

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Факультет обліку і аудиту
Кафедра обліку у державному секторі економіки та сфері послуг

Гейна Микола Ігорович

Облік, аналіз та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності / Accounting, analysis and taxation of payments in the international activities

спеціальність: 071 – Облік і оподаткування
магістерська програма – міжнародний облік

Магістерська робота

Виконав студент групи
ОМОм-21
Гейна М.І. _____
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Н.Г. Мельник

Магістерську роботу допущено до захисту:
« ____ » _____ 2018 р.

Завідувач кафедри
_____ М.Р. Лучко

ТЕРНОПІЛЬ - 2018

АНОТАЦІЯ

Гейна М.І. Облік, аналіз та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності. – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю 071 – облік і оподаткування. – Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, 2018.

В магістерській роботі досліджено економічну сутність, класифікацію, економічний зміст розрахунків у міжнародній діяльності; визначено проблематику діючої методики обліку та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності; вивчено форми та методи розрахунків у міжнародній діяльності; описано специфіку обліку та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності; досліджено особливості аналізу розрахунків у міжнародній діяльності; визначено напрямки оптимізації розрахунків та оподаткування в міжнародній діяльності.

ANNOTATION

Heina M.I. Accounting, analysis and taxation of payments in the international activities. – Manuscript.

Research on education and qualification level «master» after speciality 071 – accounting and taxation. – Ternopil National Economic University, Ternopil, 2018.

In the master's thesis the economic essence, classification, economic content of calculations in international activity was investigated; the problems of the current methodology of accounting and taxation of settlements in international activity are determined; forms and methods of calculations in international activity are studied; describes the specifics of accounting and taxation of settlements in international activities; features of analysis of calculations in international activity are investigated; the directions of optimization of calculations and taxation in the international activity are determined.

РЕЗЮМЕ

Магістерська робота містить 107 сторінок, 18 таблиць, 14 рисунків, список використаних джерел із 92 найменувань, 4 додатки.

Метою магістерської роботи є обґрунтування теоретичних та розробка практичних аспектів удосконалення діючої системи обліку, аналізу та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності.

Об'єктом дослідження у магістерській роботі є розрахунки у міжнародній діяльності.

Предметом дослідження є діюча практика обліку, оподаткування та аналізу розрахунків у міжнародній діяльності.

Одержані висновки та їх новизна: Проведене дослідження має науковий характер оскільки розкрито недостатньо розроблені наукові проблеми, які стосуються сучасного стану розрахунків у міжнародній діяльності, дано власне бачення термінів та проблем, пов'язаних з темою дослідження. Отримані висновки та результати, розроблені рекомендації та їх практичне спрямування сприятимуть удосконаленню методики обліку, аналізу та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності, що має важливе значення для діяльності досліджуваного підприємства.

Ключові слова: розрахунки; експорт; імпорт; оподаткування.

RESUME

Thesis contains 107 pages, 18 tables, 14 figures, list of sources with 92 titles, 4 applications.

The aim of the master's thesis is to substantiate theoretical and practical aspects of improving the current system of accounting, analysis and taxation of settlements in international activities.

The object of research in the master's work is the payments in international activities.

The subject of the study is the current practice of accounting, taxation and settlement analysis in international activities.

The resulting conclusions and innovation: The conducted research is of a scientific nature, since the underdeveloped scientific problems concerning the current state of settlements in international activity are revealed, their own vision of terms and problems connected with the research topic is given. The obtained conclusions and results, the developed recommendations and their practical direction will contribute to improving the methodology of accounting, analysis and taxation of settlements in international activities, which is important for the activity of the investigated enterprise.

Keywords: payments; export; imports; taxation.

ЗМІСТ	Стор.
ВСТУП.....	3
Розділ I. Теоретичні основи обліку, аналізу та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності.....	6
1.1 Економічна сутність міжнародної діяльності.....	6
1.2 Форми та методи розрахунків у міжнародній діяльності.....	16
1.3 Особливості та проблематика оподаткування у міжнародній діяльності.....	29
Висновки до розділу I.....	38
Розділ II. Облік розрахунків у міжнародній діяльності.....	39
2.1 Облік розрахунків при здійсненні експортних операцій.....	39
2.2 Облік розрахунків за операціями з імпорту.....	49
2.3 Облік розрахунків за податками у міжнародній діяльності.....	56
Висновки до розділу II.....	68
Розділ III. Аналіз розрахунків та оподаткування у міжнародній діяльності.	69
3.1 Оцінка ефективності міжнародної діяльності підприємства.....	69
3.2 Оптимізація розрахунків та оподаткування в міжнародній діяльності.....	82
Висновки до розділу III.....	93
Висновки та пропозиції.....	94
Список використаних джерел.....	97
Додатки.....	

ВСТУП

Актуальність теми. Будь-яке підприємство, яке має справу з міжнародною діяльністю, здійснює чималий обсяг розрахункових операцій з контрагентами, фіскальними органами, посередниками, митницею, покупцями, замовниками тощо.

Розрахунки ґрунтуються на економічному кругообігу коштів в процесі виробництва і є суспільним визнанням того, що виробник тієї чи іншої продукції (робіт, послуг) виконав свої зобов'язання. Виникнення заборгованості за розрахунками пов'язане з тим, що одночасне виконання обома сторонами зустрічних зобов'язань за договорами (особливо в міжнародній діяльності) відбувається вкрай рідко.

Системна трансформація в Україні, основним змістом якої є формування ринкового середовища та демократизація всіх ланок соціального життя, справедливо розглядається як важлива передумова розширення та підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності в комплексі її макро- і мікроекономічних форм. Транснаціоналізація української економіки, що зорієнтована на підвищення міжнародної конкурентоспроможності, дедалі більше визначатиме глобальну перспективу держави.

Облік, контроль та аналіз розрахунків у міжнародній діяльності потребує нових, сучасних методик та новітніх облікових інструментів, використання яких забезпечує високий рівень контролю за повнотою використання коштів, виконанням зобов'язань перед контрагентами.

Дослідженню питань міжнародної діяльності присвячено праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених: В. Андрійчука, В. Будкіна, М. Долішнього, А. Кредісова, Н. Мікули, В. Новицького, А. Поручника, Є. Савельєва, Ю. Макогона, А. Філіпенка, О. Шниркова.

Значний внесок щодо дослідження розрахункових операцій діяльності підприємств зробило багато вітчизняних і зарубіжних науковців, таких, як:

Пантелєєв В. П., Сніжко О. С., Расказова Н. Ю., Безруких П. С., Чацкіс Ю. Д., Лисюк І.Ю., Козлова Е. П.

Разом з тим, проблематика обліку, аналізу, контролю та оподаткування розрахункових операцій суб'єктів міжнародної діяльності у роботах вказаних авторів не досліджується комплексно, в той же час відсутність належно організованої системи обліку та аналізу розрахункових операцій ускладнює платіжну кризу, приводить до несвоєчасної оплати зобов'язань, тому обрана тема є актуальною.

Мета і задачі дослідження. Метою магістерської роботи є обґрунтування теоретичних та розробка практичних аспектів удосконалення діючої системи обліку, аналізу та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності.

Для досягнення поставленої мети в магістерській роботі вирішено такі завдання:

- дослідити економічну сутність, класифікацію, економічний зміст розрахунків у міжнародній діяльності;
- визначити проблематику діючої методики обліку та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності;
- дослідити форми та методи розрахунків у міжнародній діяльності;
- описати специфіку обліку та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності;
- дослідити особливості аналізу розрахунків у міжнародній діяльності;
- визначити напрямки оптимізації розрахунків та оподаткування в міжнародній діяльності.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження у магістерській роботі є розрахунки у міжнародній діяльності. Предметом є діюча практика обліку, оподаткування та аналізу розрахунків у міжнародній діяльності. Дослідження проводилося на основі діяльності ТОВ «Шредер», м. Тернопіль.

Методи і методика дослідження. Теоретичною основою проведених вивчень є загальнонаукові принципи проведення досліджень. Нормативні і

законодавчі документи, що стосуються розрахунків у міжнародній діяльності, забезпечили правове поле дослідження. При виконанні роботи використані матеріали, що містяться в працях вчених у галузі теорії і практики обліку, оподаткування та аналізу розрахунків у міжнародній діяльності, нормативні документи, статистичні дані. У процесі дослідження використовувались методи індукції та дедукції, ретроспективного аналізу, групування, порівняння, аналізу і синтезу.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів.

Проведене дослідження має науковий характер оскільки розкрито недостатньо розроблені наукові проблеми, які стосуються сучасного стану розрахунків у міжнародній діяльності, дано власне бачення термінів та проблем, пов'язаних з темою дослідження.

Отримані висновки та результати, розроблені рекомендації та їх практичне спрямування сприятимуть удосконаленню методики обліку, аналізу та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності, що має важливе значення для діяльності досліджуваного підприємства.

Структура і обсяг роботи. Магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, викладена на 107 сторінках друкованого тексту, містить 14 рисунків, 18 таблиць. Список використаних джерел складається зі 90 найменувань.

Апробація результатів дослідження та публікації. Результати дослідження апробовані у вигляді публікації на тему: «Економічна сутність розрахунків у міжнародній діяльності» у збірнику матеріалів міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія» (м. Тернопіль, 30 червня 2017 р.).

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Економічна сутність міжнародної діяльності

Міжнародна економічна діяльність будь-якої держави є неоднорідним та багатоаспектним предметом дослідження. Міжнародну економічну діяльність розглядають як в контексті національних інтересів, так в глобальному масштабах.

Резерви, перспективи, розвиток форм міжнародної економічної діяльності визначаються поглибленням та удосконаленням поділу праці на міжнародному рівні.

Міжнародна економічна діяльність формує комплекс взаємозв'язків між національними економіками окремих країн та певними суб'єктами господарювання.

Міжнародний поділ праці зумовлює обмін продукцією між окремими галузями країн, зумовлює розвиток міжнародної торгівлі та переважання в ній готових товарів.

Міжнародна діяльність базується на міжнародній спеціалізації економічної діяльності підприємства та інтернаціоналізації зв'язків суб'єктів господарювання.

Міжнародна економічна діяльність залежить від вже існуючих (природних, географічних, демографічних та ін.) та набутих (виробничих, технологічних) факторів, а також соціальних, національних, етнічних, політичних та етико-правових чинників. Ці фактори та чинники визначають головні форми міжнародної економічної діяльності: міжнародний бізнес, торговельна, інвестиційна та фінансова діяльність.

У міжнародній економічній діяльності беруть участь відповідні суб'єкти: держава, союзи (об'єднання) країн, транснаціональні корпорації, міждержавні організації, міжнародні спілки, окремі компанії.

Міжнародна економічна діяльність поєднує у собі:

- оцінка стратегічних національних ресурсів у контексті глобалізації;
- аналіз впливу глобалізаційних процесів;
- розробка програм якнайкращого використання національних ресурсів;
- формулювання орієнтирів конкурентоспроможності національного виробника.

Транснаціональні процеси, які відбуваються в українській економіці, орієнтовані на підвищення інтернаціональної конкурентоспроможності, що в свою чергу визначає глобальні перспективи держави в цілому.

Основними передумовами міжнародної економічної діяльності є:

- незалежність держав міжнародного співтовариства;
- розвиток глобалізації та інтеграції у світовій економіці;
- перевищення на внутрішніх ринках пропозиції над попитом на продукцію, яка виробляється всередині країни;
- насиченість внутрішніх ринків специфічними товарами та послугами;
- присутність національних валютних систем;
- розвинута конкуренція товаровиробників;
- розвинена ринкова інфраструктура;
- збільшення життєвого рівня населення ряду країн;
- підвищення попиту на продукти розкоші;
- прагнення компаній до збільшення прибутку за рахунок розширення зовнішніх ринків збуту продукції ;
- відмінність у поведінці споживачів у різних країнах світу.

Зовнішньоторговельні операції з товарами у 2016 році Україна здійснювала з партнерами із 226 країн світу. Експортували товари до 198 країн світу, імпортували – із 207 країни. Кількість підприємств, що

здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 15,6 тис. одиниць, в імпорті – 24,9 тис. одиниць [19].

Розглядаючи інформацію про структуру валового внутрішнього продукту України за кінцевим використанням, можна побачити і динаміку співвідношення експорту та імпорту України за останні роки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Зовнішньоторговельний баланс України з 2005 по 2016 (млн. грн.)

Номінальний ВВП за рік		експорт товарів та послуг	% ВВП	імпорт товарів та послуг	% ВВП	сальдо (експорт–імпорт)	% ВВП
2005	441452	227252	51.5	-223555	-50.6	3697	0.8
2006	544153	253707	46.6	-269200	-49.5	-15493	-2.8
2007	720731	323205	44.8	-364373	-50.6	-41168	-5.7
2008	948056	444859	46.9	-520588	-54.9	-75729	-8.0
2009	913345	423564	46.4	-438860	-48.0	-15296	-1.7
2010	1082569	549365	50.7	-580944	-53.7	-31579	-2.9
2011	1316600	707953	53.8	-779028	-59.2	-71075	-5.4
2012	1408889	717347	50.9	-835394	-59.3	-118047	-8.4
2013	1454931	681899	46.9	-805662	-55.4	-123763	-8.5
2014	1566728	770121	49.2	-834133	-53.2	-64012	-4.1
2015	1979458	1044541	52.8	-1084016	-54.8	-39475	-2.0
2016	2383182	1174625	49.3	-1323127	-55.5	-148502	-6.2

Примітка. Сформовано за даними Державного комітету статистики України

Вочевидь, разом із зростанням обсягів експортно-імпортних операцій, імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різниця сягає часом 8% ВВП [19].

Експорт товарів у 2016р. становив 36,3 млрд.дол. США, та зменшився на 4,6% проти обсягу 2015 р. та на 32,5% проти обсягу 2014р., імпорт товарів – 39,2 млрд.дол., та збільшився на 4,6% і зменшився на 27,9% відповідно.

Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 2,9 млрд.дол. (негативне у 2014 р. – 0,5 млрд.дол.). Утворення негативного сальдо зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів. На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (-7,4 млрд.дол.), механічні машини (-3,1 млрд.дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного, (-

2,7 млрд.дол.), пластмаси, полімерні матеріали (-1,9 млрд.дол.), фармацевтична продукція (-1,4 млрд.дол.) та електричні машини (-1,1 млрд.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2016 р. склав 0,93 (у 2014 р. – 0,99).

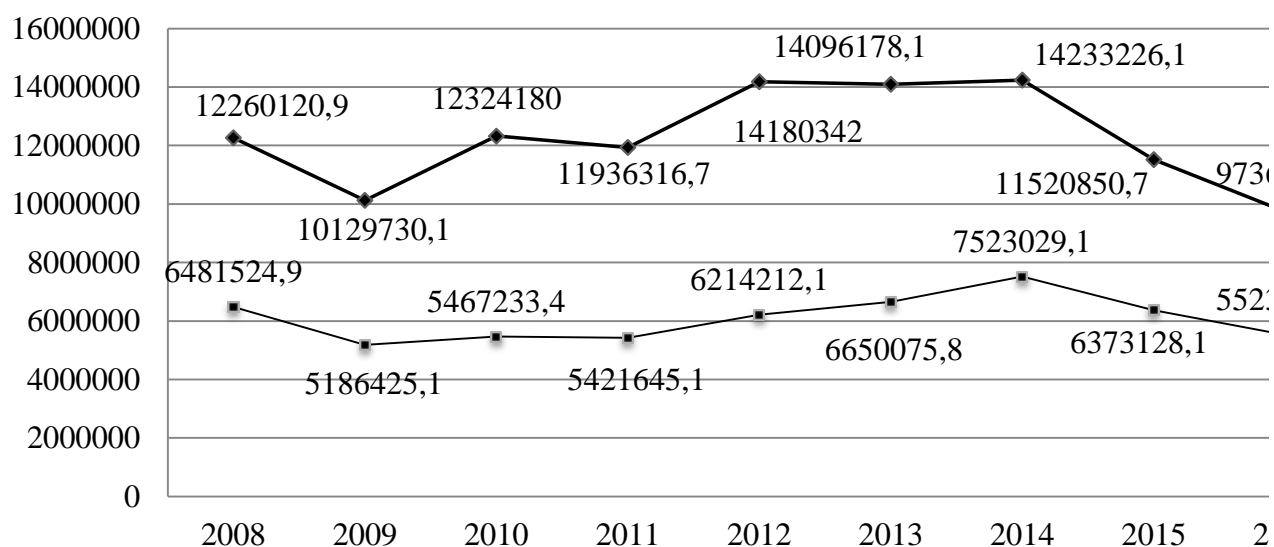


Рис. 1.1 Динаміка експорту-імпорту послуг за 2008-2016 роки (тис. дол. США)

Примітка. Сформовано за даними Державного комітету статистики України

Частка країн ЄС у порівнянні з 2015р. збільшилась і становила в експорті 37,1%, в імпорті –43,7% (у 2014 р. – 31,5% та 38,7%) [19].

Найбільші надходження серед країн ЄС здійснювались з Німеччини – 11,0% від загального обсягу імпорту (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 6,9% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, електричні машини), Франції – 3,9% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, різноманітна хімічна продукція, засоби наземного транспорту, крім залізничного) та Італії – 3,5% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, фармацевтична продукція); серед інших країн – з Російської Федерації – 13,1% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, добрива), Китаю – 11,9% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Білорусі – 7,1% (палива мінеральні, нафта і продукти

її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива) та США – 4,3% (засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки) [19].

Таблиця 1.2

Експорт-імпорт регіонів України у торгівлі товарами з країнами СНД та ЄС у 2016 році

	Експорт				Імпорт			
	СНД		ЄС		СНД		ЄС	
	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015
Усього	16,6	77,3	37,1	103,7	21,8	81,7	43,7	111,8
Вінницька	14,7	78,7	32,9	118,0	13,3	99,4	50,8	104,0
Волинська	12,4	60,2	77,7	104,3	33,3	804,6	59,9	126,7
Дніпропетровська	14,1	69,8	28,4	123,5	31,2	106,8	33,9	105,9
Донецька	20,8	84,8	48,8	97,7	42,8	119,1	18,2	126,7
Житомирська	20,2	88,9	56,2	128,6	26,7	132,8	58,8	144,4
Закарпатська	1,4	33,8	92,7	114,0	5,3	76,4	59,0	110,9
Запорізька	28,5	72,9	29,8	82,8	34,7	73,0	37,2	124,6
Івано-Франківська	10,3	79,8	58,4	154,1	8,1	90,6	74,8	149,0
Київська	18,1	82,6	30,7	102,2	12,1	67,4	52,6	125,1
Кіровоградська	16,7	63,5	27,4	130,4	10,5	88,2	40,9	182,1
Луганська	30,5	114,6	57,2	214,5	73,1	127,9	14,6	121,5
Львівська	8,5	71,1	74,6	109,7	4,5	59,2	71,5	122,5
Миколаївська	25,2	91,5	18,5	126,2	22,0	113,3	29,9	148,7
Одеська	7,9	74,7	25,3	85,7	14,0	139,5	27,3	122,3
Полтавська	16,8	84,2	40,4	95,5	49,2	135,0	27,1	83,9
Рівненська	12,5	64,1	71,5	96,2	22,3	119,9	61,1	131,0
Сумська	43,7	84,6	29,4	107,6	20,6	77,9	43,0	121,0
Тернопільська	10,0	99,8	70,1	99,4	2,6	37,3	81,1	106,1
Харківська	43,7	68,1	19,4	98,9	27,6	99,5	29,7	127,4
Херсонська	23,5	93,8	29,9	101,6	9,8	96,8	39,5	121,3
Хмельницька	21,4	78,0	49,5	82,6	11,9	146,3	52,1	119,7
Черкаська	24,5	100,9	35,7	106,8	24,1	220,0	49,4	125,4
Чернівецька	21,2	104,4	54,1	108,9	10,3	189,8	56,5	121,5
Чернігівська	31,3	94,7	29,5	69,9	30,2	118,5	38,8	124,1
м.Київ	10,3	74,8	28,0	97,3	23,3	88,9	39,8	114,3

Примітка. Сформовано за даними Державного комітету статистики України
Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

У порівнянні з 2015 роком загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та країнами ЄС склав 108,1%. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 році склав 16 448,5 млн. дол. США, імпорту – на 19 474,6 млн. дол. США. У двосторонній торгівлі зберігалося негативне сальдо у розмірі 3 026,1 млн. дол.

Протягом останніх років основні позиції українського експорту залишилися майже незмінними.

У структурі товарного експорту у 2016р. переважали чорні метали – 19,9% від загального обсягу експорту, зернові культури – 16,7%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,9%, електричні машини – 5,7%, руди, шлак і зола – 5,4%, механічні машини – 4,3% та насіння і плоди олійних рослин – 4,2% [19].

Іноземної давальницької сировини в Україну в 2016р. надійшло на 2488,4 млн.дол., що на 5,1% більше порівняно з 2015р. Найбільші поставки здійснювались з Німеччини, Польщі, Угорщини, Китаю та Італії. Експорт готової продукції з імпортою давальницької сировини становив 3461,0 млн.дол. За 2016р. експорт давальницької сировини становив 42,1 млн.дол. та на 37,4% зменшився порівняно з 2015 р. У той же час до України імпортовано готової продукції з давальницької сировини на 47,8 млн.дол. Найбільші поставки здійснювались із Швеції, Німеччини, Великої Британії, Швейцарії та Бангладеш.

У 2016 р. індекси середніх цін становили в експорті 96,2%, в імпорті – 96,4%, фізичного обсягу відповідно 99,1% та 108,6% [19].

Найактивніше здійснювали експортно-імпорту операції підприємства м.Києва, Дніпропетровської, Київської, Донецької, Запорізької, Львівської, Одеської, Харківської, Миколаївської, Закарпатської та Полтавської областей.

Експорт послугу 2016р. становив 9,9 млрд.дол. США, і збільшився на 1,3% проти обсягу 2015р. та зменшився на 14,3% проти обсягу 2014 р.,

імпорт послуг – 5,3 млрд.дол., і зменшився на 3,6% та на 16,4% відповідно. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 4,6 млрд.дол. (у 2014 р. також позитивне – 5,1 млрд.дол.).

Утворення позитивного сальдо, як в попередні роки, зумовлене перевищенням обсягів експорту над обсягами імпорту послуг. На формування позитивного сальдо вплинули в основному обсяги транспортних послуг, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, з переробки матеріальних ресурсів. Сальдо послуг трубопровідного транспорту становило 2,5 млрд.дол., послуг з переробки товарів з метою реалізації за кордоном – 1,1 млрд.дол., комп'ютерних послуг – 1,0 млрд.дол., повітряного та морського транспорту – по 0,5 млрд.дол.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2016 р. склав 1,85 (у 2014 р. – 1,81) [19].

Частка країн ЄС в експорті збільшилась на 0,4 в.п. проти 2015р. і становила 30,5%, в імпорті – зменшилась на 4,3 в.п. і становила 45,5%.

Основними торговельними партнерами України в експорті серед країн ЄС можна відмітити Німеччину – 4,9% (послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, повітряного, автомобільного транспорту, комп'ютерні, професійні та консалтингові послуги), Велику Британію – 4,7% від загального обсягу експорту (послуги повітряного транспорту, комп'ютерні, залізничного, морського транспорту, професійні та консалтингові послуги), Кіпр – 2,4% (комп'ютерні, послуги залізничного транспорту, послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги, послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, професійні та консалтингові) та Польщу – 2,2% (послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, автомобільного, повітряного, залізничного транспорту). Серед інших країн значна частка українського експорту послуг припадає на Російську Федерацію – 31,2% (послуги трубопровідного, залізничного транспорту, телекомунікаційні, наукові та технічні, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги), США – 7,3% (комп'ютерні

послуги, інформаційні, повітряного транспорту, професійні та консалтингові послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю), Швейцарію – 6,9% (послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, комп'ютерні, морського транспорту, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги, залізничного транспорту, професійні та консалтингові) та Туркменістан – 3,5% (послуги з будівництва) [19].

Таблиця 1.3

Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС за 2016 рік
(млн.дол. США)

	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього по країнах ЄС	3004,9	2421,6	583,3
Австрія	138,3	111,4	26,9
Бельгія	59,8	67,0	-7,2
Болгарія	26,9	21,2	5,7
Велика Британія	462,9	563,1	-100,3
Греція	27,5	21,0	6,6
Данія	98,4	37,3	61,1
Естонія	145,7	48,9	96,8
Ірландія	32,0	75,8	-43,8
Іспанія	45,1	25,7	19,4
Італія	119,8	31,6	88,1
Кіпр	239,0	250,0	-11,0
Латвія	71,0	44,4	26,6
Литва	35,7	16,1	19,7
Люксембург	8,0	5,9	2,1
Мальта	102,5	84,9	17,6
Нідерланди	145,9	108,0	37,9
Німеччина	488,4	364,1	124,4
Польща	220,6	138,6	81,9
Португалія	4,4	11,0	-6,7
Румунія	57,6	9,2	48,3
Словаччина	27,1	109,2	-82,1
Словенія	15,3	5,4	9,9
Угорщина	113,3	51,7	61,6
Фінляндія	19,2	21,8	-2,6
Франція	118,5	91,5	27,1
Хорватія	1,7	4,7	-3,0
Чехія	57,9	55,2	2,7
Швеція	122,5	47,0	75,5

Примітка. Сформовано за даними Державного комітету статистики України.

