

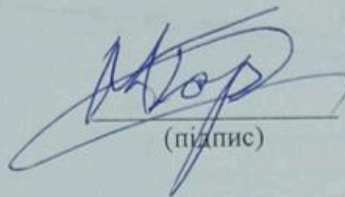
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра фіскального адміністрування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА (ДИПЛОМНА) РОБОТА

на тему: «Консультування з обліку та оподаткування експортних операцій»

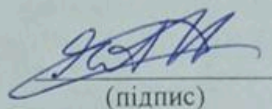
Здобувача вищої освіти II курсу,
групи ОМП-21-1,
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»,
ОПП «Податкове консультування»



(підпис)

Горох
Максим
Вячеславович

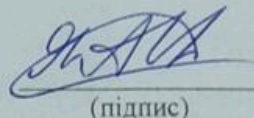
Науковий керівник



(підпис)

Ізмайлов
Ярослав
Олексійович,
д.е.н., професор

Керівник освітньо-професійної
програми



(підпис)

Ізмайлов
Ярослав
Олексійович,
д.е.н., професор

Допущено до захисту за рішенням кафедри фіскального адміністрування
протокол від «20» 01 2023 № 10

Завідувач кафедри
фіскального адміністрування



(підпис)

Іванишина О.С.,
к.е.н., доцент

Реєстрація № 1 20.01.2023

(дата)

[підпис]
(підпис відповідальної особи)

Результати перевірки

до захисту
(до захисту, на доопрацювання)

20.01.23

(дата)

[підпис]
(підпис)

Результат захисту

"відм." / 90/8
(оцінка)

02.02.23р.

(дата)

[підпис]
(підпис)

Голова комісії:

[підпис]
(підпис)

Романов І.Л.

(ініціали, прізвище)

Члени комісії:

[підпис]
(підпис)

Іванищина О.С.

(ініціали, прізвище)

[підпис]
(підпис)

Ізмайлов Я.О.

(ініціали, прізвище)

[підпис]
(підпис)

Панура Ю.В.

(ініціали, прізвище)

Секретар комісії:

[підпис]
(підпис)

Яруш М.В.

(ініціали, прізвище)

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії, членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1.Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 30	25		Земляков Д.О.
2.Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10	10		
3.Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	5		
4. Рецензент	від 0 до 5	5		
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50	45		
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1.Доповідь	від 0 до 10	9		Романов І.А.
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	4		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	25		Іванчинна О.С.
5. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	7		Земляков Д.О.
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	45		Памура Ю.В.
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	90		Яруси М.В.

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
90	A	5 (відмінно)	02.02.2023	Романов І.А. Іванчинна О.С. Земляков Д.О. Памура Ю.В. Яруси М.В.

ПРАВИЛА ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНОК ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЕКТС

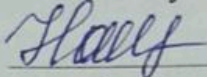
Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	3 (задовільно)
60-69	D	
50-59	E	
35-49	FX	2 (незадовільно)

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра фіскального адміністрування
Спеціальність 071 «Податкове консультування»

Затверджую

В.о. завідувача кафедри



Іванишина О.С.

« 29 » 10 2021

**Завдання на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу
здобувачу вищої освіти**

Гороху Максиму Вячеславовичу

1. Тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи
«Консультування з обліку та оподаткування експортних операцій»
2. Затверджена наказами ректора від 26.01.2022 № 115, від 06.09.2022 № 815
3. Строк здачі закінченої роботи - 24.01.2023
4. Цільова установка дати оцінку ефективності обліку і податкового консультування експортних операцій підприємств.

Метою дипломної роботи є узагальнення теоретичних знань та практичних навичок з питань обліку, і податкового консультування експортних операцій підприємства на прикладі ТОВ „Інтербайт”.

Об’єктом дослідження дипломної роботи є: експортні операції ТОВ „Інтербайт” в досліджуваному періоді.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і організаційних засад бухгалтерського обліку, оподаткування та аналізу експортних операцій в Україні.

Вихідні дані до роботи фінансова та податкова звітність ТОВ «Інтербайт», сучасні наукові праці українських, зарубіжних науковців, статті в періодичних виданнях з проблематики.

