451311

станом на 01.01.2021 року

Найменування показника	Код рядка	звітний квартал
1	2	3
<b>1. Дані про кредитну діяльність</b>		
Загальна сума наданих фінансових кредитів під заставу	010	1394022920
Сума наданих фінансових кредитів під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння	011	1255349700
Сума наданих фінансових кредитів під заставу побутової техніки	012	123426140
Сума наданих фінансових кредитів під заставу автомобілів	013	15247080
Сума наданих фінансових кредитів під заставу нерухомості	014	-
Сума наданих фінансових кредитів під заставу цінних паперів	015	-
Сума наданих фінансових кредитів під заставу немайнових прав	016	-
Сума наданих фінансових кредитів під заставу іншого майна	017	-
Оціночна вартість майна, прийнятого в заставу	020	1606001042
Загальна сума погашених фінансових кредитів	030	1922510466
Сума погашених фінансових кредитів за рахунок майна, наданого в заставу	031	1133548918
Сума нарахованих процентів за користування фінансовими кредитами	040	507741510
Загальна сума погашених процентів за користування фінансовими кредитами	050	512666334
Сума погашених процентів за користування фінансовими кредитами за рахунок майна, наданого в заставу	051	138935433
Загальна сума отриманої неустойки (пені, штрафу) за прострочення виконання зобов'язань за наданими фінансовими кредитами	060	108650
Сума отриманої неустойки (пені, штрафу) за прострочення виконання зобов'язань за наданими фінансовими кредитами за рахунок майна, наданого в заставу	061	108650
Кошти, повернуті ломбардом заставодавцю	070	-

Загальна сума отриманого доходу	080	1237013229
Сума отриманого доходу від нарахованих процентів за користування фінансовими кредитами	081	507741510
Сума отриманого доходу від нарахованої неустойки (пені, штрафу) за прострочення виконання зобов'язань за наданими фінансовими кредитами	082	502516
Сума отриманого доходу від реалізації майна, наданого в заставу (за винятком податку на додану вартість)	083	642303595
Сума отриманого доходу від операцій за зберігання майна	084	-
Сума отриманого доходу від надання послуг з оцінки майна	085	-
Сума отриманого доходу за агентськими договорами зі страховими компаніями	086	-
Сума отриманого доходу від коштів, розміщених на депозитних рахунках у банках	087	-
Сума отриманих інших доходів	088	86465608
<b>2. Дані про доходи та витрати</b>		
Загальна сума витрат	090	1227560331
Сума витрат на заробітну плату	091	225176357
Сума витрат на оренду	092	85623973
Сума витрат на охорону	093	25340696
Сума витрат на страхування	094	50111690
Сума витрат на рекламу та маркетингові послуги	095	6900314
Сума витрат на юридичні послуги	096	678000
Сума витрат на формування резерву для покриття ризиків	097	2031793
Сума фінансових витрат	098	103464311
Сума інших витрат	099	728233197
<b>3. Статистична інформація</b>		
Загальна кількість наданих фінансових кредитів під заставу	100	7640
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння	101	5712
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу побутової техніки	102	1927
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу автомобілів	103	1
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу нерухомості	104	-
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу цінних паперів	105	-

**Закінчення дод. В**

Кількість наданих фінансових кредитів під заставу немайнових прав	106	-
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу іншого майна	107	-
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу	110	1825
Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами	120	275,3

Відповідальна особа

*ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА*

(підпис)

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

(прізвище, ініціали)



## Додаток Д

## Дані про склад активів та пасивів ломбарду

ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВОЗ  
ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ" І  
КОМПАНІЯ"

(повне найменування ломбарду)

станом на 01.01.2021 року

(І квартал, І півріччя, 9 місяців, рік)