Протягом останніх років основні позиції структури експорту послуг залишились майже незмінними. У 2016 р. серед послуг, що було надано Україною, значну частку від загального обсягу експорту традиційно займали транспортні послуги (53,7%).

На експорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуг припадало 16,7%, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 11,4%, ділові послуги – 8,0% [19].

Найсуттєвіші збільшення експорту спостерігалися у обсягах наданих послуг Туркменістану (за рахунок зростання послуг з будівництва) та США (комп'ютерних, інформаційних послуг).

Одночасно зменшилися обсяги експорту послуг Швейцарії (за рахунок скорочення обсягів інших допоміжних та додаткових транспортних послуг, послуг для переробки товарів з метою реалізації за кордоном) та Великій Британії (послуг залізничного транспорту, комп'ютерних).

У структурі імпорту у послуг переважали державні та урядові послуги (25,0%), транспортні послуги (18,6%), ділові (15,3%), послуги, пов'язані з подорожами (11,3%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (10,5%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (7,9%).

У 2016 р. найвагоміші обсяги послуг серед країн ЄС одержувалися від Великої Британії – 10,6% від загального обсягу імпорту (послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, професійні та консалтингові), Німеччини – 6,8% (послуги повітряного транспорту, державні та урядові, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій, професійні та консалтингові, комп'ютерні), Кіпру – 4,7% (послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги, пов'язані з подорожами, послуги операційного лізингу, морського транспорту), Польщі – 2,6% (послуги

автомобільного, повітряного транспорту, послуги зі страхування, професійні та консалтингові, послуги, пов'язані з подорожами) та Австрії – 2,1% (комп'ютерні послуги, професійні та консалтингові, послуги операційного лізингу, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги зі страхування); серед інших країн – від США – 13,0% (державні та урядові послуги, професійні та консалтингові, пов'язані з фінансовою діяльністю), Російської Федерації – 9,4% (залізничного транспорту, телекомунікаційні послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю), Туреччини – 5,4% (послуги, пов'язані з подорожами, повітряного, морського транспорту) Швейцарії – 3,6% (телекомунікаційні, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, професійні та консалтингові, державні та урядові, комп'ютерні, послуги морського транспорту) [19].

Найбільші зростання імпорту послуг, відслідковувалися в обсягах, одержаних від США (за рахунок збільшення обсягів державних та урядових послуг, дослідження та розробки), Туреччини (послуг, пов'язаних з подорожами, повітряного транспорту), Польщі (послуг зі страхування, повітряного транспорту). При цьому зменшення відбулися в обсягах послуг від Німеччини (за рахунок скорочення послуг повітряного, морського транспорту), Російської Федерації (телекомунікаційних, послуг для переробки товарів з метою реалізації за кордоном), Великої Британії (послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю, телекомунікаційних послуг).

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції з послугами підприємства м. Києва, Одеської, Донецької, Дніпропетровської, Миколаївської, Львівської та Київської областей.

Отже, міжнародна діяльність займає вагомe місце в економіці України в цілому та впливає на наповнення державного бюджету та перспективи розвитку країни в міжнародному співтоваристві.

1.2 Форми та методи розрахунків у міжнародній діяльності

Важливу роль у гарантуванні фінансової стабільності держави відіграє безпечна та ефективна діяльність платіжних систем, які забезпечують як внутрішні так і зовнішні розрахунки, тому в багатьох країнах саме на центральний банк покладено реалізацію функції оверсайта платіжних систем.

Оверсайт платіжних систем – це досить новий термін у розрахунках, який означає діяльність Національного банку України по забезпеченню безперервного, надійного та ефективного функціонування платіжних систем та розрахунків, що включає:

- моніторинг платіжних систем та розрахунків;
- оцінка відповідності вимогам законодавства України та міжнародним стандартам поповнення платіжних систем;
- надання рекомендацій та рекомендацій щодо вдосконалення діяльності систем та застосування заходів впливу [60].

Більше того, у країнах із розвинутими економіками оверсайт є однією з ключових функцій центрального банку. В нашій країні лише у 2012 році функцію оверсайта платіжних систем та систем розрахунків було закріплено на законодавчому рівні за НБУ.

В Україні ринок платіжних систем представлений різними їх видами, зокрема системами міжбанківських розрахунків, роздрібних платежів, переказу коштів, внутрішньобанківськими платіжними системами та системами розрахунків за угодами щодо цінних паперів, які мають відмінну специфіку діяльності.

Економічна сутність розрахунків полягає в перерозподілі коштів між учасниками ринку. При цьому у розрахунках реалізується основна соціальна функція грошей – вони виступають як засіб платежу.

Правильна організація розрахункових операцій сприяє зміцненню довірливої і розрахункової дисципліни, виконання зобов'язань щодо поставок

продукції в заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скорочення дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності оборотних коштів і, отже, поліпшенню фінансового стану підприємства. Особливо важливими розрахунки є саме у міжнародних відносинах, оскільки в даному аспекті задіяні не лише вітчизняні але й зарубіжні контрагенти.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є: імпортери; експортери; банки, кредитні установи; держава; міжнародні організації; фізичні особи [25 , с. 9]. Розрахунки у міжнародній діяльності включають такі елементи:

- учасники розрахунків – постачальник і вантажоодержувач, платник і одержувач коштів;
- об'єкт розрахункової операції (операцій) – товарно-матеріальні цінності, надані послуги, виконані роботи, цінні папери, фінансові вимоги і зобов'язання, а також грошові (валютні) кошти;
- органи, що здійснюють платежі – банківська система (комерційні банки та розрахунково-касові центри, а також клірингові установи);
- посередники в розрахунках – факторингові компанії і фірми, а також гаранти розрахунків.

За дослідженням, проведеним в публікації І.О. Бурака, на даний час однозначного формулювання терміну «розрахунки» немає у економічній літературі (табл.1.4).

Аналізуючи дані таблиці можна зробити висновок, що погляди вчених на тлумачення терміну «розрахунки» відрізняються. Одні науковці визначають розрахунки як систему взаємовідносин, а саме: Чацкіс Ю.Д., Лисюк О.М., Михайлова Т.П.; інші науковці стверджують, що розрахунки – це взаємовідносини між суб'єктами. Крім цього існує підхід, згідно якого науковці лише пояснюють економічну сутність розрахунків, при цьому не приводячи їх визначення [8].

В енциклопедичному словнику з тлумачення юридичних термінів не наведено дефініцію розрахунків, а лише розглядається один з їх видів, а саме

– міжнародні розрахунки, які є теж формою виконання платежів за грошовими зобов'язаннями. З таким визначенням погоджуються майже всі автори, які розглядали розрахункові операції в зовнішній торгівлі, міжнародних економічних відносинах (С.Я.Боринець, Л.Н.Красавіна, А.І.Кредісов, С.М. Березовенко, В.В. Волошин, І.Я. Носкова, В.Е. Рибалкін, А.С. Філіпенко). Вони аналізують розрахунки як організацію і регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями [8].

Таблиця 1.4

Визначення поняття «розрахунки» в економіці та управлінні

Автор	Визначення
Боринець С.Я.	У процесі зовнішньоекономічної діяльності виникають платежі по грошових вимогах і зобов'язаннях. Міжнародні розрахунки - це система організації і регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин
Красавіна Л.Н.	Міжнародні розрахунки - регулювання платежів по грошових вимогах і зобов'язаннях, що виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн
Кредісов А.І., Березовенко С.М., Волошин В.В. та інші	Міжнародні розрахунки - це здійснення платежів по грошових вимогах і зобов'язаннях, що виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн. В економічній сфері вони охоплюють розрахунки по зовнішній торгівлі товарами і послугами, а також некомерційним операціям, кредитам, руху капіталу між країнами
Носкова І.Я.	Міжнародні розрахунки - це регулювання платежів по грошових вимогах і зобов'язаннях у зв'язку з економічними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн. Розрахунки здійснюються безготівковим шляхом через банки насамперед по зовнішній торгівлі, а також по послугах і некомерційних операціях, кредитам і руху капіталів між країнами
Рибалкін В.Е.	Грошові вимоги і зобов'язання у валюті виникають на основі економічних, політичних, культурних, науково-технічних відносин між державами, юридичними і фізичними особами, що знаходяться на території різних країн. Міжнародні розрахунки являють собою організацію і регулювання платежів по вище зазначених грошових вимогах і зобов'язаннях
Філіпенко А.С.	Міжнародні розрахунки – система регулювання платежів по повних грошових вимогах і зобов'язаннях, що виникають між державами, організаціями і громадянами, які знаходяться на території різних країн, на підставі економічних, політичних, науково-технічних і інших відносин

Примітка. Сформовано на основі [8]

Усі автори відзначають у своїх дослідженнях монетарний характер розрахунків.

Наступною особливістю розрахунків є те, що практично у всіх визначеннях зустрічається таке формулювання: «Розрахунки – це... платежі...» (О.Я. Сухарев, Н.В. Парашутін, А.І. Кредісов) або ж «Розрахунки – це організація платежів...» (С.Я. Боринець, Л.Н. Красавіна, І.Я. Носкова, В.Е. Рибалкін, А.С. Філіпенко) [8].

Характерною ознакою також є те, що спеціалісти в галузі фінансів та банківської справи аналізують у своїх роботах лише безготівкові розрахунки, оскільки вони займають приблизно 80-90% усього грошового обігу в економіці країни, а особливо в міжнародних розрахунках.

А.М. Герасимович, даючи визначення грошовому обігу, використовує терміни «платежі» і «розрахунки» як поняття-синоніми. Ми вважаємо такий підхід не зовсім правильним, оскільки саме платіж є частиною системи розрахунків, а не навпаки. Це підтверджується формулюванням, яке міститься у Законі України «Про платіжні системи і переказ грошей в Україні», де основною функцією, яку повинна виконувати платіжна система, є здійснення переказу грошей. Стаття 4 даного Закону визначає форми розрахунків, які можуть застосовуватися при виконанні переказу, а саме: акредитивна, вексельна, інкасова, гарантійними зобов'язаннями, чеками тощо [23].

Кожна зазначена вище форма розрахунків припускає виконання певного ряду операцій, а безпосередньо переказу грошей стосуються лише одна з них.

Таким чином, на нашу думку, не доцільно проводити аналогію між платежами і розрахунками. Адже розрахунки – це поняття об'ємніше і варто погодитися з думкою тих науковців, які вважають, що розрахунки включають в себе систему організації і регулювання платежів. Разом з тим, таку рису розрахунків, як належність до системи, необхідно окремо доводити.

Міжнародні розрахунки, розрахунки за міжнародними торговельними операціями – форма міжнародних валютно-кредитних відносин, яка є сукупністю різних форм і методів розрахунку по торгово-економічним операціям між контрагентами з різних країн.

До міжнародних розрахунках відносять операції, які супроводжують фінансові зобов'язання за контрактами між компаніями, підприємствами та фізичними особами різних держав. Відмінною особливістю таких платежів (порівняно з внутрішніми розрахунками) є присутність в їх структурі етапу обміну різних валют. Оформлення торгово-економічних угод між представниками різних країн включає домовленість сторін про вид валюти платежу. Це може бути національна валюта країни, яку представляє одна зі сторін договору, або валюта третьої держави. У міжнародному обороті фінансових коштів іноземна валюта грає роль не готівки, швидше за титульних знаків, чеків або поштових переказів [46].

Лєвова частка міжнародних розрахунків в сучасному світі здійснюється у валюті Сполучених Штатів. В американських доларах за статистикою здійснює половина торгових операцій, а також 4/5 операцій валютного ринку. Крім того, 2/5 валютних запасів держав МВФ теж представлені в цій валюті.

За минулі роки у міжнародних розрахунків сформувалися такі характерні риси:

- банки учасників експортно-імпорتنих операцій здійснюють оформлення, пересилання, обробку платіжної документації, а також інші дії відокремлені від зовнішньоекономічного договору;
- регулювання міжнародних розрахунків проводиться національним законодавством, а також міжнародними правилами;
- все розрахункові операції мають документальний характер і є уніфікованими;
- ефективність міжнародних розрахунків залежить від зміни курсів валют, що використовуються в розрахунках.

- всі розрахунки супроводжуються єдиними загальноприйнятими гарантіями [46].

Світова практика міжнародної торгівлі виробила і застосовує такі основні форми міжнародних розрахунків:

Банківський переказ – платна послуга банку, що надається на основі договору, укладеного банком з клієнтом. Основним документом по даній формі розрахунку виступає платіжне доручення клієнта. У платіжному дорученні клієнта вказують суму у відповідній валюті, яку він доручає банку перевести на рахунок свого торгового партнера.

Інкасо – операція банку щодо стягнення з боржника клієнта на підставі наданих клієнтом фінансових та/або торгових документів певної грошової суми у відповідній валюті. Сума боргу, найменування боржника, його місцезнаходження, платіжні реквізити містяться в наданих банку клієнтом документах. Виконуючи доручення щодо стягнення з боржника на користь клієнта відповідних грошових коштів, банк направляє для оплати відповідні документи, на підставі яких проводиться оплата боргу. Основним документом операції в формі інкасо є інкасове доручення, яке підписує клієнт банку, прикладаючи необхідні документи. Розрахунки в формі інкасо здійснюються відповідно до Уніфікованих правил по інкасо.

Документарний акредитив. Являє собою зобов'язання банку здійснити платіж проти належним чином оформлених документів на користь бенефіціара. Банк, який виробляє платіж по акредитиву, звіряє комплектність і зміст поданих документів умовам акредитива. У міжнародних розрахунках застосовується велика різноманітність видів акредитивів: відкличні і безвідкличні; підтвержені і непідтвержені; покриті; ділені; револьверні (відновлювальні); резервні (stand-by); трансферабельні (перекладні). Основним документом є заява на відкриття акредитива, яке за певними правилами заповнює і підписує приказодатель по акредитиву – клієнт банку (імпортер), за наказом і на підставі інструкцій якого діє банк. Розрахунки по документарному акредитиву здійснюються відповідно до Уніфікованих

правил та звичаїв для документарних акредитивів [46].

Відкритий рахунок. Представляє форму розрахунків між партнерами, коли експортер відвантажує товар імпортеру і відкриває рахунок на покупця, заносючи суму заборгованості в дебет рахунку. При надходженні платежу за поставлений товар заборгованість закривається. Дана форма розрахунків застосовується в розрахунках між постійними партнерами, які мають високий рівень довіри один одному.

Кредитні форми розрахунку, які передбачають використання кредитних коштів обігу і платежу. До них відносяться векселі і чеки. Крім того, застосовуються форфейтинг і факторинг.

Діючим законодавством передбачено самостійний вибір суб'єктом міжнародної діяльності форми здійснення розрахунків. Разом із тим, чинне законодавство України, яке визначає порядок здійснення розрахунків (зокрема: Цивільний кодекс, Господарський кодекс, Закон «Про банки і банківську діяльність», Закон «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні») та ряд підзаконних нормативно-правових документів, наприклад, Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, не містять визначення «форми розрахунків», а також не розділяють практичне застосування таких категорій, як «платіжні інструменти», «види розрахунків», «види безготівкових розрахунків», що не дає чіткості й облікового відображення вказаних понять.

Стаття Цивільного кодексу «Форми розрахунків» встановлює, що: «...розрахунки за участю фізичних осіб, не пов'язані із здійсненням ними підприємницької діяльності, можуть провадитися у готівковій або в безготівковій формі за допомогою розрахункових документів у електронному або паперовому вигляді». Далі в статті вже йде мова не про форми розрахунків, а про види безготівкових розрахунків, а саме: розрахунки із застосуванням платіжних доручень, акредитиви, розрахункові чеки, розрахунки за інкасо, а також інші розрахунки, передбачені законодавством, банківськими правилами та звичаями ділового обороту [80].

Господарський кодекс розрізняє розрахунки за формою на безготівкові та готівкові: «...платежі за грошовими зобов'язаннями, що виникають у господарських відносинах, здійснюються у безготівковій формі або готівкою через установи банків, якщо інше не встановлено законом» [12]. Разом із тим в Господарському кодексі також вживається термін «форми безготівкових розрахунків», до перерахунку яких включаються також платіжні доручення, платіжні вимоги, вимоги-доручення, векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються у міжнародній банківській практиці.

Закон «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» розкриває форми та види розрахунків, які застосовуються при проведенні переказу, вказуючи при цьому, що для його проведення можуть використовуватися кошти як у готівковій, так і в безготівковій формі [23].

Разом із тим варто звернути увагу, що в діючій редакції Закону використовується термін не «форми безготівкових розрахунків», а «види», що є повністю узгодженим із нормами Цивільного кодексу щодо визначення форм та видів розрахунків.

Поняття «форми розрахунків» як безготівкової та готівкової форми міститься також в Законі «Про банки і банківську діяльність», зокрема: «...банківські розрахунки проводяться у готівковій та безготівковій формах згідно із правилами, встановленими нормативно-правовими актами Національного банку України» [21].

Отже, безготівкові розрахунки приймаються як форма розрахунків, а подальша класифікація окремо безготівкових розрахунків йде за напрямками видами, правилами, стандартами, порядком та способами розрахунків.

Проаналізуємо вживання термінів «форми» та «види» розрахунків у різних нормативних документах (табл. 1.5).

Наведене у таблиці 1.5 свідчить про те, що законодавство визначає, що під формами розрахунків розуміють безготівкової та готівкової форми, тоді як поняття «види розрахунків» застосовується виключно щодо безготівкових

розрахунків.

Таблиця 1.5

Види та форми розрахунків згідно з нормативними документами

Нормативний документ	Форми розрахунків	Види розрахунків
ЦК України	Ст.1087 визначає дві форми розрахунків: готівкову та безготівкову	Поняття «види» застосовується для класифікації безготівкових розрахунків
ГК України	Ст.198 встановлює дві форми платежів за грошовими зобов'язаннями, що виникають у господарських відносинах: готівкову та безготівкову	Поняття «види» не застосовується. Для класифікації безготівкових розрахунків використовується поняття «форми безготівкових розрахунків»
ЗУ «Про банки і банківську діяльність»	Ст.51 Встановлює дві форми банківських розрахунків: готівкова та безготівкова	Поняття «види» не застосовується. Для класифікації безготівкових розрахунків використовуються «підстави здійснення безготівкових розрахунків» (розрахункові документи) та «платіжні інструменти»
ЗУ «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»	Ст.4 встановлює, що для переказу коштів використовується готівкова або безготівкова форма	Поняття «види» застосовується для класифікації безготівкових розрахунків та вказується, що вони визначаються законами та прийнятими на їх основі нормативно-правовими актами НБУ
ЗУ «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»	Ст.3 встановлює, що суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють розрахункові операції в готівковій та/або в безготівковій формі	Поняття «види» не застосовується
Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні національній валюті	Регламентує одну з форм розрахунків - безготівкову	Вживається поняття «види»: встановлює загальні правила, види і стандарти безготівкових розрахунків

Примітка. Сформовано на основі [79, с. 550]

Відносно форми розрахунків – спробуємо надати визначення цій категорії. Відмітимо, що цьому питанню приділялося досить мало уваги в дослідженнях, оскільки зазвичай всі наукові розробки в цій сфері цитують банківські правила щодо окремих видів безготівкових розрахунків. Як

поняття стосовно державного сектору, яке потребує розкриття, «форми розрахунків» не визначаються і в більшості нормативних документів.

Єфимова Л.Г. надає таке визначення формам розрахунків: «...це врегульовані законодавством способи виконання через банки грошових зобов'язань організацій [20, с. 130]. На думку Агафонової Н.В., такий підхід не зовсім точно відображає природу форми розрахунків, оскільки останні фактично прирівнюються до способів платежу. Адже складовими форми розрахунків є місце розрахунків, час, валюта та спосіб платежу [1, с.79]. На думку Бурака І.О., під формою розрахунків розуміють врегульовані законодавством умови платежу, які мають специфічні особливості щодо порядку зарахування коштів на рахунок кредитора, видів платіжних документів, які використовуються та процедури документообігу [8, с.106]. До речі, слід вказати, що аналогічний підхід вироблений і міжнародною практикою. Костенко Л. вбачає у формах розрахунків сукупність норм, які визначають зовнішні ознаки і реквізити розрахункових документів, порядок і прийоми їх заповнення, операційної обробки, руху по встановленій схемі документообігу, способи пересилки, реєстрації, обліку, тощо [35, с. 22].

З огляду на все вищевказане, вважаємо, що форма розрахунків – це направлена на погашення грошового зобов'язання сукупність дій, які зовні виражаються в обранні форми грошових коштів, за допомогою яких здійснюватиметься це погашення. Саме таке визначення повністю відповідає сучасним тенденціям регулювання розрахунків, тобто виділяє дві форми розрахунків: готівкову та безготівкову.

Слід також вказати на доцільність поступового відходу від поняття «форми безготівкових розрахунків» та заміни його на «види безготівкових розрахунків», проте такий перехід навряд чи здійсниться швидко, оскільки практика досить міцно ввела в застосування поняття «форми безготівкових розрахунків», фактично ототожнюючи це поняття із формами розрахунків. Вид безготівкового розрахунку означає спосіб здійснення розрахунку за допомогою тих платіжних інструментів, що передбачені, визначені та

врегульовані діючим законодавством. Поняття «форма» відображає правову форму дій дебітора та кредитора, а також банків щодо здійснення розрахунків в безготівковій формі. Таким чином, вид безготівкового розрахунку відповідно до діючого законодавства – це лише форма здійснення безготівкового розрахунку.

Враховуючи специфіку міжнародних розрахунків Л. В. Чижевська та інші [81], зауважують, що оскільки міжнародні розрахунки відносяться до об'єктів бухгалтерського обліку, які належать до активу підприємства, можна визначити їх специфічну характеристику як об'єктів бухгалтерського обліку, виходячи із характеристик об'єктів, обумовлених сутністю цього поняття і його роллю у фінансово-господарській діяльності підприємства (визначені формою, визначення в просторі, можливість оцінки) (рис. 1.2).



Рис. 1.2 Визначення особливостей міжнародних розрахунків як об'єкта бухгалтерського обліку

Примітка. Сформовано на основі [81]

На даний час у світі сформувалися правила міжнародних розрахунків.

1. Страхування експортних кредитів (або «страхування торгового кредиту»). Страхування «експортних кредитів» або «торгового кредиту» є одним з ключових інструментів забезпечення платежу, використовуваних компаніями-експортерами. Страхування експортних кредитів часто пропонується державними структурами (в США це «Eximbank»).

Застрахувавши продажі конкретному імпортеру, експортер демонструє більшу готовність поставити товар в кредит [71, с. 112].

2. Ризики, пов'язані з обмінними курсами. Найпростіший для експортера спосіб уникнути ризику коливання валютних курсів – це вимагати оплати у його власній валюті. Проте, на конкурентних ринках експортери змушені приймати платежі в іноземних валютах, тим самим, піддаючи себе ризику коливань валютних курсів.

3. Використання факторингових компаній: перевірка платіжної дисципліни, аванси, стягнення. Факторингові компанії – це компанії, які надають фінансові послуги, які беруть на себе цілий ряд фінансових і бухгалтерських процесів, пов'язаних з міжнародними платежами. Експортери можуть передати прострочені рахунки фактору або міжнародному колектору.

Розглянемо функції міжнародних розрахунків [25, с. 10].

Функція оплати. Існують прості способи здійснення імпортером платежу, наприклад, банківською траттою або електронним банківським переказом, однак в рамках міжнародної угоди використання лише цих способів оплати створило б ризик або для експортера, або для імпортера (в залежності від того, здійснювався б платіж до або після отримання товарів). Банківські чеки в міжнародній торгівлі не прийняті – на відміну від акцепту або оплати імпортером (або його банком) тратти або переказного векселя експортера. Тратти або переказні векселі є просто механізмами оплати, і при використанні тільки їх одних називаються чистими векселями (clean bills). Однак комерсанти забезпечують собі додатковий захист, вимагаючи прикладення додаткових документів до векселів; такий пакет документів потім обробляється банками: звідси походить документований вексель (documentary bills).

Функція забезпечення. Документарні акредитиви забезпечують гарантію для кожної з беруть участь в угоді сторін. Експортеру гарантується оплата, за умови що товаро-розпорядчі документи в порядку. Імпортер захищений від необхідності платити в разі непостачання, а, передбачивши

акт огляду, імпортер може також мати гарантію того, що поставлені товари будуть мати передбачену договором якість.