5. Перелік графічного матеріалу – 15 таблиць, 13 рисунків.
6. Зміст випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

1.1. Економічна сутність та огляд нормативно – правових документів, що регламентують експортних операцій

1.2. Відображення в бухгалтерському обліку та оподаткуванні міжнародних договорів зобов'язань

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ „ІНТЕРБАЙТ”

2.1. Характеристика ТОВ „Інтербайт” та аналіз фінансових показників його діяльності

2.2. Загальні засади здійснення операцій з експорту

2.3. Особливості обліку експорту товарів, виконаних робіт і послуг ТОВ „Інтербайт”

2.4. Удосконалення методики та організації обліку експортних операцій ТОВ „Інтербайт”

РОЗДІЛ 3. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ „ІНТЕРБАЙТ”

3.1. Технологія здійснення зовнішньоекономічних угод ТОВ „Інтербайт”

3.2. Аналіз показників міжнародного маркетингу ТОВ „Інтербайт”

3.3. Діагностика зовнішньоекономічного потенціалу і ефективності міжнародних відносин ТОВ „Інтербайт”

3.4. Аналіз фінансового стану та оподаткування ТОВ „Інтербайт” і його економічних операцій

3.5. Розробка стратегії розширення експортної діяльності ТОВ „Інтербайт”

3.6. Податкове консультування та аналіз податкового навантаження ТОВ „Інтербайт”

7. Календарний план виконання роботи

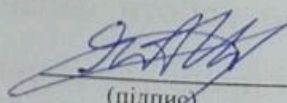
№ п/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи	Строк виконання етапів	
		За планом	Факт
1.	Вибір теми дипломної роботи та написання заяви на її затвердження	18.10.21	18.10.21
2.	Отримання завдання наукового керівника для виконання дипломної роботи	31.10.21	31.10.21
3.	Узгодження плану дипломної роботи з керівником	12.11.21	12.11.21
4.	Підготовка I розділу дипломної роботи та подання її керівнику	11.02.22	11.02.22
5.	Підготовка II розділу дипломної роботи та подання її керівнику	20.05.22	20.05.22
6.	Підготовка III розділу дипломної роботи та подання її керівнику	21.11.22	21.11.22
7.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень наукового керівника	14.12.22	14.12.22
8.	Отримання відгуку наукового керівника	24.01.23	24.01.23
9.	Перевірка роботи в системі антиплагіат	19.12.22	19.12.22
10.	Отримання зовнішньої рецензії	26.01.23	26.01.23
11.	Отримання допуску зав.кафедри до захисту	30.01.23	30.01.23
12.	Попередній захист роботи	22-23.01.23	22-23.01.23
13.	Захист дипломної роботи	02-03.02.23	02-03.02.23

Дата видачі завдання «31» жовтня 2021

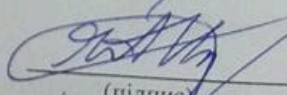
8. Керівник випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

9. Керівник освітньо-професійної програми

10. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти


(підпис)

Ізмайлов Я.
(прізвище, ініціал)


(підпис)

Ізмайлов Я.
(прізвище, ініціал)


(підпис)

Горох М.В.

АНОТАЦІЯ

«Консультування з обліку та оподаткування експортних операцій»

Мета роботи – узагальнення теоретичних знань та практичних навичок з питань обліку і податкового консультування експортних операцій підприємства на прикладі ТОВ „Інтербайт”.

Завданнями роботи є: дослідити сутність і особливості обліку і аналізу експортних операцій підприємства; розглянути організацію управління експортними операціями ТОВ „Інтербайт” та здійснити аналіз основних показників його діяльності; провести аналіз нормативно-правової бази та літературних джерел з обліку, аналізу і аудиту експортних операцій; охарактеризувати стан обліку і внутрішнього контролю ТОВ „Інтербайт”; оцінити стан аналітичного та синтетичного обліку експортних операцій досліджуваного підприємства; провести аналіз стану використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; розкрити питання відображення інформації про експортних операцій у фінансовій звітності підприємства; запропонувати шляхи удосконалення обліку та оподаткування експортних операцій на ТОВ „Інтербайт”; розглянути сутність організаційно-інформаційної моделі оподаткування експортних операцій ТОВ „Інтербайт”; запропонувати шляхи вдосконалення управління ТОВ „Інтербайт” та рекомендації щодо поліпшення окремих аспектів господарсько-фінансової діяльності.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і організаційних засад бухгалтерського обліку, оподаткування та аналізу експортних операцій в Україні.

Об'єктом дослідження є експортні операції ТОВ „Інтербайт” в досліджуваному періоді.

За результатами дослідження сформульовані шляхи вдосконалення обліку, оподаткування та аналізу експортних операцій в Україні.

Одержані результати можуть бути використані у роботі національних державних та приватних підприємств.

Дипломна робота містить 132 сторінки, 15 таблиць, 13 рисунків, список використаних джерел з 46 найменувань.

Ключові слова: оподаткування, експортні операції, облік, контроль, консультування.