Актив	код рядка	початок звітнього періоду	кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи (залишкова вартість)	010	70701299	63932661
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	020	-	-
Грошові кошти	030	26191507	61882256
Запаси	040	226314068	235857337
Векселі отримані	050	-	-
Дебіторська заборгованість, усього	060	1001598676	965067794
Дебіторська заборгованість за наданими фінансовими кредитами	061	706871704	178384158
Дебіторська заборгованість за нарахованими відсотками за наданими фінансовими кредитами	062	40160630	35235806
Дебіторська заборгованість за розрахунками зі страховими компаніями	063	-	-
Дебіторська заборгованість за платежами до бюджету	064	2190344	2537068
Інша дебіторська заборгованість	065	252375998	748910762
Витрати майбутніх періодів	070	-	-
<b>Усього активів</b>	<b>080</b>	<b>1324805550</b>	<b>1326740048</b>
Пасив	код рядка	початок періоду	кінець періоду
1	2	3	4
Капітал, усього	090	1000338363	1000338363
Статутний капітал	091	1000000000	1000000000
Пайовий капітал	092	-	-
Додатковий вкладений капітал	093	-	-
Інший додатковий капітал	094	-	-
Резервний капітал	095	338363	338363
Неоплачений капітал	096	-	-
Вилучений капітал	097	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	100	18948650	28401548
<b>Власний капітал, усього</b>	<b>110</b>	<b>1019287013</b>	<b>1028739911</b>
Залучені кошти на платній та безоплатній основі, усього	120	-	-
Залучені кошти на платній та безоплатній основ від банків	121	-	-
Залучені кошти на платній та безоплатній основ від юридичних осіб	122	-	-
Залучені кошти на платній та безоплатній основ від фізичних осіб	123	-	-
Зобов'язання за розрахунками, усього	130	305518537	298000137
Зобов'язання за розрахунками зі страховими компаніями	131	-	-
Зобов'язання за розрахунками з бюджетом та позабюджетними фондами	132	1631653	2463074
Зобов'язання за розрахунками з учасниками	133	-	-
Зобов'язання за розрахунками з іншими кредиторами	134	303886884	295537063
Векселі видані	140	-	-
Доходи майбутніх періодів	150	-	-
<b>Усього пасивів</b>	<b>160</b>	<b>1324805550</b>	<b>1326740048</b>

Відповідальна особа

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА

(підпис)

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

(прізвище, ініціали)



## Додаток Ж

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

Підприємство	<b>ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ" І КОМПАНІЯ"</b>	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2022   01   01 39451311
Територія	Печерський узвіз р-н м. Києва	за КАТОТТГ <sup>1</sup>	UA61040490010069060
Організаційно-правова форма господарювання	Повне товариство	за КОПФГ	260
Вид економічної діяльності	Інші види кредитування	за КВЕД	64.92
Середня кількість працівників <sup>2</sup>	37		
Адреса, телефон	01011 м. Київ вул Печерський узвіз 19 тел 063-236858	4030231	

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

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

	V
--	---

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	86	81
первісна вартість	1001	172	172
накопичена амортизація	1002	86	91
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	622	558
первісна вартість	1011	1 380	1 380
знос	1012	758	822
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-

накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	7 067	7 419
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>7 775</b>	<b>8 058</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2 263	2 371
виробничі запаси	1101	9	13
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	2 254	2 358
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Бекселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	63	200
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	22	25
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	402	311
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 461	1 683
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	262	619
готівка	1166	152	491
рахунки в банках	1167	110	128
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

## Закінчення дод. Ж

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>5 473</b>	<b>5 209</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>13 248</b>	<b>13 267</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	3	3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	190	284
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>10 193</b>	<b>10 287</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-

<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	316	305
розрахунками з бюджетом	1620	15	21
у тому числі з податку на прибуток	1621	15	21
розрахунками зі страхування	1625	1	4
розрахунками з оплати праці	1630	1	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	277	180
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 445	2 470
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>3 055</b>	<b>2 980</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>13 248</b>	<b>13 267</b>

Керівник

Головний бухгалтер

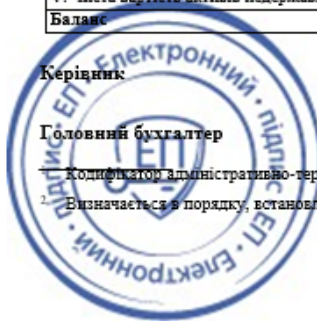
Комітетом адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

<sup>2</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
 ВІКТОРІВНА  
 ЕП КОРНЄВА  
 ОЛЬГА  
 ВОЛОДИМИРІВНА

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА



## Додаток К

Підприємство **ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО  
З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ  
ФРАНЧАЙЗИНГ" І КОМПАНІЯ"** за ЄДРПОУ