У випадку з документально оформленими векселями обмін товарів експортера (представлених коносаментом або іншими транспортними документами) на оплату імпортера (представлену акцептом з боку імпортера або оплатою їм векселем) відбувається через нейтральну особу – банк. Це усуває небезпеку того, що експортер або імпортер недобросовісно поведе себе з товаром або грошима. Документарні векселі, використовувані в рамках операцій як по документарному акредитиву, так і документарному інкасо, є сполучною ланкою між платіжною і гарантійною функціями.

Кожен з варіантів міжнародної оплати має різні характеристики, пов'язані зі зниженням ризиків і документами. Як правило, зниження ризику забезпечується за рахунок більш високої складності документів і більш високих банківських комісій або сервісних зборів. Сторони мають тенденцію вибирати дешеві і прості варіанти, коли у них є впевненість одне в одному, або коли одна зі сторін має настільки сильну переговорну позицію, що може змусити іншу сторону погодитися на, в певній мірі, ризиковані умови.

Функція фінансування (кредитування). На відміну від оплати, фінансування пов'язане з необхідністю надати кредит експортеру або імпортеру. Експортери можуть використовувати акредитиви в якості інструментів фінансування для експортних операцій, особливо, використовуючи переказні (transferable) або компенсаційні (back-to-back) акредитиви. Переказні векселі, як окремо, так і в поєднанні з операціями по документарному акредитиву або документарного інкасо, можуть використовуватися в якості джерел фінансування як для експортера, так і для імпортера. Як правило, імпортери хотіли б, щоб їм надавався кредитний період (від 30 до 180 днів або більше) для того, щоб вони могли перепродати товари до оплати експортеру. Експортери готові надавати такі умови, якщо імпортер (або банк імпортера) зобов'язується здійснити оплату в кінці кредитного періоду, наприклад, шляхом виставлення акредитива з

відстроченим платежем або «акцептувавши» строковий перекладної вексель (відомий на практиці як «акцептований» чи «авальований» вексель). Експортери мають можливість дисконтувати акцептовані векселі в обмін на живі гроші [25, с. 11].

1.3 Особливості та проблематика оподаткування у міжнародній діяльності

Інтеграція економічних систем світової спільноти і розвиток зовнішньоекономічної діяльності неминуче призводять до взаємодії податкових систем зарубіжних країн. Однак розбіжність підходів до вирішення тих чи інших питань оподаткування в різних країнах призводить до виникнення конфліктних ситуацій, пов'язаних, наприклад, з міжнародним подвійним оподаткуванням, а також з так званим «антиподаткуванням».

Відкриваючи представництво за кордоном, компанії, які займаються міжнародною діяльністю, нерідко стикаються з тим, що податки з однієї і тієї ж діяльності доводиться платити двічі: і на батьківщині, і в країні, де знаходиться представництво.

Міжнародне подвійне оподаткування – одночасне обкладання в двох або більше країнах одного платника податків щодо одного і того ж об'єкта одним і тим же або аналогічним податком.

Таким чином, визначальними ознаками подвійного оподаткування є:

- тотожність об'єкта оподаткування;
- тотожність суб'єкта оподаткування;
- тотожність термінів сплати податку;
- ідентичність податкового платежу.

Щоб вирішити цю проблему, багато держав укладають міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування, які дозволяють знизити податковий тягар. Однак не слід забувати, що цілком зрозуміле прагнення зменшити податкові виплати тягне за собою певний ризик. Зокрема, щоб не

потрапити під підозру в ухиленні від сплати податків, необхідно враховувати ряд особливостей міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування.

У зарубіжній літературі питання усунення подвійного оподаткування найбільш детально опрацьовані насамперед в колективних роботах учасників робочих груп, створюваних в рамках Податкового комітету Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). До даної тематики зверталися такі іноземні фахівці в галузі оподаткування, як Р. Дернберг, Ф. Бейкер, Д.А.Ж. Мартін, С. ван Вигель, Д.В. Вільямс та інші.

У кожної держави при конструюванні системи оподаткування є дві можливості: або оподатковувати всі світові доходи своїх резидентів (принцип резидентності), або стягувати податки за місцем здійснення економічних операцій (принцип територіальності). Якби всі країни світу домовилися і стали використовувати один з цих двох принципів, ґрунтуючись на одних і тих же умовах, проблем би не виникало. Але так як податкові ставки і рівень економічного розвитку в усіх країнах різні, на практиці і принцип резидентності, і принцип територіальності застосовуються одночасно [69].

В результаті виникає ситуація подвійного оподаткування, тобто стягнення порівнянних податків в двох державах з одного і того ж платника податків щодо одного і того ж об'єкта за один і той же період.

Уперше згадки про явище подвійного оподаткування в системі податкових відносин зустрічаються в працях М. Селігмана «Essays in taxation» (1895р.). Згідно його поглядів «Подвійне оподаткування – у найпростішому сенсі – визначається як оподаткування однієї особи або однієї речі двічі. Це як і дуже давній, так і дуже новий феномен. Оскільки ґрунтується на простій вимозі уряду та бажанні підвищити надходження» [18, с. 190].

В табл. 1.6 систематизовано підходи науковців до визначення поняття «подвійного оподаткування».

Таблиця 1.6

Підходи щодо дефініції поняття «подвійне оподаткування»

Автор	Дефініція
Дем'янчук Ю.Г.	Дворазове чи багаторазове оподаткування податком чи податками одного і того ж об'єкта оподаткування. [14]
Федосов М.В.	Оподаткування одного податкового об'єкта окремого платника одним (або аналогічним) податком за один і той самий проміжок часу (зазвичай, протягом податкового періоду). Це випадки, коли об'єкт податку або платник оподатковується в межах однієї або декількох фіскальних юрисдикцій податком певного виду більше, ніж один раз. [78, с.511]
Путренко А.М.	обкладання одного податкового об'єкта або окремого платника тим самим (чи аналогічним) податком за один податковий період [63, с.16]
Вдовіченко Л.І.	Неодноразове (подвійне) обкладання об'єкта оподаткування (податкової бази) або конкретного платника одним і тим же самим податком (чи подібним) за певний (однаковий) податковий період, яке виникає внаслідок неузгодженості правового регулювання діяльності держави у сфері оподаткування [10, с.46]
Дубовик О.Ю	Обкладання одного податкового об'єкта або окремого платника тим самим чи аналогічним податком за один податковий період. [18, с.190]
Кучерявенко Н.П.	Оподаткуванням одного податкового об'єкта у окремого платника одним і тим самим (чи аналогічним) податком за один і той самий відрізок часу (частіше всього податковий період) [39, с.502]

Примітка. Узагальнено на основі [10; 14; 18; 39; 63; 69; 78;]

Як видно з табл. 1.6, більшість дефініцій дублюють одна одну. Разом з тим, дефініція, запропонована Вдовіченко Л.І., на наш погляд, є найбільш повною та точною.

Уніфіковане рішення проблеми подвійного оподаткування ще в 60-і роки запропонувала ОЕСР, склавши типові моделі міжнародних податкових угод і закріпивши їх в спеціальній модельній конвенції. Вона передбачає поділ юрисдикцій між країною, де компанія є резидентом, і країною, в якій вона отримує дохід, і детально прописує правила сплати податків з різних типів доходів. В даний час практично всі міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування засновані на цьому документі.

Усунення подвійного міжнародного оподаткування є складною і багатогранною проблемою, переконливим свідченням чого є вся історія зусиль більшості держав в пошуку її рішень.

До числа основних труднощів, специфічно властивих процесу усунення міжнародного багаторазового оподаткування, можна віднести:

– конфлікт інтересів, що виявляється як на міждержавному рівні (кожна держава прагне збільшити податкові надходження до свого бюджету, а також забезпечити максимальні переваги для «своїх» резидентів за кордоном), так і на рівні взаємин національної державної податкової юрисдикції і платника податків (останній, використовуючи ліберальні можливості здійснення міжнародної економічної діяльності, має певну можливість зміни «своїї» податкової юрисдикції, в той час як держава змушена одночасно потурбуватися і створенням для нього прийнятних умов ведення справ, і забезпечити фіскальні надходження до свого бюджету);

– обмеження податкового суверенітету держави: визнаючи виняткове право іншої держави на стягування податків від діяльності на своїй території, перша держава, тим самим, позбавляє себе можливості від отримання відповідного фіскального доходу;

– багатоступеневу процедуру прийняття заходів. У спрощеному вигляді вона може бути представлена таким чином. Приймаючи участь в усуненні міжнародного багаторазового оподаткування, держава спочатку має розробити прийнятні для своєї податкової системи зміни, потім узгодити їх зі своїми партнерами, і, нарешті, знову на національному рівні забезпечити їх прийняття. На практиці, природно, процес більш розтягнутий внаслідок складності організації механізму погоджень;

– пошук компромісу між фінансовими і зовнішньоекономічними інтересами держави. Як приклад можна назвати: бажання залучення іноземного капіталу, для чого виникає необхідність усунення подвійного оподаткування, наслідок – скорочення податків;

– обґрунтування доцільності (необхідності) усунення подвійного оподаткування. При цьому вигода від такого усунення, як правило, віддалена і прораховувати її можливо тільки теоретично, в той час як скорочення податкової бази здатне проявити себе майже миттєво;

- складності технічного характеру, обумовлені надзвичайною складністю і казуїстичністю податкових систем окремих держав;
- різниця економічного розвитку у різних держав.

Зупинимося детальніше на Конвенції ОЕСР [76].

Перша стаття типових моделей податкових угод встановлює коло суб'єктів угоди, тобто осіб, які є резидентами договірних держав. Компанія може бути зареєстрована на території певної країни, але при цьому не користуватися вигодами від укладених угод про уникнення подвійного оподаткування.

Наприклад, LLP (Limited Liability Partnership) у Великобританії, LLC (Limited Liability Company) в США не обкладаються корпоративними податками в країні реєстрації (дохід відразу ж розподіляється між власниками і оподатковується за ставками країни, де вони проживають). Такі компанії не можуть отримати підтвердження своєї резидентності і, відповідно, не має права користуватися перевагами угод про уникнення подвійного оподаткування.

Друга стаття типових моделей визначає види охоплених податків. Угоди поширюються тільки на так звані прямі податки. Це податок на прибуток (приріст капіталу) організацій, податок на доходи юридичних осіб, а також податок на майно[76].

Як правило, існує застереження, що в разі зміни податкової системи аналогічні податки, що з'явилися замість старих або на додаток до вже існуючих, також підпадають під дію угоди.

Наступна стаття угод роз'яснює терміни і дає визначення. Часто ухвали місцевого податкового законодавства не збігаються з визначеннями угоди. В Україні, наприклад, визначення дивідендів інше, ніж в світовій практиці в цілому. В цьому випадку пріоритетним вважається угода.

Далі йдуть статті угоди по групах доходів. Потреба в угодах виникає при міжнародних операціях двох типів: активна комерційна діяльність або пасивні доходи, наприклад, отримання плати за надання в користування

власних ресурсів (лізинг, позики, дивіденди, плата за інтелектуальну власність та ін.).

Доходи від комерційної діяльності нерезидента на території держави будуть оподатковуватись тільки при наявності постійного представництва і в частині, які відносять до діяльності цього представництва. Особливо відзначимо, що в угодах завжди розкривається поняття «постійне представництво». У конвенції позначені два базових критерії визначення постійного представництва.

Перший – існування будь-якої майнової бази (наприклад, нерухомості або інших активів) або персоналу, іншими словами, необхідно якесь фізичне присутність іноземної компанії на території країни. Другий – ведення підприємницької діяльності, що передбачає використання цього майна або персоналу.

Моделна конвенція пропонує наступний розподіл доходів. Наприклад, бюджетні відрахування від дивідендів і відсотків практично завжди діляться в якійсь пропорції, тобто податок за ставкою 5-15% залишається в країні джерела доходу, потім ця сума зараховується компанії в країні отримання. Роялті (відсотки з продажів) підпадають під податок тільки в країні одержувача цього доходу, але в реально діючих угодах найчастіше передбачено таке ж поділ, як і для дивідендних і відсоткових виплат [76].

Відносно податку на майно і на прибуток від реалізації майна (ст. 13, 22 Конвенції) підхід наступний: все, що пов'язано з нерухомістю та майном, що належить до постійного представництва, оподатковується за місцем знаходження майна; все, що стосується рухомого майна, – в країні власника [76].

Досить важливою є 21-я стаття. У ній говориться, що всі інші види доходу, які не йдеться прямо в інших статтях угоди, підлягають оподаткуванню тільки в країні резидентності одержувача. Це означає, що в разі виникнення ситуації, яка не підпадає ні під одну статтю, податок у джерела доходу не стягується.

Хоча ОЕСР частково й вирішила проблему «подвійних» податків, завжди знайдуться бажаючі скористатися податковими пільгами, маючи тільки формальні права на них.

До теперішнього часу податковими службами багатьох країн все більше розробляються різні методики, які дозволяють досить чітко розрізнити законне використання податкових угод та ухилення від сплати податків.

Так, широко застосовується наступна схема: оподатковуваний база переноситься в країну з меншими податковими ставками, забезпечуючи компанії значну податкову економію. Існує три рівні, на яких податкові служби ведуть боротьбу з міжнародним ухиленням від сплати податків: міжнародний, загальнонаціональний і судовий.

Міжнародний рівень: спеціальні заходи в рамках міжнародних договорів. Останнім часом в США та низці інших країн у всіх їх податкових угодах наводяться параметри тих компаній, які можуть користуватися угодами про уникнення подвійного оподаткування. Наприклад, якщо компанія більше половини отриманих доходів відразу ж переводить за кордон, то користуватися угодами вона не може. Податкові органи перевіряють дотримання таких умов.

Загальнонаціональний рівень: спеціальні заходи, введені в рамках національного законодавства. Це строго формальні, що визначають спеціалізовані інструменти боротьби з конкретними способами зменшення податкових зобов'язань. В Українському законодавстві заходів небагато. Але є країни, де їх незрівнянно більше (наприклад, Податковий кодекс Великобританії складається з цих заходів на дві третини).

Контроль за трансфертними ціноутворенням має на увазі можливість перевірки угод між взаємозалежними особами на предмет їх відповідності дійсності. Податкові органи розуміють: взаємопов'язані компанії можуть занижувати або завищувати ціни на товар усередині групи, щоб прибуток від угоди залишилася в більш пільговій податковій юрисдикції. Тому в тих

країнах, де законодавчо встановлені правила контролю за трансферним ціноутворенням, податкові органи зосереджують свою увагу на угодах між взаємозалежними особами, а також на бартерних операцій та угодах експорту або імпорту товарів або послуг.

Щоб знизити податкові ризики, в ряді держав передбачений такий інструмент, як попередні угоди між платниками податків і податковими органами щодо механізму ціноутворення. Відповідно, угоди дозволяють платникам податків уникнути ризику донарахування сум при проведенні податкових перевірок (якщо дотримуються умови угод). В Україні такої можливості немає, тому під «податковий удар» можуть потрапити і законослухняні компанії.

Контроль за недостатньою капіталізацією можливий в тому випадку, якщо діяльність компанії фінансується через позики від афілійованих юридичних осіб в обсягах, більших, ніж було б можливо виходячи з її об'єктивних показників кредитоспроможності.

Оскільки дана ситуація може привести до віднесення на витрати надлишкових, на думку податківців, сум відсотків за позиками, недостатня капіталізація розглядається як особливий випадок трансфертного ціноутворення. На жаль, однозначних формальних критеріїв, що розмежовують ситуації нормальної і недостатньої капіталізації, в світовій практиці не встановлено. При визначенні сум відсотків, допустимих до відрахування з податкової бази, податковими службами застосовується комплексна методика, що враховує відсоткове покриття, співвідношення власного і позикового капіталу, наявність гарантій третіх осіб та ін.

В цілому, випадків подвійного оподаткування на міжнародному рівні, порівняно з внутрішнім, в рази більше. Тому дослідження даного явища на міждержавному рівні заслуговує особливої уваги. Розглядаючи зовнішнє міжнародне оподаткування, варто підкреслити, що міжнародні податкові угоди (конвенції) не створюють нових податкових законів, вони лише забезпечують, за можливості, лояльне і надійне поєднання двох податкових

юрисдикції, двох національних податкових законодавств. Тому основне правило міжнародних податкових угод полягає в тому, що вони не можуть дати іншій країні більше прав і переваг, аніж це передбачено її національним законодавством.

Норми ПК України, що регулюють діяльність держави у сфері уникнення подвійного оподаткування залежно від характеру регулювання даних відносин, можна умовно поділити на дві групи: правовстановлюючі та правозастосовні, що наочно представлені на рис. 1.3.

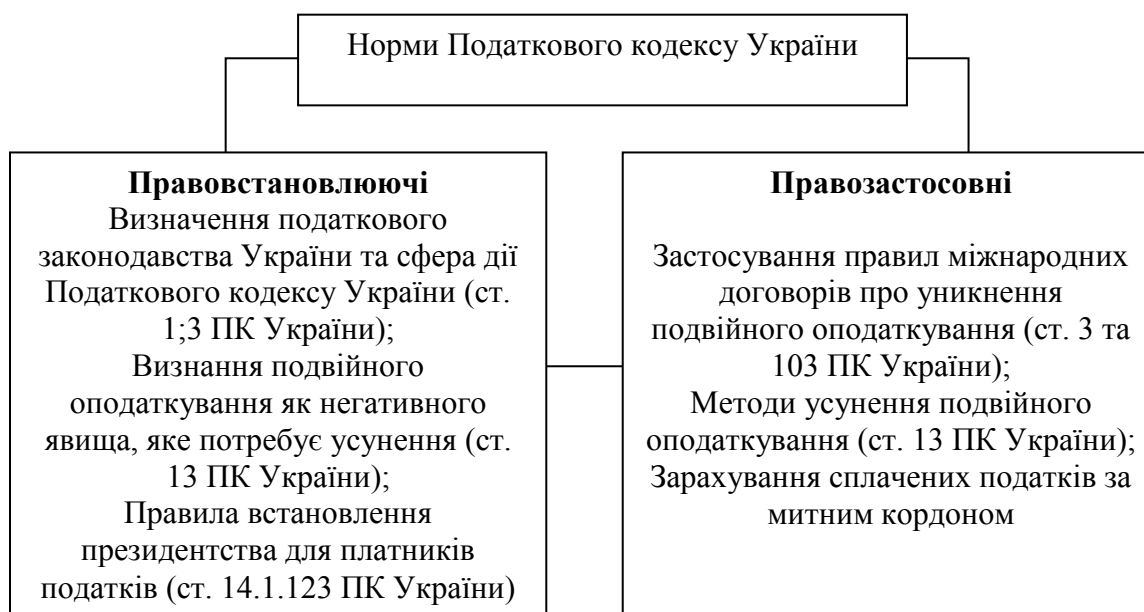


Рис. 1.3 Норми Податкового кодексу України, що регулюють питання уникнення подвійного оподаткування

Примітка. Джерело [69, с. 47]

Разом з тим, ні в Конституції України, ні в Податковому кодексі України, не згадується про принцип одноразовості оподаткування чи принцип уникнення подвійного оподаткування власних резидентів, чия діяльність виходить за межі національної держави, або ж оподаткування нерезидентів, що здійснюють діяльність на території даної держави.

Зважаючи на складність і заплутаність діючого податкового законодавства, в межах нашої держави також існує проблема подвійного оподаткування.

Висновки до розділу I

У міжнародній економічній діяльності беруть участь відповідні суб'єкти: держава, союзи (об'єднання) країн, транснаціональні корпорації, міждержавні організації, міжнародні спілки, окремі компанії.

Системна трансформація в Україні, основним змістом якої є формування ринкового середовища та демократизація всіх ланок соціального життя, справедливо розглядається як важлива передумова розширення та підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності в комплексі її макро- і мікроекономічних форм.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є: імпортери; експортери; банки, кредитні установи; держава; міжнародні організації; фізичні особи.

До міжнародних розрахунків відносять операції, які супроводжують фінансові зобов'язання за контрактами між компаніями, підприємствами та фізичними особами різних держав.

Відмінною особливістю таких платежів (порівняно з внутрішніми розрахунками) є присутність в їх структурі етапу обміну різних валют. Міжнародні розрахунки, розрахунки за міжнародними торговельними операціями – форма міжнародних валютно-кредитних відносин, яка є сукупністю різних форм і методів розрахунку по торгово-економічним операціям між контрагентами з різних країн.

Відкриваючи представництво за кордоном, компанії, які займаються міжнародною діяльністю, нерідко стикаються з тим, що податки з однієї і тієї ж діяльності доводиться платити двічі: і на батьківщині, і в країні, де знаходиться представництво.

Усунення подвійного міжнародного оподаткування є складною і багатогранною проблемою, переконливим свідченням чого є вся історія зусиль більшості держав в пошуку її рішень. Зважаючи на складність і заплутаність діючого податкового законодавства, в межах нашої держави також існує проблема подвійного оподаткування.

РОЗДІЛ II

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Облік розрахунків при здійсненні експортних операцій

Товариство з обмеженою відповідальністю «Шредер» засноване на підставі перетворення Спільного Українсько-Бельгійського підприємства «Ватра-Шредер» згідно з рішенням № 34 від 14 січня 2008 року відповідно до чинного законодавства України. Товариство з обмеженою відповідальністю «Шредер» є правонаступником спільного підприємства «Ватра-Шредер», яке створене згідно Договору про створення спільного підприємства «Ватра-Шредер» від 29 червня 1990 року.

Історія виникнення і розвитку підприємства досить цікава та є яскравим прикладом створення міжнародної компанії [58].

У квітні 1905 року в м. Льєж (Бельгія) 25-річний Жуль-Луї Шредер відкриває невелику майстерню по виробництву промислової електричної апаратури (розподільчі щити, реостати, рубильники, запобіжники і т.п.) Через декілька років майстерня перетворюється на справжній завод, випускаються перші прилади для освітлення промислових цехів та приміщень, згодом для вуличного освітлення. У п'ятдесятих роках виробництво освітлювальних приладів стає основною спеціалізацією підприємства. Відтоді іде відлік успіху підприємства у галузі освітлення і розпочинається міжнародна експансія – перше підприємство поза межами Бельгії розташувалося в передмісті Парижа, пізніше – Нідерланди, Італія, Німеччина, Іспанія, Португалія, Колумбія. Ціла група підприємств, що застосовують однакові підходи та техніку освітлення, яка дуже швидко знайшла визнання на міжнародних ринках.

З 1978 року група Шредер поєднує свою діяльність винятково з освітлювальними приладами. Виробнича програма передбачає цілу сукупність застосувань високоякісного технічного освітлення для різних джерел світла, а саме [58]:

- вуличне функціональне та декоративне освітлення внутрішнє та зовнішнє промислове освітлення тунелів, пішохідних переходів, освітлення остів безперервними світловими естакадами;

- освітлення спортивних комплексів, автодорожніх розв'язок, інших великих площ за допомогою прожекторів;

- зовнішнє декоративне освітлення;

- спеціалізоване освітлення теплиць, оранжерей, станцій метрополітену.

У 80-х роках виникла ідея створення спільного підприємства на теренах Радянського Союзу. Серед потенційних партнерів були обрані три виробники освітлювальної техніки – НВО «Ватра» та два російських підприємства. Вибір зупинили на НВО «Ватра». Протягом двох років проводилися переговори, підготовка документів, узгодження у відповідних інстанціях та у серпні 1990 року відбулося підписання засновницьких документів підприємства та проведена його реєстрація. Спільне підприємство «Ватра-Шредер» на той час стало одним із перших у колишньому Радянському Союзі спільних підприємств, утворених із залученням іноземного капіталу. При створенні підприємства планувалося поставляти на ринок Радянського Союзу близько 200 тис. шт. світильників на рік. Однак з розпадом СРСР, потенційний ринок підприємства зменшився в 10 разів.

Разом з розвитком підприємства розширювалися виробничі потужності, впроваджувалися передові технології виробництва [57]:

- литво під тиском великогабаритних тонкостінних корпусних деталей світильників гальванічна обробка та фарбування деталей в електростатичному полі з використанням полімерних порошкових емалей;

- глибока витяжка деталей оптичних систем світильників.

Багато в чому продукція підприємства стала новаторською для внутрішнього ринку України, зокрема: використання герметично закритого оптичного блоку світильника, створення на основі стандартного модуля

світильника моделей з широким спектром форм контурів та кольорів.

Уся продукція підлягає ретельній перевірці у спеціальній сертифікованій лабораторії Центру розвитку та досліджень групи Шредер у Бельгії та в лабораторіях Українського світлотехнічного інституту. Жоден виріб не може вийти на ринок без проходження сертифікаційних випробовувань на відповідність вимогам українських (УкрСЕПРО) та міжнародних стандартів (СІЕ або СЕН).

Спільне підприємство має великий практичний досвід участі у світлотехнічних програмах реконструкції зовнішнього освітлення міст, починаючи ще з моменту проектування. За результатами проведених досліджень спеціалісти «Шредер» готують рекомендації щодо вибору типу освітлювальних приладів, необхідної потужності ламп, розраховують економічний ефект від впровадження проекту.

Отже, фактично компанія «Шредер» перебуває на світлотехнічному ринку України з серпня 1990 року. Бренд «Шредер» є світовим та існує у 45 країнах. За роки діяльності в Україні компанією «Шредер» встановлено понад 500 тисяч високоефективних світильників для освітлення вулиць, автомагістралей, парків. «Шредер» активно експортує товари, роботи та послуги в країни ЄС, Близького Сходу та Кавказу [57].

Завод повного технологічного циклу, який розташовано в м Тернополі, виготовлює вуличні світильники крупносерійними партіями за технологією конвеєрної зборки, залучаючи до процесу висококваліфікованих і досвідчених операторів-складальників та ІТР.

Підприємство сертифіковане за стандартами ISO 9001, 14001, OHSAS 18001, як продукція так і підприємство мають європейський галузевий сертифікат ENEC та декларацію відповідності CE.

Дільниця збирання світлодіодних вуличних світильників відповідає стандарту захисту ESD. Якість оптичних систем ТОВ «Шредер» та систем тепловідведення дає змогу надавати подовжений гарантійний термін аж до 10 років.

Проектний відділ ТОВ «Шредер» проводить світлотехнічні обчислення для проектів освітлення автомобільних доріг, вулиць, інших об'єктів згідно діючих національних стандартів та світових і європейських, нормативних вимог, зокрема МКО №115-2010 [57].

ТОВ «Шредер» пропонує вітчизняним та зарубіжним споживачам комплексні рішення з освітлення – від проектування до післягарантійного обслуговування, – включаючи світильники, інтелектуальні автономні та бездротові системи керування освітленням, вуличні меблі, системи спостереження, світлові індикатори та багато інших інтелектуальних функцій.

Майже у всіх країнах Європи ТОВ «Шредер» має свої інформаційні представництва, що здійснюють продаж. До слова, ще чотири заводи функціонують у країнах Євросоюзу. Понад 88% виробів освітлення експортується за кордон. Із них більше 60% – у Польщу. ТОВ «Шредер» розраховує, що подвоїть свої потужності й дасть можливість створити нові робочі місця для Тернопільської області [57].

Зупинимося детальніше на розрахунках ТОВ «Шредер» за експортними операціями.

Експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами міжнародної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення товарів через митний кордон України.

Одночасно експорт – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання повернути їх на цю територію і без установлення умов їх використання за межами вказаної території України [52].

Для здійснення експортної операції необхідно подати на митницю: митну декларацію; транспортні накладні (CMR, залізнична накладна, авіанакладна, коносамент, товарно-транспортна накладна, пакувальні листи); рахунки-фактури, інвойси; довідку про декларування валютних цінностей,

доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами або довідку про відсутність за межами України валютних цінностей; ліцензію Міністерства економіки України на товари, що підлягають ліцензуванню.

Процес митного оформлення товарів передбачає заповнення митної декларації, яка підтверджує розміщення товарів під певний митний режим.

При виконанні розрахунків із зовнішньоекономічних операцій необхідно враховувати вимоги, які встановлені Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»[24].

При здійсненні експортних операцій суб'єктами міжнародної діяльності виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках. Таке зарахування здійснюється у терміни виплати заборгованостей, які зазначено в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної митної декларації) продукції, що експортується.

Початком для розрахунку законодавчо встановленого терміну при здійсненні експортних операцій вважаються:

– при експорті товарів – наступний календарний день після дати митного оформлення (виписки вивізної митної декларації) продукції, що експортується;

– при експорті робіт (послуг) – наступний календарний день після дати підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт (надання послуг), експорт прав інтелектуальної власності.

При обліку розрахунків за експортними операціями суб'єкти міжнародної діяльності застосовують П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів», однак підприємства, які подають звітність за міжнародними стандартами обліку, повинні також використовувати Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів».

МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» застосовується для обліку операцій та залишків в іноземних валютах, за винятком операцій з тими похідними інструментами та залишків за ними, на які поширюється сфера

застосування Міжнародного стандарту фінансової звітності «Фінансові інструменти»; у випадку переведення результатів та фінансового стану закордонних господарських одиниць, які включаються до фінансової звітності суб'єкта господарювання шляхом консолідації, пропорційної консолідації або методом участі в капіталі; у випадку перерахунку результатів та фінансового стану суб'єкта господарювання у валюту подання.

Операції в іноземній валюті при первісному визнанні відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат) (п. 5 П(С)БО 21) [41].

При цьому, підприємство може операції з безготівкових розрахунків в іноземній валюті відображати у валюті звітності у сумі, яка визначена у документах банку, але з врахуванням особливостей застосування банком валютного курсу на дату здійснення операції, у випадку коли це не суперечить вимогам податкового і митного законодавства України стосовно валютного курсу. Дохід від експорту обліковують за принципом нарахування, незалежно від надходження грошових коштів.

Після переходу права власності від продавця до покупця в бухгалтерському обліку дохід від реалізації відображають за дебетом рахунку 362 «Розрахунки іноземними покупцями» і кредитом рахунку 70 «Доходи від реалізації». При цьому суму доходу перераховують у національну валюту на дату його визнання із застосуванням курсу НБУ. Витрати за експортними операціями списуються за дебетом рахунку 90 «Собівартість реалізації» і кредитом рахунку 28 «Товари» або 26 «Готова продукція».

Дебіторська заборгованість, яка відображена на рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», належить до монетарних статей балансу і за нею розраховують курсові різниці на дату балансу (відповідно датою балансу є кінець кварталу) та на дату проведення розрахунків. В

обліку курсові різниці відображають на рахунках 714 «Дохід від операційної курсової різниці» або 945 «Витрати від операційної курсової різниці». При отриманні оплати підприємства відображають в обліку погашення дебіторської заборгованості за курсом НБУ на початок дня дати отримання коштів на рахунок експортера [41].

Наприклад. ТОВ «Шредер» експортує світильники «FRIZA», які призначені для застосування на житлових вулицях, скверах та пішохідних зонах до Республіки Польща на суму 5000 \$. За умовами контракту вартість товару буде оплачена за фактом поставки. Митна декларація оформлена 26.06.17 р. Курс НБУ на момент оформлення митної декларації – 2603.48 грн. за 100 \$. Сума сплаченого мита – 1500 грн. Курс НБУ на 30.06.17 р. – 2613.40 грн. Оплата надійшла 2.07.17 р. Курс НБУ на день оплати – 2619,10 грн. за 100 \$. В обліку вказані операції відображаються так:

Таблиця 2.1

Облік експортних операцій за умови наступної оплати

№	Дата операції	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, \$ / грн.
			Дебет	Кредит	
1.	26.06.17	Відвантажено світильники на експорт	362	702	<u>5000</u> 130174
2.		Списано собівартість відвантаженого товару	902	281	85400
3.		Нараховано мито	93	377	1500
4.		Перераховано мито	377	311	1500
5.	30.06.17	Відображено курсову різницю на кінець звітного періоду	362	714	496,0
6.	02.07.17	Надійшла оплата на поточний рахунок	312	362	<u>5000</u> 130955
7.	02.07.17	Відображено курсову різницю на момент оплати	362	714	285,0

Примітка. Розроблено самостійно за даними ТОВ «Шредер»

Для ефективного регулювання валютного ринку НБУ в 2017 році було встановлено норму, щодо надходження виручки в іноземній валюті. підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку

України у розмірі 50 відсотків. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні суб'єктів міжнародної діяльності та використовуються ними відповідно до правил валютного регулювання. Ця норма діяла до 13 грудня 2017 року.

Оскільки кошти зберігаються на окремому розподільчому рахунку, вважаємо, що для їх обліку доцільно застосовувати такі проведення:

1. на всю суму оплати за товар:

Дт 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті»

Кт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»

2. на суму виручки, що не підлягає обов'язковому продажу:

Дт 312 «Поточні рахунки в банку в іноземній валюті»

Кт 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» .

Поширеною у здійсненні експортних операцій є попередня оплата. Проте процес обліку таких авансів має суттєву специфіку, пов'язану з визнанням коштів в іноземній валюті.

Відповідно до П(С)БО 21 сума попередньої оплати в іноземній валюті, яка отримана від інших осіб у рахунок платежів за поставку товарів, робіт, послуг, готової продукції, інших активів, при відображенні як дохід звітного періоду перераховується у валюту звітності з використанням валютного курсу на початок дня дати одержання авансу. Отже, при відображенні розрахунків за експортними операціями в бухгалтерському обліку слід врахувати, що при отриманні авансу дохід перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на початок дня дати отримання авансу. В цьому випадку доходи визнаються саме на дату відвантаження товарів, робіт, послуг, готової продукції, інших активів на експорт, але при цьому використовується курс валюти на дату авансу [41].

Одержання попередньої оплати від іноземного покупця відображають за кредитом рахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними» як кредиторську заборгованість.

Наприклад. ТОВ «Шредер» 26.04.17 на поточний рахунок одержало

передоплату за світильники «MODULLUM» на суму 5000 \$ (курс НБУ – 2613,40 грн. за 100 \$). Товар відвантажено 12.05.17. Курс НБУ – 2619,10 грн. за 100 \$. Митні платежі склали 1500 грн.

Таблиця 2.2

Облік розрахунків за експортними операціями
на умовах попередньої оплати

№	Дата операції	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, \$ / грн.
			Дебет	Кредит	
1.	26.04.17	Отримано попередню оплату	312	681	<u>5000</u> 130670
2.	12.05.17	Нараховано митні платежі	93	377	1500
3.		Перераховано митні платежі	377	311	1500
4.		Відвантажено товар покупцеві	362	702	<u>5000</u> 130670
5.		Списано собівартість відвантаженого товару	902	281	92330
6.		Проведено взаємозалік заборгованості	681	362	<u>5000</u> 130670

Примітка. Розроблено самостійно за даними ТОВ «Шредер»

Отже, в випадку, який наведено в таблиці 2.2, курсова різниця фактично не виникає, оскільки кредиторська заборгованість, яка утворилася перед покупцем після одержання авансу, не підлягає перерахунку, оскільки відноситься до немонетарних статей балансу.

У разі отримання частинами авансових платежів від покупця в іноземній валюті та відвантаження немонетарних активів також частинами дохід від реалізації визнаватиметься за сумою авансових платежів із використанням валютних курсів, базуючись на послідовності одержання авансових платежів. Якщо сума авансу отримана частково, а ціна експортованих товарів перевищує суму авансу, розмір такого перевищення визначається із використанням валютного курсу на дату визнання доходу.

Розглянемо приклад. ТОВ «Шредер» 12.03.2017 одержало аванс у якості передоплати на суму 6000 \$. Курс НБУ на дату одержання авансу становив 2619,70 грн. за 100 \$. Товар відвантажено 15.04.2017 на суму 20000 \$. Курс НБУ 2659,70 грн. за 100 \$. На митниці сплачено мито на суму 4500

грн. 29.04.2017 одержано решту суми від покупця. Курс НБУ – 2700,50 грн. за 100 \$. Собівартість реалізованих товарів – 425000 грн.

Таблиця 2.3

Облік розрахунків за експортними операціями
за умови часткової оплати

№	Дата операції	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, дол. США/ грн.
			Дебет	Кредит	
1.	12.03.2017	Отримано часткову оплату за товар	312	681	<u>6000</u> 157182
2.	15.04.2017	Відвантажено товари покупцю	362	702	<u>20000</u> 531940
3.	15.04.2017	Списано собівартість реалізованих товарів	902	28	425000
4.	15.04.2017	Сплачено мито	377	311	4500
5.	15.04.2017	Нараховано мито	93	377	4500
6.	15.04.2017	Відображено взаємозалік заборгованості	681	362	<u>6000</u> 157182
7.	29.04.2017	Отримано оплату за товар	312	362	<u>14000</u> 378070
8.	29.04.2017	Відображена курсова різниця на дату проведення розрахунків	362	714	3312

Примітка. Розроблено самостійно за даними ТОВ «Шредер»

До основних проблем обліку розрахунків при експортних операціях, на вирішенні яких варто сконцентрувати увагу підприємствам які займаються міжнародною діяльністю, можна віднести:

– помилки при відображенні доходів та фінансових результатів підприємств-експортерів через відсутність чіткого порядку обліку курсових різниць та визнання доходів і витрат;

– неможливість забезпечити відповідний рівень інформації про стан дебіторської заборгованості іноземних покупців та замовників;

– недосконалість порядку формування правдивої інформації про господарські операції, які пов'язані з експортом товарів, для забезпечення можливості прийняття ефективних управлінських рішень.

2.2 Облік розрахунків за операціями з імпорту

Для створення конкурентоздатних виробів, підприємство необхідно забезпечити високоякісними матеріалами і комплектуючими. Більшість з них ТОВ «Шредер» закуповує за кордоном, оскільки вони не виготовляються в Україні, а якщо виготовляються, то ціни на них надто високі. Підприємство імпортує, в основному, лак просочувальний для баластів з Німеччини (фірма «Lankwitzer Lackfabrik GmbH»), стрічку сталюу і алюмінієву («Alanot GmbH»), патрони і стартери для світильників («IBV»), фарбу порошкову (Німеччина, «Lankwitzer Lackfabrik GmbH»). З Польщі ввозиться дріт мідний емальований (фірма «Slaska Fabryka Kabli» (NKT Cables), з Угорщини – поліамід («Zoltek»), з Німеччини («Atotek») – хімікати. Крім того, ТОВ «Шредер» імпортує також і обладнання з Австрії («Galika») та Німеччини («Amada») [57].

Імпорт – це придбання суб'єктами міжнародної діяльності в іноземних суб'єктів товарів із ввезенням їх на територію України, включаючи придбання товарів, призначених для споживання установами і організаціями України, розташованими за її межами.

Відповідно до Митного кодексу України, імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після оплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України [52].

Відповідно імпортна операція суб'єктів міжнародної діяльності – операція, яка пов'язана із закупівлею і ввезенням до України іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх подальшого продажу на внутрішньому ринку або використання у власній виробничо-господарській діяльності.

Суб'єктами міжнародної діяльності при імпорті товарів необхідно подати на митницю картку акредитації, митну декларацію, рахунок-фактуру,

товарно-транспортну накладну, контракт на придбання товарів, довідку валютної інспекції, довідку про транспортні витрати, копії паспорта митного брокера та його ліцензії, а також платіжних доручень про сплату податку на додану вартість, акцизного збору, послуг з митного оформлення за кожним платежем окремо.

Якщо імпортовані товари входять у перелік тих, що ліцензуються, необхідно додатково подати ліцензію. Обов'язковою умовою є наявність сертифікату, який засвідчує відповідність імпортованих товарів встановленим в Україні санітарним, ветеринарним, екологічним, фармакологічним та іншим нормам.

Імпорт товарів ТОВ «Шредер» здійснюється за угодами (контрактами), що укладаються між ТОВ «Шредер» і нерезидентами з урахуванням Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів – ІНКОТЕРМС.

Митною вартістю товарів, що ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за товари, якщо вони продаються на експорт в Україну, скоригована в разі потреби з урахуванням положень Митного кодексу. Визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за такими методами (рис.2.1).

Первинними документами для обліку розрахунків при імпорті є документи [41]:

- зовнішньоекономічний договір (контракт);
- митна декларація;
- транспортні накладні: (міжнародна автомобільна накладна (CMR); залізнична накладна (Rail Waybill); авіаційна вантажна накладна (AIR Waybill); коносамент (Bill of Lading); акт приймання матеріалів; акт виконаних послуг;
- рахунок (invoice) – документ для оплати відвантажених товарів;
- страхові поліси тощо.

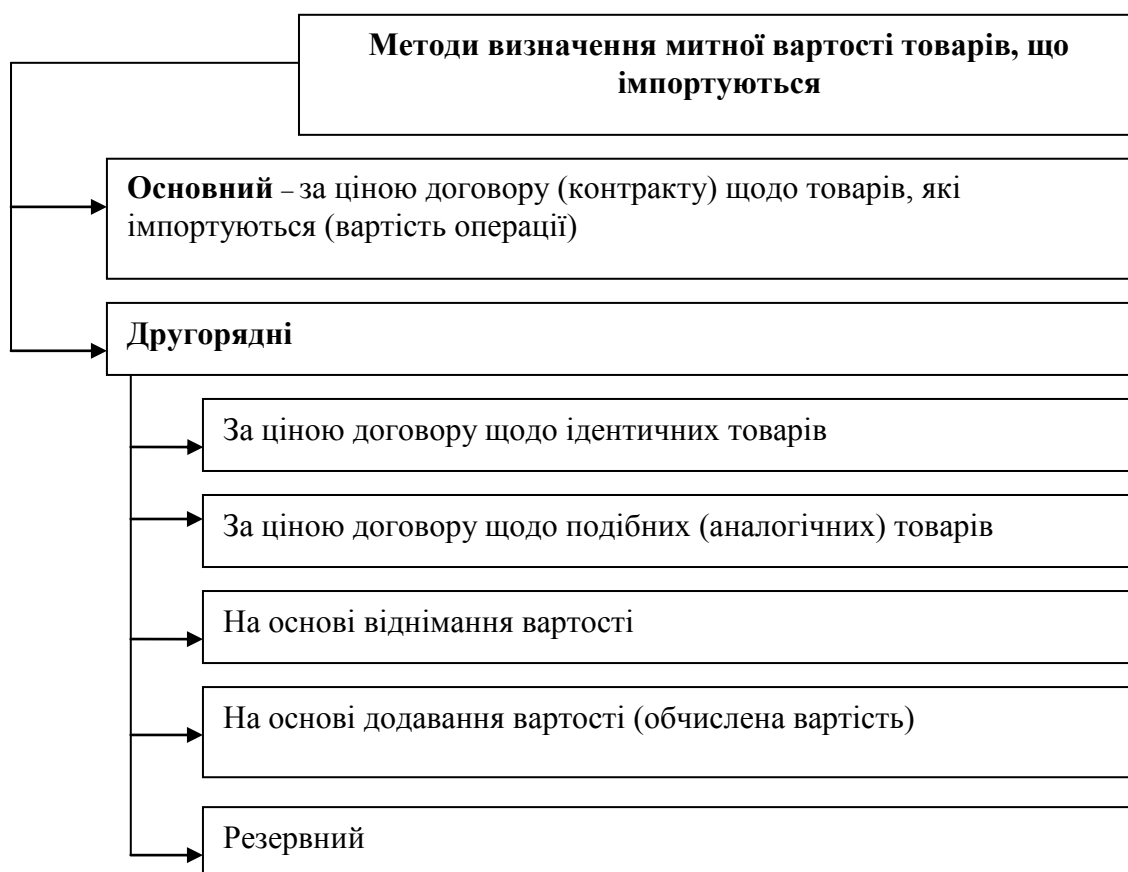


Рис. 2.1 Методи визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну

Примітка. Джерело [41, с. 139]

Для розрахунків з іноземними постачальниками за придбані товари на ТОВ «Шредер» використовується рахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками». Оскільки заборгованість за придбані товари є монетарною статтею, то при зміні валютного курсу на кінець періоду, а також на момент розрахунків необхідно визначати курсові різниці.

Оприбуткування запасів, отриманих від іноземного постачальника на ТОВ «Шредер» відображають за дебетом рахунків 28 «Товари», 20 «Запаси», 22 «Малоцінні швидкозношувані предмети» та кредитом рахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками».

Особливості обліку розрахунків при експорті визначаються також порядком оплати за придбаний товар. Наприклад, коли першою подією є отримання товару, за який у майбутньому передбачається перерахувати валютні кошти, первісна вартість такого товару визначається за курсом НБУ

на дату отримання товару.

20.01.2017 компанія «NKT Cables» Республіка Польща здійснила поставку ТОВ «Шредер» одножильного кабелю з алюмінієвим поліетиленовим ламінуванням на умовах відстрочення платежу на суму 2000 \$. Оплата товарів відбулася 03.02.2017. Ставка ввізного мита – 10%, ПДВ 20%. Послуги транспортної організації з доставки кабелю – 5000 грн.

Курси НБУ за 100 \$:

20.01.2017 – 2744,21 грн.

31.03.2017– 2697,60 грн.

03.04.2017 – 2702,46 грн.

Таблиця 2.4

Обліку розрахунків за операціями з імпорту
за умови наступної оплати

	Дата	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, \$/ грн.
			Дебет	Кредит	
1.	20.01.2017	Сплачено при митному оформленні ввізне мито	377	311	5488
2.	20.01.2017	Сплачено ПДВ	377	311	12074
3.	20.01.2017	Оприбутковано імпортовані товари	20	632	<u>2000</u> 54884
4.	20.01.2017	Нараховано і сплачено транспортній організації за доставку товару	28	685	5000
			685	311	5000
5.	20.01.2017	Суму мита включено до вартості товарів	20	377	548
6.	20.01.2017	Суму ПДВ включено до податкового кредиту	641	377	12074
7.	31.03.2017	Відображено курсову різницю за кредиторською заборгованістю на кінець кварталу	632	714	932
8.	03.04.2017	Погашено заборгованість перед нерезидентом	632	312	<u>2000</u> 54049
9.	03.04.2017	Перераховано курсову різницю на дату погашення заборгованості	945	632	97

Примітка. Розроблено самостійно за даними ТОВ «Шредер»

Таким чином, у бухгалтерському обліку ТОВ «Шредер» за умови

наступної оплати відстрочення платежу є монетарним активом, вартість якого перераховується як на дату балансу, так і на дату здійснення розрахунків. Тобто вартість товарів, перерахована за курсом НБУ на дату митного оформлення, буде первісною вартістю товару, а кредиторська заборгованість підлягає перерахунку як на дату балансу, так і на дату розрахунків з нерезидентом.

При попередній оплаті в обліку використовують рахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами» за курсом НБУ на початок дня дати перерахування коштів. Оскільки дебіторська заборгованість, яка утворилася за виданим авансом є немонетарною статтею, така курсова різниця не визначається. Первісна вартість при отриманні товару розраховується на основі курсу НБУ на дату оплати [41].

Наприклад. Компанія Alanot GmbH (Німеччина) на умовах передоплати здійснила поставку ТОВ «Шредер» срібної стрічки для рефлекторних систем MIRO-SILVER на суму 10000 €. На митниці сплачено мито 10 % та ПДВ. Доставка товару від митного кордону здійснюється українським перевізником. Вартість перевезення – 9000 грн.

Курс НБУ за 1 дол. США: на дату попередньої оплати 20.05.2017 – 29,056 грн. за 1 €, на дату митного оформлення 14.06.2017 – 29,126 грн. за 1 €.

Результати такої операції розглянуто в таблиці 2.5.

Отже, первісна вартість при отриманні товару розраховується на основі курсу НБУ на дату попередньої оплати, а заборгованість нерезидента є немонетарною статтею не перераховується у зв'язку зі зміною валютного курсу НБУ.

Податкові зобов'язання з ПДВ та сплати мита виникають на дату оформлення митної декларації (при перетині товару митного кордону), незалежно від порядку розрахунків з іноземним постачальником.

Таблиця 2.5

Облік розрахунків за операціями з імпорту на умовах
попередньої оплати

№ з/п	Дата	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, € / грн.
			Дебет	Кредит	
1.	20.05.2017	Перараховано попередню оплату іноземному постачальнику	371	312	<u>10000</u> 290560
2.	14.06.2017	Сплачено при митному оформленні ввізне мито	377	311	29056
3.	14.06.2017	Сплачено ПДВ	377	311	63923,2
4.	14.06.2017	Оприбутковано товар	20	632	<u>10000</u> 290560
5.	14.06.2017	Суму мита включено до вартості товарів	20	377	12500
6.	14.06.2017	Суму ПДВ включено до податкового кредиту	641	377	27500
7.	14.06.2017	Проведено взаємозалік заборгованості	632	371	<u>10000</u> 290560
8	15.06.2017	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	685	1500
9.	20.06.2017	Сплачено транспортній організації за доставку товару	685	311	9000

Примітка. Розроблено самостійно за даними ТОВ «Шредер»

При виконанні імпортних операцій за умови часткової попередньої оплати, витрати, які утворюють первісну вартість товару розраховують таким чином:

– у частині оплаченого авансу – за курсом НБУ на початок дня дати здійснення попередньої оплати;

– у частині, яку суб'єкт міжнародної діяльності оплачує після отримання товарів – за курсом НБУ на дату оприбуткування товарів.

Таким чином, для визначення вартості товарів використовують два курси, а саме: курс НБУ на початок дня дати здійснення попередньої оплати та курс НБУ на початок дня дати отримання товарів.