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2022	01	01
39451311		

(найменування)

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

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11 271	11 417
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 6 326 )	( 5 051 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	4 945	6 366
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	64	233
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 4 487 )	( 4 327 )
Витрати на збут	2150	( - )	( - )
Інші операційні витрати	2180	( 179 )	( 338 )
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	343	1 934
збиток	2195	( - )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	806	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( 1 034 )	( 1 851 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

## Закінчення дод. К

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	94	68

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5	60
Витрати на оплату праці	2505	2 204	1 879
Відрахування на соціальні заходи	2510	452	433
Амортизація	2515	69	99
Інші операційні витрати	2520	1 935	2 194
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	4 665	4 665

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Керівник

Головний бухгалтер

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА  
ЕП КОРНЄВА  
ОЛЬГА  
ВОЛОДИМИРІВНА

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА

## Додаток Л

Підприємство **ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ" І КОМПАНІЯ"**

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	01	01
39451311		

(найменування)

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)  
за Рік 2021 р.**

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	11 335	5 592
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	2	15
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	38	161
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	7 890	11 073
Інші надходження	3095	1 536	5 375
Витрачання на оплату:			
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 1 781 )	( 1 650 )
Праці	3105	( 1 843 )	( 1 582 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 519 )	( 437 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 469 )	( 394 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 15 )	( 15 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 454 )	( 379 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( - )	( - )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( - )	( - )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( 13 944 )	( 14 913 )
Інші витрачання	3190	( 1 888 )	( 3 011 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>357</b>	<b>229</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-

## Закінчення дод. Л

Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
необоротних активів	3260	( - )	( - )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	-	-
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	-	277
Сплату дивідендів	3355	( - )	( - )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( - )	( - )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	-	-277
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	357	-48
Залишок коштів на початок року	3405	262	310
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
Залишок коштів на кінець року	3415	619	262

Керівник

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА  
ЕП КОРНЄВА  
ОЛЬГА  
ВОЛОДИМИРІВНА

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

Головний бухгалтер

КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА



## Додаток М

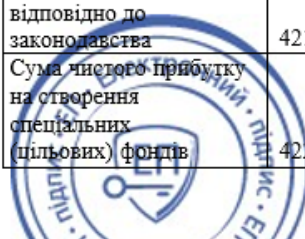
Підприємство **ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗІНГ" І КОМПАНІЯ"** (найменування)  
 Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ  
 за ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	01	01
39451311		

Звіт про власний капітал  
 за Рік 2021 р.

Форма №4 Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	10 000	-	-	3	190	-	-	10 193
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	10 000	-	-	3	190	-	-	10 193
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	94	-	-	94
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-





## Закінчення дод. М

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Внески учасників:</b> Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Вилучення капіталу:</b> Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом змін у капіталі</b>	<b>4295</b>	-	-	-	-	94	-	-	94
<b>Залишок на кінець року</b>	<b>4300</b>	10 000	-	-	3	284	-	-	10 287



ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА

ЕП КОРНЄВА ОЛЬГА  
ВОЛОДИМИРІВНА

**КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА**

**КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА**

## Додаток Н

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

Підприємство	<b>ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ І КОМПАНІЯ"</b>	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	2021	01	01
Територія	Печерський узвіз р-н м. Києва	за КОАТУУ	39451311		
Організаційно-правова форма господарювання	Повне товариство	за КОПФГ	8038600000		
Вид економічної діяльності	інші види кредитування	за КВЕД	260		
Середня кількість працівників	36		64.92		
Адреса, телефон	01011 м. Київ вул Печерський узвіз 19 тел 063-236858		4030231		

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

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

	V
--	---

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	97	86
первісна вартість	1001	172	172
накопичена амортизація	1002	75	86
Незавершені капітальні інвестиції	1005	10	-
Основні засоби	1010	710	622
первісна вартість	1011	1 380	1 380
знос	1012	670	758
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	7 361	7 067
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>8 178</b>	<b>7 775</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2 251	2 263
Виробничі запаси	1101	17	9
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	2 234	2 254
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	63
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	22	22
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	278	402
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 034	2 461
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	310	262
Готівка	1166	276	152
Рахунки в банках	1167	33	110
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