Після оприбуткування товарів за кредитом рахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» утвориться заборгованість в частині вартості товарів, яка ще неоплачена постачальнику.

Базуючись на вимогах П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» така

заборгованість визнається як монетарна стаття і тому щодо неї на дату балансу та/або на дату погашення заборгованості необхідно розраховувати курсову різницю.

Наприклад. ТОВ «Шредер» на основі зовнішньоекономічного контракту з компанією «Zoltek» здійснює імпорт окисленого PAN-волокна «ZOLTEK OX» на суму 10000 \$. За умовами контракту оплата відбувається частинами. Попередня оплата на суму 4000 \$ відбулася 20.01.2017, поставка товару 25.01.2017 на загальну суму контракту, оплата товару 30.01.2017. Ставка ввізного мита – 10%, ПДВ 20%. Послуги транспортної організації 7000 грн. Курси НБУ

20.01.2017 – 29,056 за 1 €;

25.01.2017 – 29,15 за 1 €;

30.01.2017 – 29,26 за 1 €;

Таблиця 2.6

Облік розрахунків за операціями з імпорту
на умовах часткової попередньої оплати

№	Дата	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, € /грн.
			Дебет	Кредит	
1.	20.01.2017	Перераховано аванс нерезиденту	371	312	<u>4000</u> 116224
2.	25.01.2017	Сплачено при митному ввізні мито	377	311	11622,4
3.	25.01.2017	Сплачено ПДВ	377	311	25569,28
7.	25.01.2017	Суму мита включено до вартості товарів	20	377	12500
8.	25.01.2017	Суму ПДВ включено до податкового кредиту	641	377	27500
4.	25.01.2017	Оприбутковано імпортні товари	20	632	<u>10000</u> 291500
5.	25.01.2017	Проведено залік заборгованості у частині сплаченого авансу	632	371	<u>4000</u> 116224
6.	27.01.2017	Нараховано і сплачено транспортній організації за доставку товару	20	685	7000
			685	311	7000
9.	30.01.2017	Погашено заборгованість перед нерезидентом	632	312	<u>6000</u> 175560
10.	30.01.2017	Відображено курсову різницю на дату погашення заборгованості	945	632	284

Примітка. Розроблено самостійно за даними ТОВ «Шредер»

Таким чином, якщо першою подією при здійсненні розрахунків з імпорту товарів є передня оплата, то при подальшому оприбуткуванні первісна вартість товару визначається із застосуванням курсу НБУ на дату оплати, а заборгованість нерезидента є немонетарною статтею не перераховується зі зміною валютного курсу НБУ. Якщо за однією поставкою при імпорті чергуються передоплати та відвантаження, необхідно відстежувати подію, яка відбулася раніше, і визначати вартість товару з урахуванням вимог П(С)БО 21.

2.3 Облік розрахунків за податками у міжнародній діяльності

Підприємства, які займаються міжнародною діяльністю, визначають доцільність, ефективність та результативність розрахункових операцій з врахуванням податків та платежів, які їх супроводжують. Вибір іноземних контрагентів також суттєво залежить від властивостей митно-тарифного регулювання міжнародної діяльності у країнах-партнерах.

Податковий та Митний кодекси України визначають особливості оподаткування зовнішньоекономічної діяльності резидентів та нерезидентів а також регулюють особливості митного оформлення та оподаткування цих операцій.

Доречно зауважити, що близько 40 % доходів державного бюджету України забезпечує зовнішньоекономічна діяльність за рахунок ПДВ, акцизного податку, мита. Проте сплата зазначених податків істотно впливає як на діяльність суб'єктів, які займаються міжнародною діяльністю, так і на організацію та ведення обліку.

За оцінками Світового банку у рейтингу Doing Business в категорії Paying Taxes, яка характеризує легкість сплати податків серед інших країн світу Україна у 2016 році перебувала на 43 місці [86].

Таким чином, Україна потрапила в групу країн, у яких була впроваджена спрощена процедура дотримання податкового законодавства або скорочення кількості податкових заяв або платежів разом з Китаєм,

Індією, Італією, Нігерією.

Україна у 2016 році характеризувалася як країна з найбільшим скороченням загальної ставки оподаткування та внесків (Total Tax & Contribution Rate, TTCR) для компанії. TTCR в Україні знизився на 14,5 відсотка в основному через нову, скорочену, фіксовану ставку 22% для Єдиного соціального внеску [86].

Такі рейтингові позиції позитивно впливають на рішення потенційних інвесторів та нерезидентів щодо міжнародного співробітництва та доцільності інвестування з метою започаткування підприємницької діяльності в Україні.

Стаття 11 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» розкриває принципи оподаткування при здійсненні експортно-імпортних операцій, відповідно до яких Україна:



Рис. 2.2 Принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності

Примітка. Сформовано на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

При здійсненні міжнародної діяльності Україна самостійно встановлює і скасовує податки та пільги.

Складність та багатоманітність нормативно-правових положень щодо оподаткування міжнародних операцій зумовлює потребу у формуванні певної систематизованої інформаційної бази у цій сфері для резидентів і нерезидентів.

Суб'єкти міжнародної діяльності, які зареєстровані в Україні, оподатковуються на загальних основах. Тобто, відповідно до чинного законодавства підприємства сплачують податок на прибуток за базовою ставкою 18 %. Під час міжнародних операцій на товари, які переміщуються через митний кордон України, накладаються такі непрямі податки, як ПДВ, акцизний податок, мито.

Об'єкт оподаткування операції у сфері ЗЕД залежить від того, яка операція здійснюється – експорт, чи імпорт товарів, послуг. Відповідно до МК ввезення товарів, транспортних засобів на митну територію України, вивезення товарів, транспортних засобів за межі митної території України – це сукупність дій, пов'язаних із переміщенням товарів, транспортних засобів через митний кордон України у будь-який спосіб у відповідному напрямку [52]. В даному випадку об'єктом оподаткування є сам факт переміщення товарів через митний кордон України на митну територію України. Визначення митної території України міститься в ст. 9 МК [52].

Податок на додану вартість є податком на внутрішнє споживання, а тому будь-який товар (якщо інше не зазначено в законі), що надходить на територію держави обкладається податком в момент допуску до вільного обігу.

ПДВ впроваджено у близько 160 із 215 держав світу, не використовують ПДВ лише експортери нафти (Бруней, Ірак, Кувейт, Лівія, Оман) та острівні держави (Мальдіви, Багами та ін.), які застосовують податок з обороту або податок з кінцевої реалізації [38, с. 139]. На сьогодні в Україні при імпорті ПДВ становить 20 %, при експорті – 0 %.

ПДВ є ключовою статтею українського бюджету, 80–90 % надходжень формуються за рахунок імпорту товарів. Варто зауважити, що для суб'єктів які займаються міжнародною діяльністю, актуальними залишаються проблеми відшкодування ПДВ при експорті, що сприяє вилученню обігових коштів та погіршує платоспроможність підприємств.

Зазначимо, що механізм нарахування ПДВ в Україні при імпорті не змінився, адже базою обкладання ПДВ є сума митної вартості товару, мита та акцизного податку (якщо йдеться про підакцизну продукцію). Важливою складовою у оподаткуванні ПДВ є правильний розрахунок бази оподаткування. База оподаткування – це оборот у вартісному виразі до якого застосовується ставка для визначення суми ПДВ.

База оподаткування при здійсненні міжнародних операцій визначається згідно ПКУ [60], який встановлює дату виникнення податкових зобов'язань окремо при експорті та імпорті товарів.

Для постачання товарів, ввезених платником на митну територію України, базою оподаткування є їх договірна вартість, яка не може бути менше митної вартості товарів при їх ввезенні на митну територію України з врахуванням акцизного податку та ввізного мита, за винятком ПДВ, які включаються в ціну товарів/послуг згідно із законодавством.

До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, які передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу в зв'язку із компенсацією вартості товарів (послуг).

Стосовно імпорту порядок визначення бази оподаткування для товарів, які ввозяться на митну територію України, послуг, які поставляються нерезидентами на митній території України, врегульовано також ПКУ [60].

База оподаткування операцій з постачання товарів, ввезених на митну територію України, визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижчої митної вартості товарів, з якої були визначені податки та збори, які справляються під час їхнього митного оформлення, з

урахуванням акцизного податку та ввізного мита, за винятком податку на додану вартість, що включаються в ціну товарів (послуг) згідно із законодавством .

У випадку коли постачання товарів (послуг) здійснюється за регульованими цінами (тарифами), база оподаткування визначається, виходячи з їхньої договірної (контрактної) вартості, визначеної за такими цінами (тарифами).

При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти в національну валюту здійснюється за офіційним курсом національної валюти до цієї валюти, встановленим НБУ, що діє на день подання митної декларації для митного оформлення, а в випадку нарахування суми податкового зобов'язання митним органом у випадках, коли митна декларація не подавалася, – на день визначення податкового зобов'язання.

Особливості визначення бази оподаткування для готової продукції, виготовленої з використанням давальницької сировини нерезидента, у разі її постачання на митній території України, відображено у ст. 191 ПКУ, а саме: база оподаткування при митному оформленні давальницької сировини або готової продукції, отриманої українським виконавцем як оплата за постачання послуг з переробки, визначається з урахуванням положень ст. 190 ПКУ [60].

Ввезення товарів у митному режимі імпорту (а також супутні йому послуги) є об'єктом обкладення ПДВ за ставкою 20 %. Операція вивезення товару (супутніх послуг) у митному режимі експорту за межі державного кордону України також є об'єктом обкладання ПДВ. При цьому застосовується нульова ставка ПДВ. Товари вважаються вивезеними (експортованими) платником податків за межі митної території України, якщо їх вивезення (експорт) засвідчене належним чином оформленою митною декларацією. Отже, податкові зобов'язання виникнуть лише після фактичного перетину товарами митного кордону України, який оформляється митною декларацією. Таким чином, при експорті товарів по-

даткові зобов'язання у продавця не виникають ані на дату отримання передоплати; ані на дату відвантаження товару.

База обкладання ПДВ при експорті визначається в загальному порядку згідно Податкового кодексу. База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної (контрактної) ціни, але не нижче звичайних цін, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім ПДВ та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів) [60].

До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику ПДВ безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів/послуг.

Нульова ставка застосовується і до супутніх експорту товару послуг. Під такими послугами розуміють послуги, вартість яких включається відповідно до норм митного законодавства до митної вартості товарів, що експортуються.

Оскільки експорт товару – це оподатковувана операція, за умови використання товару в господарській діяльності підприємство-експортер має право на податковий кредит за ним і на бюджетне відшкодування.

Отже, основою для застосування нульової ставки ПДВ та нарахування податкових зобов'язань є такі документи: зовнішньоторговельний контракт (його копія); виписка банку, що підтверджує фактичне надходження експортної виручки в український банк; митна декларація (її копія) з відміткою української митниці, що підтверджує вивезення.

Якщо місцем поставки товарів є митна територія України, зазначена операція є об'єктом оподаткування ПДВ за ставкою 20 % договірної вартості.

На суму вивезених (експортованих) товарів виписуються податкові накладні, які реєструються в реєстрі виданих та отриманих податкових накладних, з якого показники переносяться в декларацію з ПДВ [60].

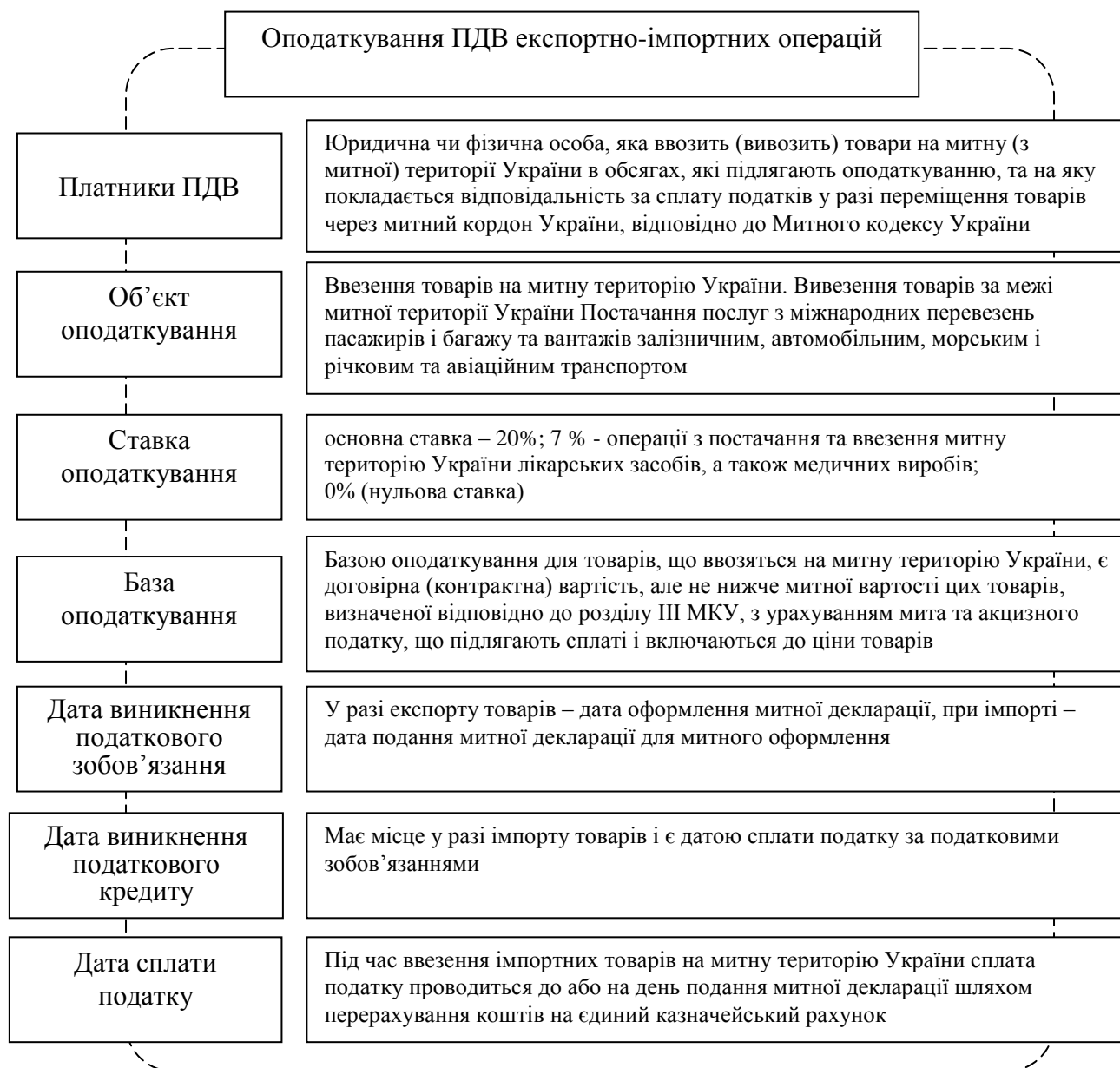


Рис. 2.3 Структурно-логічна схема оподаткування ПДВ експортно-імпортних операцій

Примітка. Джерело [64, с. 100]

Аналогічно дослідимо оподаткування ПДВ у країнах ЄС. Основним документом, який врегульовує справляння ПДВ у ЄС є Директива 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість від 28.10.2006.

Цим документом встановлено: сферу дії; територіальний вимір; платники податку; операції, що підлягають оподаткуванню; місце операцій, що підлягають оподаткуванню; виникнення податкового зобов'язання з ПДВ; ставки податку; операції, які звільнені від оподаткування; порядок сплати ПДВ; організація, побудова обліку та порядок звітування щодо

податку тощо.

Загалом документ досить місткий оскільки він передбачений для управління багатьма країнами, враховує всі притаманні окремим країнам специфічні особливості.

Актуально підкреслити, що цей документ врегульовує також операції, які пов'язані з імпортом та експортом та міжнародною торгівлею товарами й послугами. Таким чином, Директива утворила спільну систему оподаткування ПДВ, яка ґрунтується на тому, що ПДВ розраховується від ціни товарів і послуг, незалежно від числа операцій у рамках процесу виробництва та збуту до моменту нарахування податку [64, с. 100].

У деяких країнах ЄС в період кризи використовували так званий механізм «податкового дефлятора», за яким ставка ПДВ зростала, що давало змогу захищати внутрішній ринок від імпорту, але водночас зменшувались соціальні нарахування на заробітну плату до 4–7 %, що сприяло ліквідації інфляції в межах країни.

В країнах ЄС впродовж 2009–2012 рр. спостерігається зростання ставок ПДВ. Так, у Великобританії ставка ПДВ зросла за вказаний період з 15 % до 20 %, у Греції – з 19 % до 23 %, у Іспанії – з 16 % до 20 %, у Італії – з 20 % до 21 %, у Португалії – з 20 % до 23 %, у Польщі – з 20 % до 23 % тощо [38, с. 140].

Такі зміни у ставках пов'язуються з тим, що у ЄС ПДВ розглядається як інструмент стабілізації доходів державних бюджетів, а також як засіб захисту національних ринків. У країнах ЄС, на відміну від України, експортери не приховують оподатковуваних операцій, оскільки гарантовано отримують відшкодування за цим податком, не маючи проблем із вимиванням обігових коштів.

Наступним обов'язковим платежем є мито – загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом України та Митним кодексом, який нараховується та сплачується відповідно до вказаних Кодексів, інших законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких

надана Верховною Радою України.

В Україні використовують такі види мита: ввізне мито; вивізне мито; сезонне мито; особливі види мита: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Ввізне мито стосується товарів, які ввозяться на митну територію України. Визначення нових та зміна діючих ставок ввізного мита, визначених Митним тарифом України, здійснюються Верховною Радою України шляхом прийняття відповідних законів України.

Ввізне мито є диференційованим:

– щодо товарів, які походять з тих країн, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення певного преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита Митного тарифу України;

– щодо товарів, які походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мита, за винятком випадків, коли зазначене мито та пільги щодо нього встановлені в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита Митного тарифу України;

– до товарів, що походять з України, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, визначені Митним тарифом України, за винятком товарів, які звільняються від сплати мита відповідно до законодавства України;

– до товарів, що походять з держав – членів Світової організації торгівлі (СОТ), застосовуються пільгові ставки ввізного мита, що застосовуються у режимі найбільшого сприяння;

– при митному оформленні товарів, що ввозяться в Україну з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю, за умови виконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх норм, установлених

відповідними міжнародними угодами, застосовуються положення міжнародної угоди.

Розрахунок суми ввізного (вивізного) мита щодо товарів, які обкладаються ввізним (вивізним) митом за ставками у відсотках до митної вартості товару, здійснюється за формулою:

$$C_{\text{ма}} = (B \times M_{\text{а}}) : 100 \quad (2.1)$$

де, $C_{\text{ма}}$ – сума ввізного (вивізного) мита;

B – митна вартість товару (грн.);

$M_{\text{а}}$ – ставка ввізного (вивізного) мита, встановлена у відсотках до митної вартості товару.

При нарахуванні сум увізного мита, справлених за специфічними ставками, встановленими в грошовому виразі за кілограм маси товару, або комбінованими ставками зі специфічною складовою в грошовому виразі за кілограм маси товару, як розрахункова база використовується маса товару з урахуванням первинної тари (упаковки) цього товару, яка невіддільна від товару до його споживання і в якій товар подається для роздрібного продажу.

Щодо товарів, які обкладаються ввізним (вивізним) митом за ставками в євро за одиницю товару, основою для нарахування є відповідна кількість товару або фізична характеристика товару в натуральному виразі.

Обчислення суми ввізного (вивізного) мита щодо товарів, які обкладаються ввізним (вивізним) митом за ставками в євро за одиницю товару, здійснюється за формулою:

$$C_{\text{вм}} = H \times M_{\text{с}} \times K_{\text{€}} \quad (2.2)$$

де, $C_{\text{вм}}$ – сума ввізного (вивізного) мита;

H – характеристика товару в натуральному виразі;

$M_{\text{с}}$ – ставка ввізного (вивізного) мита в € за одиницю товару,

$K_{\text{€}}$ – курс €, встановлений НБУ на день прийняття митної декларації.

Під час експорту товарів з підприємств-експортерів стягується

вивізне мито, яке нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України згідно відповідних законів України.

Починаючи з 1 січня року, що настає після вступу України до Світової організації торгівлі, передбачено поетапне зниження експортного мита кожного року на відповідний відсоток. Базою оподаткування митом є митна вартість товарів. Об'єктами оподаткування митом є товари, митна вартість яких перевищує еквівалент 100 € (за винятком випадків, передбачених Митним кодексом).

Під час експортно-імпортних операцій суб'єкти ЗЕД відповідно до чинних вимог сплачують мито, що розраховується адвалорним, специфічним чи комбінованим методами. Крім цього, у випадках, передбачених законодавством, а також для захисту національних інтересів України можуть застосовуватись сезонні мита (від 60 до 120 послідовних днів), антидемпінгові та компенсаційні мита.

Потрібно звернути увагу, що митним законодавством передбачено спрощення митних формальностей, зменшення нормативів часу на оформлення зовнішньоекономічних операцій, зменшення переліку документів тощо. Водночас митним органам передано додаткові контрольні функції, адже вони можуть здійснювати постаудит у суб'єктів ЗЕД [38, с. 141].

Акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції) як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції).

Об'єктом оподаткування є вартість товарів (продукції), які імпортуються (ввозяться, пересилаються) на митну територію України. Ставки акцизного збору встановлюються або у відсотках до бази оподаткування, або у фіксованих сумах, при цьому базою для нарахування акцизного податку із застосуванням ставки у фіксованих сумах при ввезенні товарів є їх вага, обсяг, кількість або інший натуральний показник,

визначений у фізичних одиницях виміру, встановлених відповідними законами України:

$$C_{ап} = N \times C_{тап}, \quad (2.3)$$

де, $C_{ап}$ – сума акцизного податку;

N – кількість товару в фізичних одиницях виміру;

$C_{тап}$ – ставка акцизного податку, грн.

Базою для нарахування акцизного податку із застосуванням ставки акцизного збору в відсотках є вартість товарів, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на них, без урахування податку на додану вартість і акцизного податку (але не менше митної вартості таких товарів з урахуванням сум ввізного мита):

$$C_{ап} = (M_{в} + C_{вм}) \times C_{аз} \% : 100\%, \quad (2.4)$$

де, $M_{в}$ – митна вартість;

$C_{вм}$ – сума ввізного мита;

$C_{аз} \%$ – ставка акцизного збору, %.

При експорті підприємствами-виробниками підакцизних товарів за іноземну валюту акцизний податок не сплачується за наявності підтвердженої митними органами митної декларації.

У випадку реалізації підакцизних товарів на експорт за іноземну валюту підприємствами, які придбали товар за цінами із акцизним податком, суми такого акцизного податку повертаються виходячи з митної вартості пропорційно до суми іноземної валюти, яка фактично поступила на рахунок підприємства, але не більше суми акцизного податку, сплаченого до бюджету виробником або постачальником підакцизного товару.

Висновки до розділу II

Експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами міжнародної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення товарів через митний кордон України. Одночасно експорт – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання повернути їх на цю територію і без установлення умов їх використання за межами вказаної території України.

При обліку розрахунків за експортними операціями суб'єкти міжнародної діяльності застосовують П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів», однак підприємства, які подають звітність за міжнародними стандартами, повинні також використовувати МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Імпорт – це придбання суб'єктами міжнародної діяльності в іноземних суб'єктів товарів із ввезенням їх на територію України, включаючи придбання товарів, призначених для споживання установами і організаціями України, розташованими за її межами. Відповідно до Митного кодексу України, імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після оплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України.

Підприємства, які займаються міжнародною діяльністю, визначають доцільність, ефективність та результативність розрахункових операцій з врахуванням податків та платежів, які їх супроводжують. Податковий та Митний кодекси України визначають особливості оподаткування зовнішньоекономічної діяльності резидентів та нерезидентів а також регулюють особливості митного оформлення та оподаткування цих операцій ПДВ, акцизного податку, мита.

РОЗДІЛ III

АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ТА ОПОДАТКУВАННЯ У МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Оцінка ефективності міжнародної діяльності підприємства

Інтернаціоналізація і глобалізація світової економіки неминуче призводить до змін в підприємницькому секторі, також до перегляду стратегії розвитку для більшості підприємств.

Багато підприємств, які колись впевнено себе почували в межах національного ринку, починають стикатися з проблемою жорсткої конкуренції. Їм доводиться шукати нові способи для зміцнення своєї позиції на світових ринках. З кожним роком число підприємств, які вийшли за межі національного ринку, збільшується.

Перш ніж вийти на міжнародний ринок, підприємства аналізують як зовнішні, так і внутрішні чинники, вибираючи для себе найкращий спосіб проникнення. І кожен стратегічний підхід несе за собою величезний обсяг зобов'язань, ризиків і контролю для отримання найбільшого прибутку. Також враховуються і фактори навколишнього середовища за кордоном: економічні, політичні, правові, соціально-культурні, фактори державного регулювання та багато інших. Всі перераховані фактори, як правило, взаємопов'язані та діють найчастіше одночасно.

Говорячи про проблеми виходу на міжнародний ринок, підприємства можуть зіткнутися з проблемою конвертації валюти, яка до виходу на зовнішній ринок могла їх не зачіпати, заходами тарифного і нетарифного регулювання, контрабандою і корупцією. Все вище сказане тільки підтверджує, що в даний час не можна ігнорувати аналіз та перспективи виходу на зарубіжні ринки, які дозволять розробити комплекс дій, що задовольняють мету підприємства, і зможуть стати основою для успіху.

Перш за все, доцільно оцінити діяльність підприємства в цілому, його продукцію, можливість та доцільність виходу на зовнішні ринки. Бренд Шредер є світовим та присутній у 45 країнах на п'яти континентах. Зокрема,

продукція компанії Шредер використовується у таких країнах, як Бельгія, Бразилія, Великобританія, В'єтнам, Ірландія, Іспанія, Італія, Камбоджа, Канада, Китай, Монако, Нідерланди, Німеччина, Об'єднані Арабські Емірати, Перу, Південно-Африканська Республіка, Португалія, Сербія, Сполучені Штати Америки, Угорщина, Франція, Чилі, Швейцарія [58].

ТОВ «Шредер» надає повний комплекс рішень для підвищення рівня життя людей з точки зору безпеки та благополуччя. Компанія «Шредер» пропонує споживачам комплексні рішення з освітлення – від проектування до післягарантійного обслуговування, – включаючи світильники, інтелектуальні автономні та бездротові системи керування освітленням, вуличні меблі, системи спостереження, світлові індикатори та багато інших інтелектуальних функцій. Зокрема, на внутрішньому, та особливо на зовнішньому ринках, ТОВ «Шредер» надає можливість забезпечити освітлювальні системи та їх комплексне обслуговування (рис. 3.1):

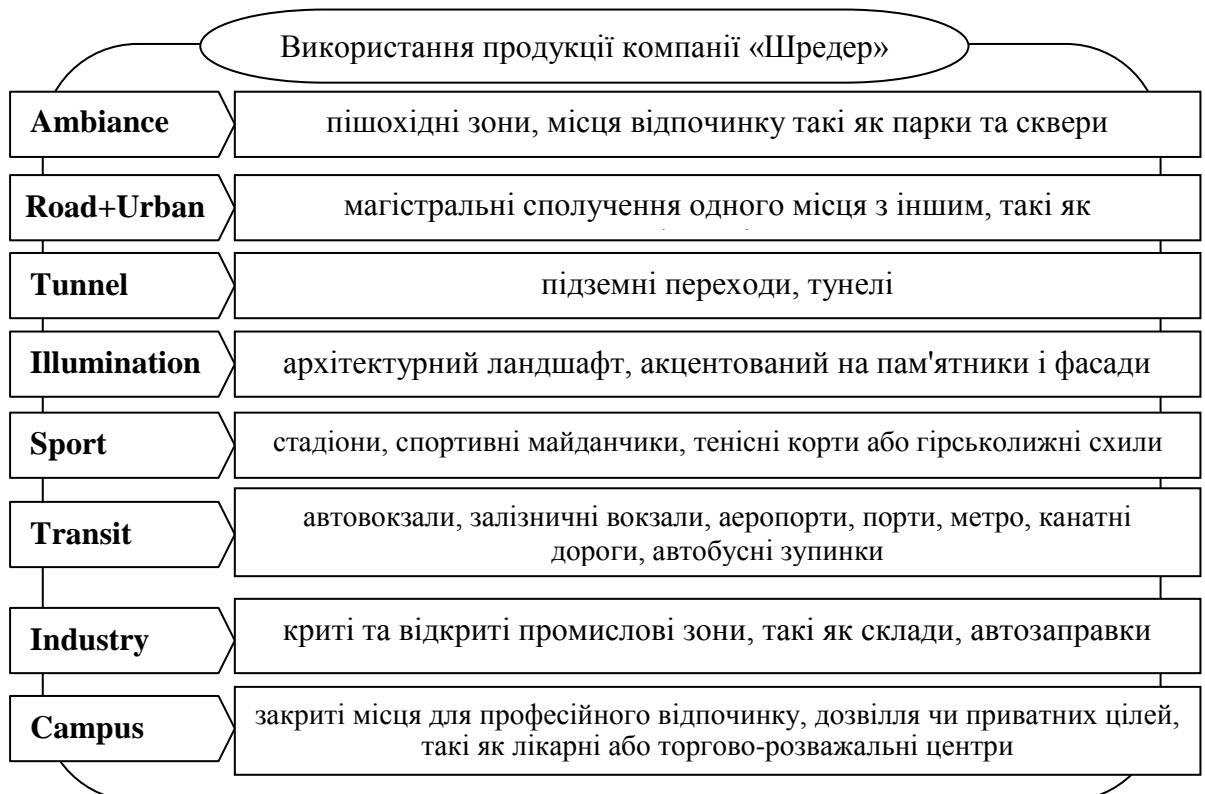


Рис. 3.1 Комплексні рішення, які пропонує споживачам компанія «Шредер»

Примітка. Сформовано на основі інформації Компанії «Шредер» [58]

Визначаючи ефективність міжнародної діяльності, використовується системний підхід, який дозволяє комплексно проаналізувати різні види зовнішньоекономічних операцій. Щоб зробити економічний аналіз в першу чергу необхідно визначитися з критерієм ефективності, на основі якого здійснюється оцінка ефективності виробництва. Взявши за основу похідні дані можна обчислити показники як узагальнені, так і проміжні, розробити формули впливу факторів на узагальнений показник, побачити відхилення у фінансово-господарській діяльності і, найголовніше, обчислити проблеми, які можуть вимагати своєчасного вирішення.

Одним із методів, який може бути використаний для аналізу та оцінки перспектив і загроз міжнародної діяльності підприємства є PEST аналіз – простий та зручний метод для аналізу макросередовища (зовнішнього середовища) підприємства. PEST аналіз є аббревіатурою показників: політичні (P), економічні (E), соціально-культурні (S) і технологічні (T). Проаналізуємо кожен групу показників більш детально [6].

P (Political) – фактори політико-правового середовища компанії. При аналізі політико-правового оточення галузі, ринку або країни рекомендується відповісти на питання щодо ключових змін в частині політичної стабільності і правового регулювання.

E (Economic) – фактори економічного стану ринку. В ході аналізу даної групи факторів необхідно визначити ключові параметри, що характеризують стан економіки країни / ринку, на якому функціонує компанія.

S (Socio-cultural) – фактори соціального та культурного стану ринку. В ході аналізу даної групи факторів необхідно описати ключові параметри: зміна демографічного стану: рух населення (спад або зростання), статево-вікова структура ринку, зміна расової приналежності; рівень освіченості населення, в тому числі рівень кваліфікованості кадрів; особливості менталітету, важливі культурні цінності; зміна соціальних верств населення; зміна смаків і уподобань аудиторії, усталені міфи й упередження.

T (Technological) – фактори, що характеризують технологічний прогрес

в галузі. Дана група чинників вимагає детального аналізу, так як в епоху технологічного процесу саме зміна в технології може кардинально змінити усталений стан ринку. Під час аналізу технологічних факторів необхідно звернути увагу на 4 параметра: можливі зміни в ключових технологіях, використовуваних на ринку (інновації в обладнанні, матеріалах, в бізнес-моделях і методах ведення бізнесу); вплив Інтернет на розвиток ринку; вплив мобільних технологій на розвиток ринку; інновації в інформаційних технологіях, що дозволяють більш ефективно конкурувати на ринку (рис. 3.2).



Рис. 3.2 PEST-аналіз діяльності ТОВ «Шредер»

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер» та на основі [47, с. 159]

Методика PEST-аналізу часто використовується для оцінки ключових ринкових тенденцій галузі. PEST аналіз є інструментом довгострокового

стратегічного планування і складається на 3-5 років вперед, з щорічним оновленням даних.

На основі аналізу показників ефективності здійснюється економічне обґрунтування діяльності підприємства. Існує ряд таких показників:

1. Показники ефекту. Абсолютні значення, які відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на здійснення цієї діяльності

2. Показники ефективності. Являють собою співвідношення прибутку від діяльності організації до витрат на здійснення цієї діяльності. Вимірюються у відсотках і долях.

Для розрахунку показників ефективності ЗЕД важливе дотримання деяких положень, а саме:

1. Принцип обліку всіх складових елементів витрат і результатів. Даний принцип передбачає класифікацію і відтворення показників в бухгалтерському, статистичному і оперативному обліку.

2. Принцип зведення витрат і результатів. Даний принцип передбачає, що порівнювати показники повинні відтворюватися однаковими кількісними одиницями.

3. Принцип зведення різних витрат і результатів до одного моменту часу. Даний принцип здійснюється за допомогою дисконтування.

4. Принцип зіставлення з базовим варіантом. Даний принцип відтворює сутність застосування показників ефективності для того, щоб здійснити економічний аналіз з метою створення пропозицій щодо поліпшення ефективності ситуації в економіці.

Економічний аналіз полягає в дослідженні стану підприємства щодо міжнародної діяльності на поточний момент, різних відхилень від наміченого рівня і виявлення чинників, які викликали ці відхилення. Економічний аналіз є основою для прийняття управлінських рішень. Його метою є оцінка діяльності підприємства та його підрозділів, виявлення резервів, формулювання проблем, які потрібно вирішити.

Оцінка діяльності виконується за допомогою зіставлення результатів фактичних з результатами запланованими. Також можливою є і оцінка щодо показників нормативних або показників подібного роду підприємств. Результат оцінки діяльності – це основа для стимулювання даної діяльності і коригування запланованих дій.

Здійснено оцінку конкурентних переваг та вразливих позицій підприємства ТОВ «Шредер» на ринку світлотехнічної продукції, використовуючи сукупність чинників, які визначають ефективність міжнародної діяльності та діяльності підприємством загалом. Для цього використано метод експертних оцінок у зв'язку з відсутністю в повному обсязі інформації про діяльність підприємства в цілому.

Для наочності, використано дані про діяльність найближчого конкурента ТОВ ОСП «Корпорація Ватра» (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Розрахунок конкурентоспроможного потенціалу ТОВ «Шредер»

Критерії оцінки	Середній арифметичний показник експертної оцінки	
	ТОВ «Шредер»	ТОВ ОСП «Корпорація Ватра»
1. Рівень післяпродажного обслуговування	4,1	4,2
2. Рівень цін	3,6	3,5
3. Упізнаваність бренду	3,8	3,6
4. Якість продукції	4,5	4,2
5. Рекламна політика	3,6	4,5
6. Використання маркетингового планування	3,4	3,6
КПП	3,8	3,9

Примітка. Узагальнено на основі [47, с. 134]

Аналіз конкурентоспроможного потенціалу ТОВ «Шредер» здійснено за такими критеріями [47, с. 133]:

- рівень післяпродажного обслуговування;
- рівень цін;
- якість продукції;
- використання маркетингового планування;
- впізнаваність бренду, популярність марки;

– рекламна політика.

Загалом, за оцінкою Ю.Т. Меленчук, досліджувані підприємства володіють великим внутрішнім потенціалом, що дає змогу вдосконалюватися та бути конкурентоспроможними на локальному ринку. На нашу думку, підприємствам електротехнічного машинобудування в подальшому потрібно дотримуватися агресивної стратегії, тобто намагатися захоплювати нові ринки реалізації продукції та послуг, активно інвестувати кошти у розвиток, намагаючись знаходити нові ринки збуту, збільшувати свою частку на зовнішньому ринку [47, с. 135].

Виявлення резервів є вкрай важливою сходинкою для розробки планових організаційно-технічних заходів. Це можна пояснити тим, що мета виявлення резервів – підвищення ефективності функціонування організації. Робота з величиною і місцями виникнення резервів може дозволити систематизувати їх за рівнем управління і ступенем важливості.

Формулювання проблем, що виникають в період діяльності підприємства, може дозволити своєчасно відреагувати на зміни середовища як внутрішньої, так і зовнішньої. Це формулювання ведеться на базі вивчення факторів різних відхилень і є найважливішим аспектом для їх подальшого вирішення.

Для організації аналізу потрібно вирішити питання методологічного характеру:

- 1) поставити мету і визначити завдання аналізу;
- 2) визначити час і послідовність методики його проведення;
- 3) визначити джерела інформації та її достовірність;
- 4) вибрати методику здійснення аналізу.

Від цього залежить перелік етапів економічного аналізу та порядок його проведення. Важливою проблемою залишається визначення оптимального співвідношення між терміном проведення і глибиною аналізу. Один із способів вирішення проблемної ситуації – це системний підхід, структура якого починається з високого рівня управління або узагальненого

показника, потім визначається коло факторів, які впливають на важливі елементи і в результаті вибираються ті показники, за допомогою яких здійснюється економічний аналіз. Застосування даної методики аналізу безпосередньо залежить від цілей аналізу, часу проведення та наявності інформації.

Від рівня управління залежить різноманітність і складність методики: якщо рівень управління низький, то проблема і методика аналізу спрощеного і, відповідно, якщо рівень управління високий, значить і проблеми виникають складніше – вимагають застосування найбільш досконалої методики аналізу.

Найбільш важлива складова економічного аналізу – це розрахунок резервів. Резервами вважаються ймовірний прогрес, який показує ефективність діяльності організації. Дані резерви діляться на кілька напрямків:

- 1) за змістом: економічні резерви, соціальні, техніко-технологічні та організаційні;
- 2) за обсягом поширення: загальні і часткові;
- 3) за значимістю результату: основні та другорядні;
- 4) за місцем виникнення: галузеві, внутрішньовиробничі і загальнодержавні;
- 5) за структурою: складні і прості;
- 6) за часом дій: постійні і тимчасові.

Також з позицій управління резерви класифікують за організаційним, потенційним і перспективним.

Така класифікація є загальною для економічного аналізу діяльності підприємства. Її застосування можливо в рамках локального аналізу для підвищення ефективності функціонування.

Втрати, які привели до відхилень від стабільної діяльності, відносять до організаційних резервів виробництва. Відображаються вони в планових показниках. Для того щоб знайти резерв, слід досліджувати чинники

відхилень і потім розділити ці відхилення на керовані чинники, з точки зору менеджменту, і на некеровані. Також варто виявити втрати, до яких могли призвести фактори впливу, які є некерованими.

Зупинимося детальніше на результатах зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Шредер» (рис. 3.3).

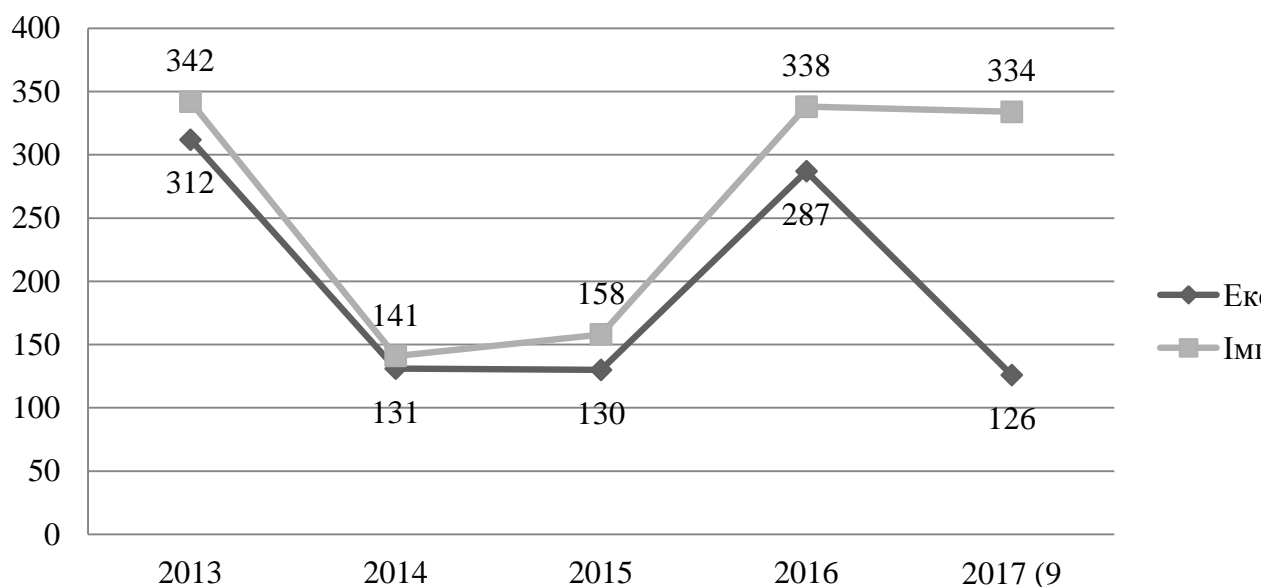


Рис. 3.3 Динаміка кількості операцій з експорту та імпорту ТОВ «Шредер»

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер»

Інформація, наведена на рис. 3.3 дозволяє стверджувати, що кількість операцій з імпорту постійно перевищує кількість операцій з експорту, що є логічно для підприємства, яке займається виробництвом продукції з використанням комплектуючих, придбаних в інших країнах. Нагадаємо, що ТОВ «Шредер» імпортує, в основному, лак просочувальний для баластів з Німеччини (фірма «Lankwitzer Lackfabrib GmbH»), стрічку стальну і алюмінієву («Alanot GmbH»), патрони і стартери для світильників («IBV»), фарбу порошкову (Німеччина, «Lankwitzer Lackfabrib GmbH»). З Польщі ввозиться дріт мідний емальований (фірма «Slaska Fabryka Kabli» (NKT Cables), з Угорщини – поліамід («Zoltek»), з Німеччини («Atotek») – хімікати. Крім того, ТОВ «Шредер» імпортує також і обладнання з Австрії («Galika») та Німеччини («Amada»).

Головним джерелом отримання доходу для ТОВ «Шредер» є саме

експорт продукції, товарів, послуг, а також обслуговування клієнтів.

Динаміка експорту розглянута в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка експорту ТОВ «Шредер» за 2014-2017 роки

Показник	2014	2015	2016	2017 (9 місяців)
Експорт, тис. грн.	38000	42000	161000	121000
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	43872	57755	189215	140046
Питома вага експорту, %	86,6	72,7	85,1	86,4

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер»

Отже, протягом аналізованого періоду ТОВ «Шредер» суттєво збільшило як дохід від реалізації продукції, так і суму грошових коштів, отриманих компанією від експорту. Зауважимо, що питома вага експорту для ТОВ «Шредер» є суттєвою у сумі отриманого доходу і сягає більше 85%.

На сьогоднішній день компанія Шредер мала проекти та надала послуги таким країнам, як: Німеччина (типи освітлення: дороги та вулиці; типи застосувань: житлові вулиці, головні дороги та магістралі, міські дороги та вулиці), Китай (типи освітлення: Campus; типи застосувань: сквери та пішохідні зони), Бельгія (типи освітлення: дороги та вулиці; типи застосувань: житлові вулиці), Бельгія (типи освітлення: декоративне; типи застосувань: міські дороги та вулиці), Швейцарія (типи освітлення: підсвітка; типи застосувань: монументи та фасади), Південно-Африканська республіка (типи освітлення: дороги та вулиці; типи застосувань: мости), Португалія (типи освітлення: декоративне; типи застосувань: парки, сквери та пішохідні зони), Нідерланди (типи освітлення: дороги та вулиці; типи застосувань: велосипедні доріжки), Чилі (типи освітлення: декоративне; типи застосувань: монументи та фасади, сквери та пішохідні зони), Італія (типи освітлення: дороги та вулиці; типи застосувань: парковки, сквери та пішохідні зони, міські дороги та вулиці), Канада (типи освітлення: тунельне освітлення; типи

застосувань: тунелі), Великобританія (типи освітлення: дороги та вулиці; типи застосувань: головні дороги та магістралі) та багато інших [58].

Проаналізуємо зміни, які відбулися у собівартості виготовленої ТОВ «Шредер» продукції та витрат на збут (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка собівартості продукції та витрат на збут ТОВ «Шредер»

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Собівартість продукції, тис.грн.	13551	16525	23194	25848	23644	30478	47540	149365
Витрати на збут, тис.грн.	1643	2188	2413	2809	2134	4073	4897	9045
Питома вага витрат на збут у собівартості, %	12,12	13,24	10,40	10,87	9,03	13,36	10,30	6,06

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер»

Дані, наведені в таблиця 3.3 дозволяють зробити висновок про постійне збільшення обсягів продукції, яка виробляється на ТОВ «Шредер». Одночасно відбувається й збільшення витрат на збут, які є важливою складовою забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Оскільки ТОВ «Шредер» має справу з експортом та імпортом, невід'ємною складовою є розрахунки в іноземній валюті, в результаті яких підприємство отримує як доходи так і витрати від операційної курсової різниці.

Використовуючи Примітки до звітності, проаналізуємо доходи і витрати від операційної курсової різниці (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Доходи і витрати від операційної курсової різниці

ТОВ «Шредер» (тис. грн.)

	2015	2016	Різниця
Доходи	10254	8064	-2190
Витрати	8617	10186	+1569
Результат (+,-)	+1637	-2122	

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер»

Отже, протягом двох останніх років ТОВ «Шредер» отримувало як доходи так і витрати від операційної курсової різниці, яка виникала внаслідок розрахунків за експортно-імпортним операціями.

Враховуючи суттєві коливання курсу гривні у відношенні до іноземних валют, вважаємо, що підприємству доцільно більше працювати саме на умовах передоплати, щоб уникати негативного впливу як коливання курсу, так і можливого непогашення дебіторської заборгованості контрагентами.

Для доповнення проаналізуємо дебіторську та кредиторську заборгованість підприємства.

Динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «Шредер» наведена на рис.

3.4.

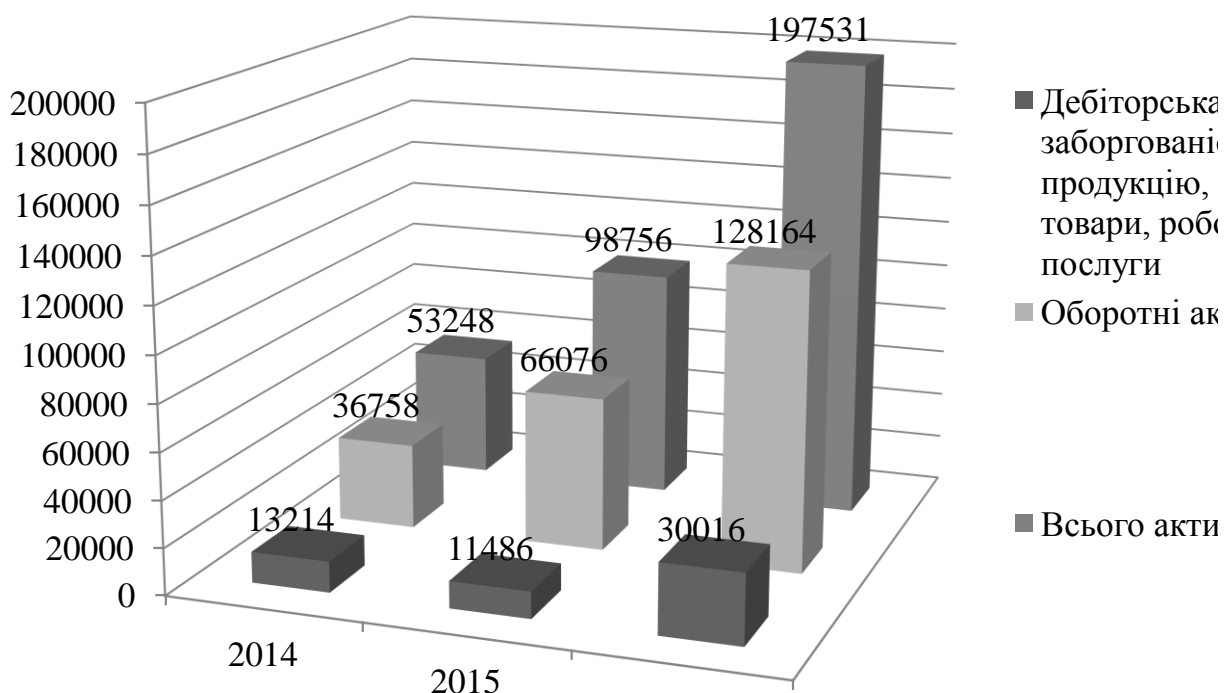


Рис. 3.4 Динаміка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги ТОВ «Шредер» (тис. грн.)