## Закінчення дод. Н

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	5 895	5 473
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	14 073	13 248

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паієвий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	125	190
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	10 125	10 193
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привозний фонд	1540	-	-

Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	272	316
розрахунками з бюджетом	1620	15	15
у тому числі з податку на прибуток	1621	15	15
розрахунками зі страхування	1625	-	1
розрахунками з оплати праці	1630	-	1
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	116	277
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 545	2 445
Усього за розділом III	1695	3 948	3 055
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Часта вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	14 073	13 248

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА  
ЕП КОРНЄВА  
ОЛЬГА  
ВОЛОДИМИРІВНА

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА

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



## Додаток П

Підприємство	ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ І КОМПАНІЯ"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2021	01	01
			39451311		

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2020 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11 417	12 828
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 5 051 )	( 6 373 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	6 366	6 455
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	233	546
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 4 327 )	( 5 090 )
Витрати на збут	2150	( - )	( - )
Інші операційні витрати	2180	( 338 )	( 4 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	1 934	1 907
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 1 851 )	( 1 824 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

## Додаток Р

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

Підприємство	<b>ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ І КОМПАНІЯ"</b>	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2019 01 01 39451311
Територія	Печерський узвіз р-н м. Києва	за КОАТУУ	8038600000
Організаційно-правова форма господарювання	Повне товариство	за КОПФГ	260
Вид економічної діяльності	інші види кредитування	за КВЕД	64.92
Середня кількість працівників	42		
Адреса, телефон	01011 м. Київ вул Печерський узвіз 19 тел 063-236858	4030231	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	109	97
первісна вартість	1001	172	172
накопичена амортизація	1002	63	75
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	10
Основні засоби	1010	817	710
первісна вартість	1011	1 380	1 380
знос	1012	563	670
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	7 361	7 361
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>8 287</b>	<b>8 178</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	3 115	2 251
Виробничі запаси	1101	6	17
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	3 109	2 234
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	20	22
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	257	278
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 367	3 034
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	715	310
Готівка	1166	639	276
Рахунки в банках	1167	76	34
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

## Закінчення дод. Р

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>7 474</b>	<b>5 895</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>15 761</b>	<b>14 073</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паієвий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	57	125
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Видучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>10 057</b>	<b>10 125</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Баланс по виплаті: пенсії, пенсії	1545	-	-

<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	190	272
розрахунками з бюджетом	1620	-	15
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	15
розрахунками зі страхування	1625	18	-
розрахунками з оплати праці	1630	16	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	118	116
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5 362	3 545
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>5 704</b>	<b>3 948</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>15 761</b>	<b>14 073</b>

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
 ВІКТОРІВНА  
 ЕП КОРНЄВА  
 ОЛЬГА  
 ВОЛОДИМІРІВНА

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМІРІВНА

Керівник

Головний бухгалтер

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



## Додаток С

Підприємство	ПОВНЕ ТОВАРИСТВО "ЛОМБАРД "ПАРУС" ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБАЛ ФРАНЧАЙЗИНГ І КОМПАНІЯ "	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2020	01	01
			39451311		

(найменування)  
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за Рік 2019 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12 828	14 575
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 6 373 )	( 7 282 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	6 455	7 293
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	546	620
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2122	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2123	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 5 090 )	( 6 260 )
Витрати на збут	2150	( - )	( - )
Інші операційні витрати	2180	( 4 )	( 28 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	1 907	1 625
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	124
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( 1 824 )	( 1 703 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

## Закінчення дод. С

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	83	46
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(15)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	68	46
збиток	2355	( - )	( - )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>68</b>	<b>46</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	11	31
Витрати на оплату праці	2505	2 157	2 715
Відрахування на соціальні заходи	2510	470	557
Амортизація	2515	120	147
Інші операційні витрати	2520	2 336	2 838
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>5 094</b>	<b>6 288</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Керівник

Головний бухгалтер

ЕП КОРЕНЮК ЮЛІЯ  
ВІКТОРІВНА  
ЕП КОРНЄВА  
ОЛЬГА  
ВОЛОДИМИРІВНА

КОРЕНЮК ЮЛІЯ ВІКТОРІВНА

КОРНЄВА ОЛЬГА ВОЛОДИМИРІВНА