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер»

Отже, за три аналізованих роки дебіторська заборгованість ТОВ «Шредер» має тенденцію до збільшення з 13214 тис. грн. до 30016 тис. грн. Для точнішого уявлення про зміни в дебіторській заборгованості доцільно проаналізувати її питому вагу. Так, у 2014 питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги становила 35,9% від

загальної суми оборотних активів та 24,8% від загальної суми активів ТОВ «Шредер». У 2016 році співвідношення кардинально змінилося, а саме: питома вага дебіторської заборгованості знизилася до 23,45% у сумі оборотних активів та до 15,2% у їх загальній сумі. Отже, такі зміни характеризують позитивно тенденцію щодо скорочення дебіторської заборгованості ТОВ «Шредер».

Проаналізуємо стан кредиторської заборгованості ТОВ «Шредер».

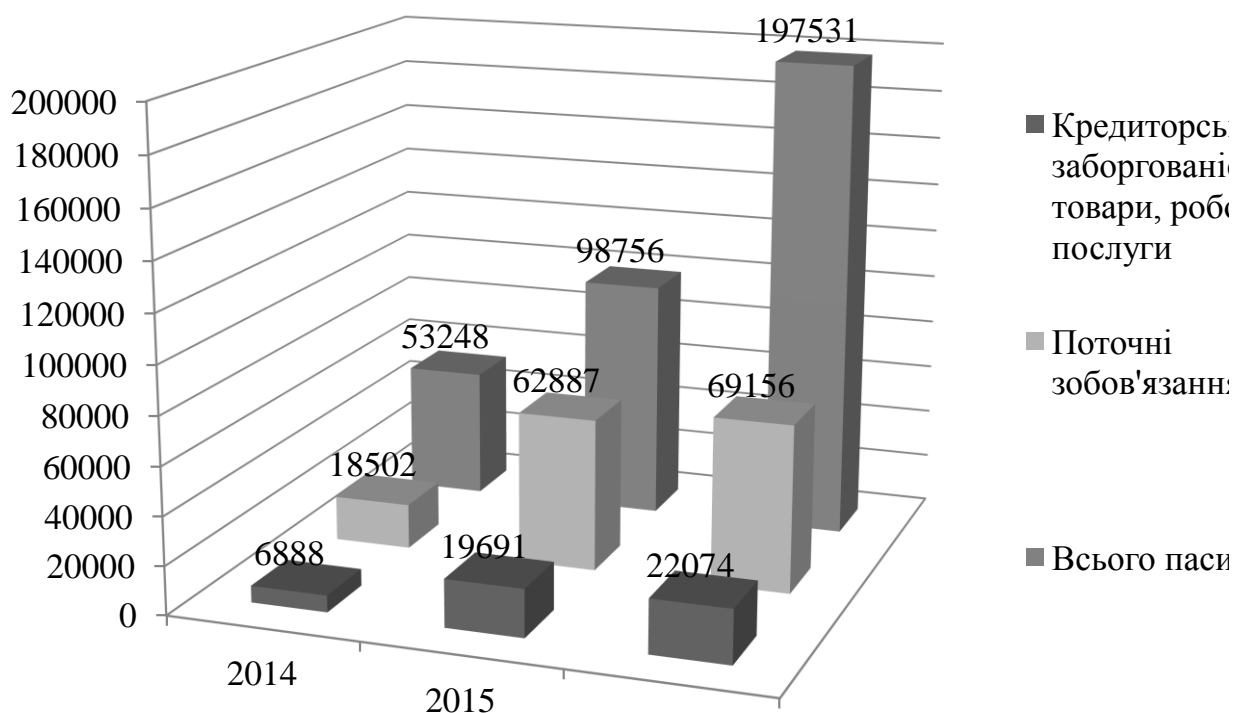


Рис. 3.5 Динаміка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ «Шредер» (тис. грн.)

Примітка. Сформовано за даним ТОВ «Шредер»

Дані, наведені на рис. 3.5 характеризують поступове зростання кредиторської заборгованості ТОВ «Шредер» за аналізований період. Проте таке збільшення пов'язане із розширенням діяльності підприємства, а не із збільшенням його зобов'язань.

На закінчення можна сказати, що на основі остаточної оцінки діяльності організації в певній галузі, а також впливу факторів на аналізований показник і прояви резервів можуть бути сформульовані всі проблеми, які потребують негайного вирішення для того, щоб підвищити ефективність діяльності організації.

3.2 Оптимізація розрахунків та оподаткування в міжнародній діяльності

Сучасний бізнес дедалі активніше прагне потрапити на міжнародну арену, причому не тільки великі, але й середні, і навіть малі компанії.

Створюються компанії, які займаються міжнародною діяльністю, для різних цілей:

- зміна структури вже діючого бізнесу;
- отримання більш широкого спектру можливостей для роботи;
- фінансовий, банківський і страховий бізнес;
- проведення експортно-імпортних операцій;
- оптимізація оподаткування;
- розрахунки з іноземними партнерами;
- переведення активів в юрисдикції з прийнятним, а іноді і нульовим оподаткуванням.

Проте за оцінками експертів, в Україні, як і в інших державах світу, є ряд проблем, пов'язаних з міжнародною діяльністю, розрахунками та оподаткуванням у цій сфері.

Цікавим є дослідження, проведене проф. Лучком М.Р. Порівняння статистичних таблиць за 2015 рік Központi Statisztikai Hivatal(Hungary), Štatistický úrad Slovenskej republiky (Slovak Republic), статистичних щорічників Institutul National de Statistica(Romania) і Główny Urząd Statystyczny(Poland), даних про зовнішню торгівлю від Укрстат і Белстат, дали можливість сформулювати інформацію, наведену в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Частка можливої контрабанди в 2015 році з окремими країнами, %

Країна	Експорт	Імпорт
Республіка Польща	14,07	42,07
Словацька республіка	13,42	0,03
Угорщина	17,98	17,50
Румунія	11,92	10,05
Республіка Білорусь	9,28	2,68

Примітка. Джерело [42, с. 133]

У торгівлі України та п'яти сусідніх країн рівень контрабанди за 2015 рік можна оцінити приблизно в 2 012 842 000 доларів. Для порівняння – загальний товарообіг з цими країнами склав за 2015 рік 11 842 845 300 доларів [42, с. 133].

Однак до чого б не прагнув підприємець, в першу чергу необхідно правильно вибрати державу для реєстрації нерезидентного бізнесу в залежності від завдань і особливостей бізнесу.

При цьому важливим елементом сучасного механізму міжнародної діяльності є офшори. Варто розуміти, що в список офшорів входить величезна кількість країн, і кожна з них має свої переваги. Тому від того, наскільки правильно буде підібрана юрисдикція, повністю залежить потенціал для подальшого розвитку підприємницької активності і наявність можливостей для економії.

У загальному розумінні, офшорами (від англ. offshore, «поза берегом») називають фінансові центри, які розташовано на територіях із пільговими умовами для функціонування іноземних компаній. Характерні ознаки цих центрів, згідно з рекомендаціями Організації економічного співробітництва (ОЕСР), такі [36]:

- нульова або мінімальна ставка податку на прибуток;
- неефективний обмін інформацією з іншими державами (наприклад, на рівні фіскальних служб);
- непрозорість законодавчих, юридичних та адміністративних процедур;
- брак правил щодо фактичного регулювання здійснення господарської діяльності (дає можливість не проводити інших операцій окрім тих, які пов'язані з обслуговуванням виведених капіталів).

Залежно від виявлення вищевказаних особливостей, такі фінансові центри можна представляти в діапазоні: від класичних офшорів (із нульовими податковими ставками та максимальною засекреченістю інформації, як на Британських Віргінських островах чи Сейшелах) до «країн

зі сприятливим оподаткуванням» (на зразок сучасного Кіпру чи Ірландії).

Кількість офшорів зараз йде на десятки: до 30% країн світу мають ті чи інші ознаки офшорів. Деякі країни не значаться в списках офшорів, проте, під їх юрисдикцією можуть перебувати території (зони), що мають явні ознаки офшорів. Перші «tax havens» (податкові гавані) виникли в США і Великобританії. Зараз тільки в британській юрисдикції 12 офшорів. У США є «внутрішні» офшори (Делавер, Вайомінг) і острівні.

У зоні Європейського союзу знаходиться не менше 10 юрисдикцій із рисами офшору, а саме: Нідерланди, Монако, Мальта, Андорра, Люксембург, Ліхтенштейн, Кіпр, Ірландія.

Узагальнюючи різні джерела, можна виділити три групи офшорів [36].

1. Англо-саксонське «ядро» (острови Карибського басейну, Нормандські острови, Ірландія).

2. Країни Бенілюксу (Нідерланди, Люксембург, заодно і Швейцарія).

3. Всі інші офшори – периферія, включаючи Кіпр.

Менше описаним, проте не менше помітним методом мінімізації податків є застосування оншорів (від англ. onshore, «у межах берега»), які в свою чергу також пов'язані з офшорами. До оншорних держав належать «високоподаткові» країни, що надають для певних видів діяльності суттєві пільги (наприклад, управління активами), що є зручним способом побудови агентських схем, реєстрації холдингових структур. Ними вважають навіть таких потужних і добропорядних економічних партнерів України як Великобританія, Швейцарія та Нідерланди (кожен п'ятий долар іноземних інвестицій надійшов до України з цих країн). Така діяльність є менш вигідною з точки зору економії податків, але надійнішою, якщо треба довести «респектабельність» власників або легалізувати капітали, вивезені з «рідної» країни й накопичені раніше в офшорних гаванях. Справді, в Україні рідко звучать претензії до вивезених чи до ввезених зі Швейцарії капіталів (на відміну від капіталів із Кіпру), хоча походження таких статків часто є теж сумнівним. Та й претензії такі будуть безнадійними, адже Швейцарія посідає

перше місце в списку країн за індексом фінансової секретності.

Крім офшорів в світовій економіці спостерігається створення складніших фінансових мереж. Окремі економічно розвинені країни, наприклад, Нідерланди та Великобританію в спеціальній літературі називають «спаринг-офшорними юрисдикціями». Тобто, там реєструють компанії, які, в свою чергу, працюють з «класичними» офшорами. Такі компанії в спеціальній літературі іноді називають «компаніями-прокладками».

Наприклад, у Нідерландів є свої офшори на Карибах, а саме: Аруба, Кюрасао, Сент-Мартен. Протягом останніх років в Нідерландах налічувалося близько 20 тис. «поштових компаній», тобто компаній, які не мають якоїсь суттєвої комерційної присутності в країні. Бенефіціарами 43% з них були фірми з традиційних «tax havens» (податкових гаваней) – Нідерландських Антильських островів, Британських Віргінських островів, Кайманових островів, Кіпру, Швейцарії тощо. Крім того, в Нідерландах було 12,5 тис. Special Financial Institutions (Спеціальних фінансових компаній – SFI), через які, за даними Центрального банку Нідерландів, проходили суми, які в 8 разів перевищували ВВП країни. В середині 2000-х років в країні також налічувалося 42 тис. фінансових холдингів, 5,8 тис. з яких керувалися трастовими компаніями. Проте, майже всі офіційні міжнародні та національні інституції не вважають Нідерланди офшором [30].

Слід зазначити, що офшори – не лише пункти, через які проходять великі фінансові потоки. Офшори є центрами, з яких відбувається керівництво міжнародними компаніями багатьох країн світу. Іноді з цих центрів ведеться керування економіками цілих країн. Нерідко офшори називають «чорними дірами» всесвітньої економіки.

Як бачимо з рисунку 3.5, офшорний напрям (насамперед кіпрський) починає бурхливо розвиватись уже після 2010 року. Окремі аналітики зауважували таку тенденцію ще після 2006 року.

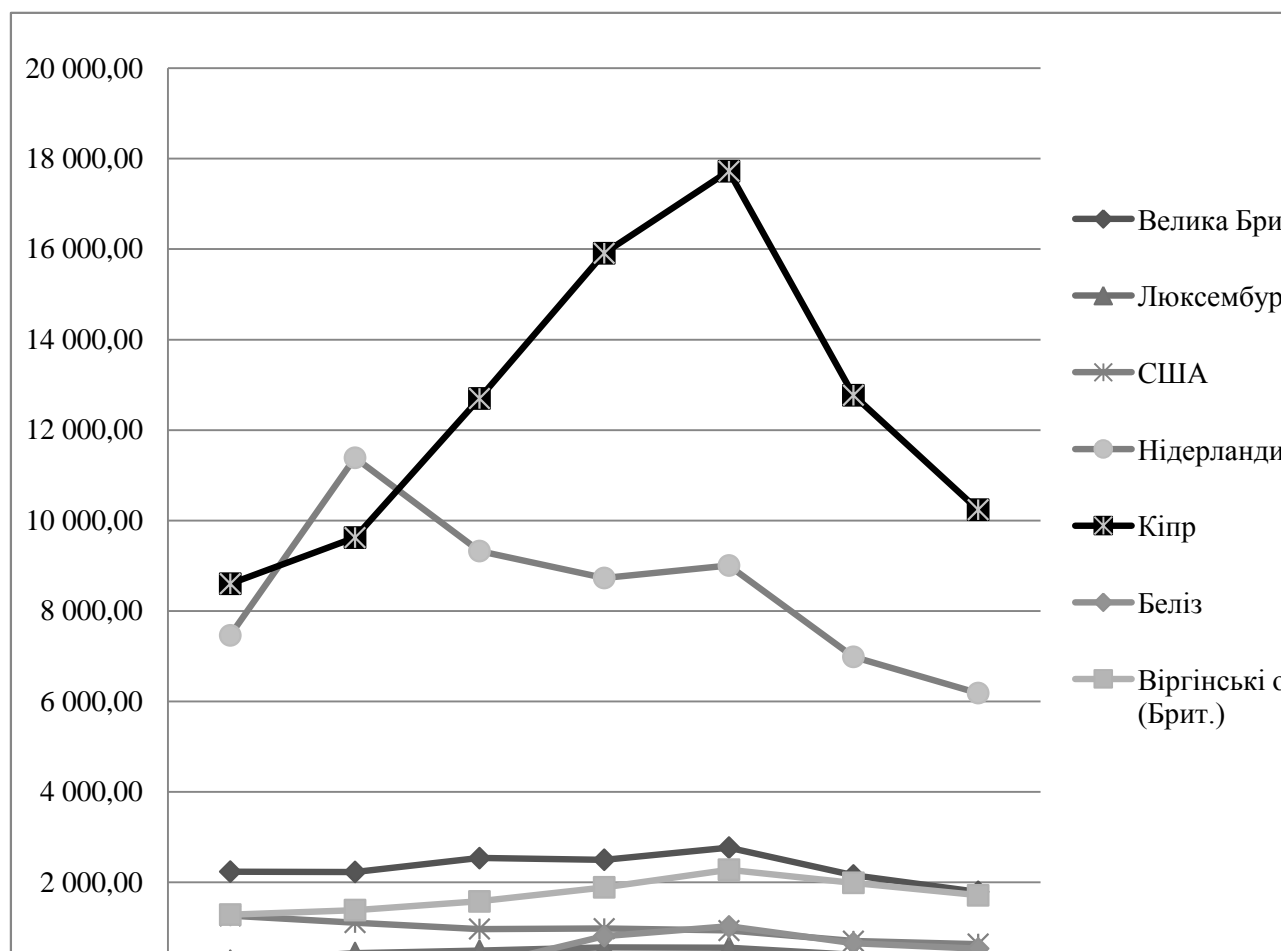


Рис. 3.5 Динаміка прямих іноземних інвестицій окремих країн в Україну за 2010-2016 рр.

Примітка. Сформовано за даним Держкомстат

Щодо основного офшорного партнера України – Кіпру, то частка інвестицій зросла до 22% у період 2010-2014 рр. – часу, коли українські підприємства нарощували експортні обороти.

Отже, найбільш популярним офшором для українського бізнесу є Республіка Кіпр, про що свідчать значні потоки інвестиційного капіталу. Після вступу в Європейський союз податкова система Республіки Кіпр була приведена у відповідність з вимогами ЄС. Тому компанії на Кіпрі так популярні серед українського бізнесу. Завдяки тому, що Кіпр входить в ЄС, ніяких обмежень при укладанні контрактів між європейськими і кіпрськими компаніями не існує, на відміну від більш «сірих» офшорів – Острів Мен, Британські Віргінські острови, Беліз і інші. Прагнучи підвищити привабливість острова як офшорного центру, уряд Кіпру надав ряд

унікальних можливостей і прийняло вкрай просту процедуру реєстрації [4].

В Україні більше половини всіх експортних операцій, а точніше 74 %, проходять через офшори за непрямими контрактами. Крім того, за оцінками аналітиків, 60 % операцій великих платників, чії податки адмініструються в Офісі великих платників податків Державної фіскальної служби (ДФС), здійснюються за непрямими контрактами.

Мета таких дій очевидна, оскільки є посередник, зареєстрований в місці з пільговим режимом оподаткування, і він допомагає купити або продати ту чи іншу продукцію.

Офшорні зони використовуються для оптимізації/мінімізації податкового навантаження та забезпечення конфіденційності для власників отриманих доходів. Оптимізацію витрат за допомогою офшорів в тій чи іншій мірі здійснюють майже всі великі компанії, незалежно від країни, в якій вони працюють. Зокрема, згідно з дослідженням Offshore Shell Games 2015, 500 найбільших американських компаній тримають близько 2,1 трлн. дол. в офшорах задля зменшення суми сплати податків, при цьому втрати бюджету США оцінюються в 620 млрд дол. Необхідно відзначити, що з 2000 року почалася активна боротьба з офшорами розвинених країн, перш за все США і Євросоюзу. Посилення цієї боротьби посилилося внаслідок фінансової кризи 2008 року. Збільшення державного боргу США і податкові втрати через офшорних юрисдикцій змусили США цю боротьбу почати [30].

На думку аналітиків, проблему можна вирішити набагато простіше, якби Україна підключилася до плану ОЕСР – BEPS, який спрямовано на протидію розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування.

BEPS (від англ. «Base erosion and Profit Shifting») – це стратегії запобігання податковим акціям, які використовують прогалини та невідповідність податковим правилам, щоб штучно змінити прибуток на місцях з низьким рівнем оподаткування або без оподаткування. У рамках всеохоплюючої системи більш ніж 100 країн і юрисдикцій співпрацюють для

реалізації заходів BEPS та вирішення BEPS.

Це проект Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) з розробки заходів протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку. Ініціатива Країн G20 обумовлена потребою розробити багатосторонній механізм боротьби з податковим плануванням, спрямованим на зменшення податкової бази та переміщення оподатковуваного прибутку до юрисдикцій з більш сприятливим режимом оподаткування [32].

У плані дій BEPS 15 кроків (таблиця 3.6). Деякі з цих заходів вимагають перегляду правил трансфертного ціноутворення. Інші заходи потребуватимуть внесення змін до двосторонніх податкових конвенцій про уникнення подвійного оподаткування. Це може бути досягнуто за допомогою спеціального багатостороннього інструменту та змін внутрішнього податкового законодавства.

Таблиця 3.6

Перелік кроків BEPS

Крок 1:	Оподаткування компаній цифрового сектору економіки
Крок 2:	Оподаткування гібридних інструментів
Крок 3:	Правила щодо «контрольованих іноземних компаній»
Крок 4:	Розмивання податкової бази шляхом віднесення процентних платежів до складу
Крок 5:	Боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних
Крок 6:	Зловживання при застосуванні податкових конвенцій
Крок 7:	Штучне уникнення статусу постійного представництва
Крок 8:	Трансфертне ціноутворення: нематеріальні активи
Крок 9:	Трансфертне ціноутворення: ризики і капітал
Крок 10:	Трансфертне ціноутворення: операції з підвищеним ризиком
Крок 11:	Розробка методології збору та аналізу інформації про розмивання бази
Крок 12:	Розкриття інформації про використання схем агресивного податкового планування
Крок 13:	Розкриття інформації про використання схем агресивного податкового
Крок 14:	Механізми вирішення спорів щодо застосування договорів про уникнення подвійного
Крок 15:	Багатосторонній інструмент для внесення змін у двосторонні угоди

Примітка. Узагальнено на основі [32]

В цілому план дій BEPS не є обов'язковим для держав, проте виконання так званого мінімального стандарту чотирьох обов'язкових кроків з 15 виконувати треба. З метою побудови ефективної співпраці з імплементації плану дій створено всеохоплюючу платформу – *inclusive framework* – BEPS-асоціацію.

22 листопада 2016 року Україна подала заявку на вступ до BEPS-асоціації з 1 січня 2017 року, чим підтвердила готовність спільно з більшістю країн боротися з агресивним податковим плануванням та захищати свої податкові надходження. Обов'язковий мінімальний стандарт включає імплементацію таких чотирьох кроків.

Фактично Україна поки імплементувала лише 4 з 15 кроків цього плану, тому отримує інформацію щодо офшорів із запізненням щонайменше у 6-7 місяців, а з приєднанням до BEPS обмін інформацією буде автоматичним.

До позитивних нововведень у податковому законодавстві в Україні треба зарахувати певні положення, які ліквідовують схеми виведення національного капіталу в офшорні зони.

«Деофшоризація» (англ. *de-offshorization*, от слова *offshoring*) – це здійснення державою комплексу заходів у законодавчій, правовій та інформаційній галузях для зниження або виключення дальшої залученості в національний господарський обіг резидентів під виглядом іноземних осіб або з використанням іноземних правових конструкцій, які переслідують переважно незаконні або недобросовісні цілі [9].

Проблема деофшоризації отримала своє наукове осмислення тільки в попередні кілька років. Зауважимо, що якщо офшорний бізнес є суттєвим компонентом світової економіки, то поняття «деофшоризація» застосовується виключно стосовно національної економіки та означає зниження залежності економіки тієї чи іншої держави від офшорного бізнесу.

В Україні, як і в багатьох інших державах, існують чіткі обмеження при укладанні угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані

не із заборобою, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість. Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» визначено, що неухильному фінансовому моніторингу підлягають ті фінансові операції, які мають риси переказу грошових ресурсів на анонімний (номерний) рахунок закордон та/або надходження коштів з анонімного (номерного) рахунку з-за кордону, а також переказ коштів на рахунок, який відкрито у фінансовій установі в тій країні, яку віднесено КМУ до переліку офшорних зон.

Говорячи про досвід країн світу щодо деофшоризації економіки, слід виділити концепцію «CFC» (контроль над іноземними компаніями), яка була спрямована саме на запобігання ухиленню від сплати податків за допомогою офшорних компаній. Суть концепції: прибуток зарубіжної компанії, яка контролюється резидентами цієї держави, для цілей оподаткування зараховується в прибуток резидента, тому пряме використання офшорних компаній для акумулювання зарубіжних прибутків не дає власникам цих компаній законної можливості позбутися оподаткування за місцем проживання.

У 2016 році у Верховній Раді України було зареєстровано законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку з операцій з офшорними юрисдикціями». Згідно з проектом платниками податку мають бути ті суб'єкти господарювання, що здійснюють оплату товарів (робіт, послуг) на користь нерезидентів, які мають офшорний статус, або здійснюють розрахунки через таких нерезидентів або через їх банківські рахунки (у тому числі, відкриті в банках України), незалежно від того, чи здійснюється подібна оплата безпосередньо або через інших резидентів або нерезидентів.

Зауважимо, що від офшорів не поспішають відмовлятися. Їх цінність пояснюється такими основними аспектами: ефективністю інструментів

забезпечення корпоративної безпеки бізнесу та розширеними можливостями для податкової оптимізації. Причому ефект від цього отримують не тільки офшори, а й окремі види юрисдикції у Європі, США, країнах Африки.

Проведене нами дослідження дозволило також виокремити таке явище, як «податкова конкуренція». Незважаючи на те, що правового визначення податкової конкуренції досі не дано, під цим явищем мається на увазі конкуренція різних юрисдикцій за податкові ресурси з використанням інструментів оподаткування для їх залучення у відповідну країну. Те, що відбувається в останні десятиліття перерозподіл міжнародних фінансових потоків спричинило за собою включення держав в боротьбу за їх залучення.

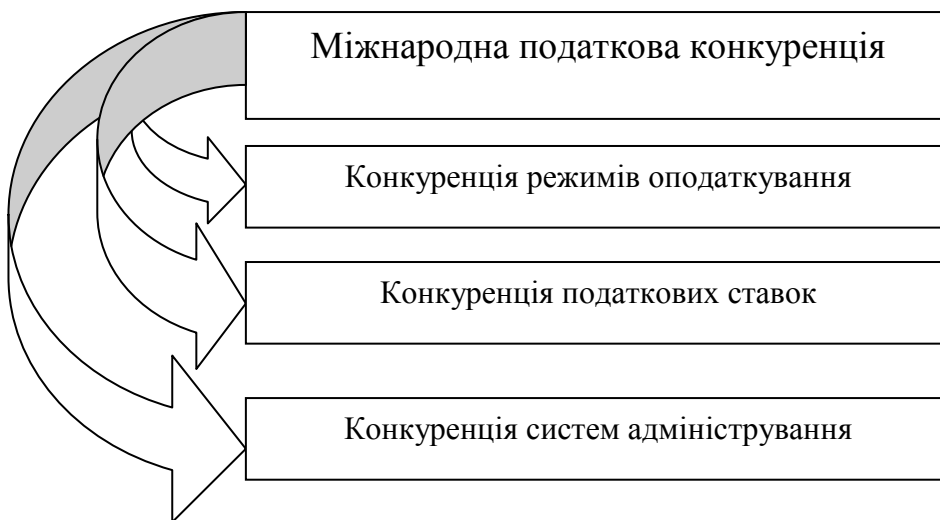


Рис. 3.6 Конкуренція країн за допомогою інструментів бюджетно-податкової політики

Примітка. Сформовано на основі [54, с. 39]

Сучасні держави не тільки істотно розрізняються державним устроєм, фінансовими і трудовими ресурсами, в них діють цілком конкурентоспроможні податкові системи. Ґрунтуючись на цьому, держави здійснюють спроби утримати капітали інших країн шляхом внесення змін до податкового законодавства.

Звичайно, значення мають не тільки розмір ставок, але й інші елементи податків та процедури їх справляння. Також між державами активно укладаються міжнародні угоди по ряду питань – від проблеми уникнення

подвійного оподаткування та до забезпечення інформаційного обміну між податковими органами. Маніпулювання податковим законодавством дозволяє державам створювати сприятливий податковий клімат і таким чином впливати на прийняття корпораціями та громадянами економічних рішень. Податкова конкуренція може існувати в кількох формах: з використанням податкових і неподаткових інструментів, прихована і відкрита, чесна і деструктивна, а також конкуренція щодо мобільних і немобільних податкових ресурсів. Держави можуть конкурувати за розміщення трудових ресурсів, фірм, капіталу і навіть за покупців. Існує також «вертикальна податкова конкуренція», коли різні рівні влади оподатковують одну і ту ж податкову базу. При «горизонтальній податковій конкуренції» юрисдикції конкурують на одному і тому ж рівні (конкуренція за мобільні фактори).

Таким чином, у мінливому глобальному середовищі, яке має ознаки взаємозалежності, державне регулювання може бути ефективним інструментом державної політики та впливу на соціально-економічні процеси як у країні, так і далеко за її межами [54, с. 46].

З огляду на сучасні тенденції розвитку податкових систем такі форми податкової конкуренції, як добросовісна і недобросовісна, мають глобальний вплив на економічних суб'єктів у межах світового господарства.

Дане явище неможливо викоринити цілком, але можливо взяти під контроль та за допомогою окремих механізмів мінімізувати вплив на економіку. Серед таких механізмів є податкове законодавство в частині контролю за трансфертним ціноутворенням, митне законодавство, законодавство по боротьбі із відмиванням незаконно отриманих коштів та ін. Певні кроки в даному напрямку вже зроблено шляхом прийняття закону про трансфертне ціноутворення. Проте практичне його застосування має безліч проблем.

Висновки до розділу III

Сучасний бізнес дедалі активніше прагне потрапити на міжнародну арену, причому не тільки великі, але й середні, і навіть малі компанії.

Проте за оцінками експертів, в Україні, як і в інших державах світу, є ряд проблем, пов'язаних з міжнародною діяльністю, розрахунками та оподаткуванням у цій сфері.

Перш ніж вийти на міжнародний ринок, підприємства аналізують як зовнішні, так і внутрішні чинники, вибираючи для себе найкращий спосіб проникнення. І кожен стратегічний підхід несе за собою величезний обсяг зобов'язань, ризиків і контролю для отримання найбільшого прибутку. Також враховуються і фактори навколишнього середовища за кордоном: економічні, політичні, правові, соціально-культурні, фактори державного регулювання та багато інших. Всі перераховані фактори, як правило, взаємопов'язані та діють найчастіше одночасно.

Говорячи про проблеми виходу на міжнародний ринок, підприємства можуть зіткнутися з проблемою конвертації валюти, яка до виходу на зовнішній ринок могла їх не зачіпати, заходами тарифного і нетарифного регулювання, контрабандою і корупцією. Все вище сказане тільки підтверджує, що в даний час не можна ігнорувати аналіз та перспективи виходу на зарубіжні ринки, які дозволять розробити комплекс дій, що задовольняють мету підприємства, і зможуть стати основою для успіху.

Визначаючи ефективність міжнародної діяльності, використовується системний підхід, який дозволяє комплексно проаналізувати різні види зовнішньоекономічних операцій. Щоб зробити економічний аналіз в першу чергу необхідно визначитися з критерієм ефективності, на основі якого здійснюється оцінка ефективності виробництва. Взявши за основу похідні дані можна обчислити показники як узагальнені, так і проміжні, розробити формули впливу факторів на узагальнений показник, побачити відхилення у фінансово-господарській діяльності і, найголовніше, обчислити проблеми, які можуть вимагати своєчасного вирішення.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене у магістерській роботі дослідження специфіки обліку, аналізу та оподаткування розрахунків у міжнародній діяльності дозволило нам зробити такі узагальнюючі висновки та пропозиції.

У більшості нормативних документів, які використовуються в діяльності вітчизняних компаній визначення терміну «розрахунки» відсутнє. Такий підхід є негативним, оскільки саме розрахунки, як поняття, супроводжують усі сфери діяльності суб'єктів господарювання як на внутрішньому та к і на зовнішньому ринках, тому є важливим об'єктом обліку та аналізу. Виходячи зі сказаного вище, вважаємо, що у нормативних документах, які регламентують бухгалтерський облік, зокрема НП(С)БОДС повинно бути не лише визначення поняття «розрахунки», але також критерії їх визнання та вимоги до відображення в системі обліку.

Міжнародні розрахунки – форма міжнародних валютно-кредитних відносин, яка є сукупністю різних форм і методів розрахунку за торгово-економічними операціями між контрагентами з різних країн. До міжнародних розрахунках відносять операції, які супроводжують фінансові зобов'язання за контрактами між компаніями, підприємствами та фізичними особами різних держав. Відмінною особливістю таких платежів (порівняно з внутрішніми розрахунками) є присутність в їх структурі етапу обміну різних валют.

На основі досліджених джерел нами здійснено порівняння таких понять як «розрахунки в зовнішньоекономічній діяльності» і «міжнародні розрахунки» та обґрунтовано відмінності в їх розумінні. Зокрема, дефініцію «розрахунки в зовнішньоекономічній діяльності» найбільш доцільно характеризує здійснення розрахункових операцій на підприємстві, а міжнародні розрахунки є ширшим поняттям.

Міжнародна діяльність підприємств, невід'ємною складовою частиною якої є експортні та імпорتنі операції, є пріоритетом формування і розвитку міжнародного бізнесу, тому потребує правильного і достовірного бухгалтерського обліку. При виході підприємств на зовнішній ринок і

здійсненні розрахунків за міжнародними операціями необхідно дотримуватися такої політики, яка б давала змогу отримувати прибуток від реалізації товарів на зовнішньому ринку і задовольняла власні потреби підприємства в товарах і послугах.

У світовій практиці використовуються такі форми міжнародних розрахунків, як банківський переказ, документарний акредитив, інкасо, банківська гарантія, розрахунки вексями тощо. Вибір форми розрахунків визначається низкою чинників. Інтереси експортерів та імпортерів товарів і послуг здебільшого не збігаються: експортер намагається отримати від імпортера платежі у найкоротший строк, а імпортер у той самий час намагається відстрочити платіж до моменту отримання товару або навіть до моменту реалізації товару третім особам. Отже, обрана форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, в якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їх довіри один одному, економічна кон'юнктура, оподаткування, політична ситуація тощо.

На основі дослідження підходів до класифікації міжнародних розрахунків підприємства для цілей бухгалтерського обліку запропоновано їх розглядати за наступними ознаками: за формою здійснення (в готівковій, в безготівковій); за способами використання (при експортних операціях, при імпортованих операціях); за ризиком (ризик експортера, ризик імпортера); за формою (традиційні специфічні); за забезпеченням (забезпечені, незабезпечені). Запропонований підхід до класифікації міжнародних розрахунків підприємства сприяє відображенню наслідків використання будь-якої із наведених форм, та дозволить отримати інформацію про статті витрат, понесених при їх використанні та проконтролювати умови їх залучення та своєчасного виконання зобов'язань.

Аналіз чинної нормативно-правової бази та практики функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності дає змогу виокремити ключові проблемні аспекти у сфері оподаткування міжнародних розрахунків: незважаючи на позитивні зрушення у сфері повернення ПДВ

експортерам, все ж заборгованість за цим податком перед підприємствами існує; зберігаються схеми нарахування «податків на податки» під час зовнішньоекономічних операцій; існують певні податкові прогалини у сфері оподаткування операцій із нерезидентами, які зареєстровані в офшорах (цю проблему очікується ліквідувати з прийняттям законодавства про трансфертне ціноутворення); високий рівень диференціації ставок мита навіть у межах однієї товарної групи, що ускладнює процедуру митного декларування та створює можливості для маніпулювання і заниження вказаних ставок тощо.

Для подолання махінацій щодо експортно-імпортного ПДВ доречно звернутися до досвіду країн ЄС і розпочати цей процес необхідно з контролю за реєстрацією суб'єкта ЗЕД, таке підприємство повинно бути не віртуальним, а реальним, створювати додану вартість, а не лише систематично декларувати відшкодування ПДВ; створити належну електронну систему обміну інформацією.

Компанія «Шредер» працює на світлотехнічному ринку України з серпня 1990 року. Бренд «Шредер» є світовим та присутній у 45 країнах на п'яти континентах. За роки роботи в Україні компанією встановлено понад 500 тисяч високоефективних світильників для освітлення вулиць, автомагістралей, парків. Завод повного технологічного циклу, розташований в м Тернополі, виготовляє вуличні світильники крупно-серійними партіями за технологією конвеєрної зборки, залучаючи до цього висококваліфікованих і досвідчених працівників. Головним джерелом отримання оходу для ТОВ «Шредер» є експорт продукції, товарів, послуг, а також обслуговування клієнтів, питома вага експорту у сумі отриманого доходу сягає більше 85%.

Проведений PEST-аналіз діяльності ТОВ «Шредер» та оцінка конкурентних переваг і вразливих позицій на ринку світлотехнічної продукції дозволили зробити висновок про перспективність діяльності підприємства не лише на внутрішньому але й на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел

1. Агафонова Н.В. Правовий режим акредитиву як форми безготівкових розрахунків: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Н. В. Агафонова – Київ, 2002. – 192 с.
2. Бабак Л.М. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / Л.М. Бабак, О.А.Веретеникова, В.А. Осипов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-6. – С. 1011-1015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=10085>
3. Бабенко Л. Проблемні аспекти облікової оцінки митної вартості імпортованих товарів / Л. Бабенко, Є. Дяченко, К. Гусак // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(1). – С. 415-418. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10\(1\)__89](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(1)__89).
4. Барсегян А. Г. Шляхи оптимізації оподаткування міжнародного бізнесу в Україні / А. Г. Барсегян // Экономика Крыма. – 2013. – № 2. – С. 202-205. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_2_43.
5. Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : Навч. посібник / Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г. та ін ; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
6. Берницька Д. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/ STEP аналізу / Д. Берницька // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 11(2). – С. 41-45. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11\(2\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11(2)__8).
7. Белік І. Б. Міжнародно-правовий досвід оподаткування електронної комерції [Електронний ресурс] / І. Б. Белік // Форум права. – 2013. – № 2. – С. 49–54. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index
8. Бурак І. О. Проблема тлумачення та визнання поняття «розрахунки» / І. О. Бурак // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(1). – С. 209-214. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)__26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)__26).
9. Бусол О. Деофшоризація в Україні у світлі нової світової тенденції

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2173:deofshorizatsiya-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350

10. Вдовіченко Л.І. Податковий кодекс України як елемент системи правового регулювання діяльності держави у сфері уникнення подвійного оподаткування / Вдовіченко Л.І. // Вісник Вищої ради юстиції.– 2012. – №4(12). – С.42–51.

11. Волкова О. В. Міжнародний досвід оподаткування доходів громадян в контексті сучасної податкової реформи в Україні / О. В. Волкова // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 3. – С. 128-135. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2014_3_24.

12. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України №436-IV від 16.01.2003 р. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=436-15>.

13. Грицаєнко І. А. Оподаткування нерезидентів в міжнародних порівняннях / І. А. Грицаєнко // Право і Безпека. – 2005. – Т. 4, № 4. – С. 172-175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2005_4_4_50.

14. Демянчук Ю.Г. Поняття та ознаки подвійного оподаткування / Демянчук Ю.Г. // Держава і право. – 2010. – №47.– С.279–284.

15. Дерій В. Облікова політика в Україні: реалії та перспективи / В. Дерій, Н. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 64-65.

16. Дідоренко Т.В. Загальні тенденції розвитку податкових систем окремих країн / Т.В. Дідоренко // Економічний дискус: міжн. зб. наук. праць. Випуск 3. (м.Львів), 2014. – С.200-203.

17. Дідоренко Т.В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками / Т.В. Дідоренко // Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. Хмельницький. – 2015. – № 3 (28). – С. 217-221.

18. Дубовик О.Ю. Проблеми усунення подвійного оподаткування в Україні / Дубовик О.Ю. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008.

– №32. – С. 190.

19. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

20. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

21. Зорій Н.М. Теоретико-організаційні аспекти внутрішнього контролю витрат виробництва готової продукції на підприємстві / Зорій Н.М., Мельник Н.Г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.xn-uafiles-sb7c/archive/2012/No3...94-100.pdf>

22. Зорій Н. М. До питання вдосконалення інструментарію бюджетного контролю / Н. М. Зорій, Н. Г. Мельник // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 161-164.

23. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

24. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року № 185/94-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>

25. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан. – Тернопіль: Вектор, 2013. – 572 с.

26. Ізмайлов Я. О. Експортні операції та їх відображення в системі бухгалтерського обліку на підприємствах України / Я. О. Ізмайлов // Вісник Криворізького національного університету. – 2015. – Вип. 39. – С. 127-132. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vktu_2015_39_28.

27. Іщенко В. Розвиток вітчизняної системи оподаткування у контексті міжнародного досвіду / В. Іщенко // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – Вип. 4. – С. 231-245. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdme_2011_4_24.

28. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: [навч. посіб.] / О.Л. Каніщенко; 2-ге вид., пере-роб. – К.: Політехніка, 2004. – 152 с.

29. Карлін М. І. Міжнародне оподаткування: навчально-методичний посібник / М. І. Карлін. — Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2013. – 360 с.

30. Катасонов В. За кулисами международных финансов / Валентин Катасонов. ЛитРес: 2014. – 360 с.

31. Кашин В.А. Международные налоговые соглашения. М.: Международные отношения, 1983.

32. Ключові аспекти для України BEPS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/tax/beps/Deloitte_BEPS.pdf

33. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: навч. посібник. Видання 2-ге перероб. та доп. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В.В. Ковалевський [та інш.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 1467 с.

34. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.

35. Костенко Л. Особливості розрахунків та відповідальність за поставками товарів бюджетним установам / Леся Костенко // Юридичний журнал. – 2005. – № 5.

36. Кравчук, О. Україна офшорна. Історія формування вітчизняної моделі економіки / Олександр Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://commons.com.ua/ru/ukrayina-ofshorna-istoriya-formuvannya-vitchiznyanoyi-modeli-ekonomiki/#note-22641-2>

37. Ксендзук В. В. Розрахунки в зовнішньоекономічній діяльності як економічна категорія в системі міжнародних економічних відносин / В. В. Ксендзук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 3. – С. 108-114 . – Режим доступу:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2016_3_17.

38. Кузьмін О. Є. Особливості оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / О. Є. Кузьмін, А. В. Тодошук, О. Г. Мельник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 138-143. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_22.

39. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. В.6 Т. III.: Учение о налоге. – Х., 2005.– 582 с.

40. Лукановська І. Р. Нормативно-правові та організаційні аспекти міжнародного співробітництва України у сфері оподаткування / І. Р. Лукановська // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2014. – Т. 19, Вип. 2(5). – С. 178-181. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2014_19_2\(5\)__44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2014_19_2(5)__44).

41. Лучко М.Р. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / М.Р. Лучко, Н.Г. Мельник, С.В.Сисюк. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ». – 2015. – 356 с.

42. Лучко, М. Р. Оншор та внутрішній офшор як способи тіньової економіки [Текст] / М. Р. Лучко // Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія : зб. матеріалів II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [м. Тернопіль, 20 листоп. 2017 р.] . Т. 1 / редкол. : Bartosiewicz Sławomir, Henning Dräger, Korzeb Zbigniew [та ін.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – С. 132-134.

43. Лучко, М. Р. Питання консолідованої фінансової звітності в контексті реформування бухгалтерського обліку в Україні / М. Р. Лучко // Фінанси України. – 2006. – №8. – С.75-82.

44. Лучко М.Р. Облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами [Текст] // М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – Тернопіль. – 2016. – 251 с.

45. Макеєва О. План дій BEPS як пігулка проти агресивного податкового планування [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<https://www.epravda.com.ua/columns/2016/11/29/612679/>

46. Марцева Т.Г. Международные расчеты в системе валютного контроля / Т. Г. Марцева, А.А. Пугач [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-raschety-v-sisteme-valyutnogo-kontrolya>

47. Меленчук Ю.Т. Формування ефективної системи маркетингового планування на підприємстві: дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. / Ю.Т.Меленчук. – ТНТУ, 2015. – 294 с.

48. Мельник Н.Г. Власний капітал бюджетних установ: особливості облікового відображення / Н.Г. Мельник, С.В. Сисюк // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 6 (44). – С. 314-319.

49. Мельник Н.Г. Практичні аспекти організації контролінгу на підприємстві / Н.Г. Мельник, Н.П. Михайлишин // Вісник Львівської комерційної академії [ред. кол.: Г.І. Башнянин, В.В. Апопій, О.Д. Вовчак та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 36. – 486 с.

50. Михайлишин Н.П. ТОС – теорія, що ламає стереотипи [Електронний ресурс] / Н. П. Михайлишин, Н. Г. Мельник // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 81-83.

51. Михалчич В. М. Правила уникнення міжнародного подвійного оподаткування в міжнародному податковому праві / В. М. Михалчич // Європейські перспективи. – 2014. – № 9. – С. 171. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2014_9_30.

52. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

53. Міжнародна економіка: підручник / За ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.

54. Олейнікова Л. Г. Формування конкурентоспроможної системи оподаткування в Україні / Л. Г. Олейнікова ; ДННУ “Акад. фін. управління”.

– К., 2015. – 396 с.

55. Оляднічук Н. В. Облік експортно-імпортних операцій / Н. В. Оляднічук, О. Д. Підлубна // Облік і фінанси. – 2017. – № 1. – С. 48-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2017_1_8.

56. Организация расчетов в международном экономическом сотрудничестве: электронная книга / Николай Камзин, Елизавета Камзина отрудничестве. – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?id=sUu4AAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

57. Офіційний сайт ТОВ «Шредер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.schreder.com/uk-ua>

58. Офіційний сайт компанії «Schreder» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shreder.com>.

59. Пирець Н. М. Особливості обліку експортних операцій в сучасних умовах / Н. М. Пирець, К. О. Осіння // Економічний простір. – 2013. – № 73. – С. 225-234. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_73_24.

60. Податковий кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

61. Попутаровский О. Международное налогообложение: преимущества и риски использования соглашений об избежании «двойных» налогов / Олег Попутаровский, Ольга Кутяева <https://gsl.org/ru/press-center/press>

62. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні» від 28.11.2014 № 755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14?test=Up9Mf3obfrtCWj52Zi/k.3hFHI4Tcs80msh8Ie6>

63. Путренко А.М. Роль міжнародних договорів в усуненні подвійного оподаткування в Україні / Путренко А. М. // Фінансове право. – 2011. – № 2 (16). – С.16.

64. Пухальський В. В. Сучасний стан оподаткування ПДВ операцій у сфері ЗЕД та напрямки його удосконалення / В. В. Пухальський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4(2). – С. 98-103. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4\(2\)__21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4(2)__21).

65. Рожелюк В.М. Стандартизація та гармонізація обліку в контексті міжнародних та національних стандартів / В.М. Рожелюк // Інноваційна економіка.–[Електронний ресурс] Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/por...al/soc_gum/inek/2011_4/118.pdf

66. Рожелюк В.М. Проблемы процесса формирования учетной политики / В.М. Рожелюк // Международный бухгалтерский учет. – 2013. - № 46.

67. Рожелюк В. М. Шляхи вдосконалення організації обліку з використанням сучасних інформаційних систем / В. М. Рожелюк // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 88-91.

68. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : Підручник / Л. Руденко / Видання 2-ге , перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

69. Сибірянська Ю. В. Щодо проблем подвійного оподаткування в Україні / Ю. В. Сибірянська, Г. О. Колесніченко // Економіка: теорія та практика. – 2013. – № 1. – С. 43-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2013_1_8.

70. Синчак В. П. Особливості міжнародного оподаткування в Україні / В. П. Синчак, В. І. Довгалюк, Ю. Ю. Ярмоленко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2004. – № 1-2. – С. 366-371. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2004_1-2_63.

71. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: навчальний посібник / К. С. Солонінко – К.: Кондор, 2008. – 380 с.

72. Сисюк С.В. Витрати на управління: історія розвитку облікової категорії [Електронний ресурс] / С. В. Сисюк, Н. Г. Мельник // Вісник

ЖДТУ. – 2012. – № 4(62). – С. 216-218.

73. Сотченко Є. Методичні підходи до сутності міжнародних розрахунків по імпортних та експортних операціях у системі розрахункових відносин України / Євген Сотченко // Галицький економічний вісник, — Т. : ТНТУ, 2015. — Том 48. — № 1. — С. 32-39.

74. Стратегія розвитку національної платіжної системи, затверджена Радою директорів 15 березня 2013 року протоколом № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=143984>.

75. Сюркало Б. І. Контроль в сфері міжнародного оподаткування для забезпечення сталого економічного розвитку / Б. І. Сюркало, Ю. В. Поготовка. // Ефективна економіка. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_32.

76. Типовая конвенция Организации Объединенных Наций об избежании двойного налогообложения в отношениях между развитыми и развивающимися странами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Model_2011_UpdateRu.pdf

77. Українська система звітності має бути адаптована до світових норм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eizvestia.com/uk/news_politics-ukr /full/264-ukrainska-sistema-zvitnosti-maye-buti-adaptovana-do-svitovix-norm-ekspert

78. Федосов М.В. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: ЦУЛ, 2010. – 576 с.

79. Хірс Я. О. Поняття «форми» розрахунків: сутність та позиція законодавця / Я. О. Хірс // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2010. – № 18. – С. 544-550. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2010_18_79.

80. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

81. Чижевська Л. В. Ідентифікація форм міжнародних розрахунків в

системі бухгалтерського обліку / Л. В. Чижевська, О. О. Зеленіна, С. В. Романенко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 135-139. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2014_1_34.

82. Шутка С. Є. Експортні операції: бухгалтерський і податковий облік / С. Є. Шутка, Н. М. Клим // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(4). – С. 158-161. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17\(4\)_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17(4)_41).

83. Яцишин С. Р. Досвід країн ЄС у формуванні облікової політики підприємств з врахуванням вимог європейського законодавства / С. Р. Яцишин. // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_16.

84. Яцишин, С.Р. Форми реорганізації підприємств у процесі укрупнення / С. Р. Яцишин, І. Д. Бенько // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 2. - С. 98-108.

85. Draft Regulation on oversight requirements for systemically important payment systems / ЕСВ – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/paym/cons/pdf/130607.pdf?79bd111bfd28519f47df597ae06ca9aa>.

86. Paying Taxes 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes>

87. Principles for financial market infrastructures / The Committee on Payment and Settlement Systems and Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions. – 2012. – April 182 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/cpss101a.pdf>.

88. Recommendations for central counterparties / The Committee on Payment and Settlement Systems and Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions – 2004. – November. – 55 p.

89. Recommendations for securities settlement systems / The Committee on

Payment and Settlement Systems – 2001. – July. – 55 p.

90. Seligman Edwin R.A. Essays in Taxation // Norwood Mass: Macmillan and Co. – 1895. – C.95–120.

91. Melnyk N. Accounting Transparency in Ukraine / Nataliya Melnyk // Accounting in Ukraine under implementation of the European legislation [Електронний ресурс] : monograph / M. Luchko, N. Khorunzhak, I. Benko [et al.] ; under the guidance M. Luchko. – Ternopil : TNEU, 2017. – 232 p.

92. Melnyk Nataliya, History of origins and development of system of international accounting [Text] / Nataliya Melnyk // Journal of European Economy. – 2013. - 12 (4). – pp. 487-497.