Рік захисту роботи – 2023.

ANNOTATION

« Consulting on accounting and taxation of export operations »

The purpose of the work is to generalize theoretical knowledge and practical skills on accounting and tax consulting of export operations of the enterprise using the example of Interbyte LLC.

The tasks of the work are: to investigate the essence and features of the accounting and analysis of the enterprise's export operations; to consider the organization of export operations management of "Interbyte" LLC and to carry out an analysis of the main indicators of its activity; conduct an analysis of the legal framework and literary sources on accounting, analysis and auditing of export operations; describe the state of accounting and internal control of Interbyte LLC

The subject of research is a set of theoretical, methodological and organizational principles of accounting, taxation and analysis of export operations in Ukraine.

The object of research there are export operations of "Interbyte" LLC in the investigated period.

According to the results of the research, ways to improve accounting, taxation and analysis of export operations in Ukraine.

The obtained results in the work of national state and private enterprises.

Thesis contains 132 pages, 15 tables, 13 figures, a list of used sources of 46 titles.

Key words: taxation, export operations, accounting, control, consulting.

The year of completion of the thesis is 2022.

Year of protection of work - 2023.

ЗМІСТ

стор.

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	11
1.1. Економічна сутність та огляд нормативно – правових документів, що регламентують облік експортних операцій	11
1.2. Відображення в бухгалтерському обліку та оподаткуванні міжнародних договірних зобов’язань	24
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ „ІНТЕРБАЙТ”	40
2.1. Характеристика ТОВ „Інтербайт” та аналіз фінансових показників його діяльності	40
2.2. Загальні засади здійснення операцій з експорту	51
2.3. Особливості обліку експорту товарів, виконаних робіт і послуг ТОВ „Інтербайт”	61
2.4. Удосконалення методики та організації обліку експортних операцій ТОВ „Інтербайт”	72
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ „ІНТЕРБАЙТ”	78
3.1. Технологія здійснення зовнішньоекономічних угод ТОВ „Інтербайт”	78
3.2. Аналіз показників міжнародного маркетингу ТОВ „Інтербайт”	84
3.3. Діагностика зовнішньоекономічного потенціалу і ефективності міжнародних економічних відносин ТОВ „Інтербайт”	90
3.4. Аналіз фінансового стану та оподаткування ТОВ „Інтербайт” і його міжнародних економічних операцій	98

3.5. Розробка стратегії розширення експортної діяльності ТОВ „Інтербайт”	104
3.6. Податкове консультування та аналіз податкового навантаження ТОВ „Інтербайт”	115
ВИСНОВКИ	122
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	128

ВСТУП

Актуальність теми. Перехід українських суб'єктів господарювання на облік та подання фінансової звітності за міжнародними стандартами повинен спростити економічні відносини з іноземними суб'єктами господарської діяльності. Іноземні контрагенти тепер зможуть отримувати зрозумілу для них вичерпну та достовірну інформацію про фінансовий стан національних підприємств. Нова система ведення обліку та подання звітності за МСФЗ спрощує для іноземних суб'єктів господарської діяльності, фінансових установ, інвесторів, контрагентів та інших користувачів порядок визначення результатів фінансово-господарської діяльності, її ефективності, доцільності вкладення інвестицій або подальшого інвестування в національні суб'єкти господарювання. Особливості міжнародних операцій впливають на організацію бухгалтерського обліку, оскільки мають певні відмінності від операцій, які здійснюються підприємствами на внутрішньому ринку.

Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Тому дуже важливим та цікавим є розгляд методики бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності про міжнародні операції.

Стан і ступінь розробки проблеми в спеціальній літературі. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, які здійснили вагомий внесок у висвітлення питань відображення в бухгалтерському обліку експортних операцій, слід відмітити: Х. Андерсона, О.Атамаса, П. Атамаса, Ф. Бутинця, С. Голова, З. Задорожного, С. Свірко, Д. Колдуела, Б. Нідлза, М. Кужельного, В. Сопка, В. Лінника та ін. Однак питання, пов'язані з відображенням експортних операцій у

бухгалтерському обліку підприємства, потребують подальших системних досліджень, що зумовлює актуальність обраної теми дипломної роботи.

ТОВ „Інтербайт” є представництвом великої міжнародної компанії ПАТ „Інтерпайп”, яка є лідером трубної індустрії в Східній та Центральній Європі, а також одним з найкрупніших у світі експортерів залізнодорожних колес. Унікальна технологічна база дозволяє виробляти більше 240 типорозмірів цільнокатаних колес.

ТОВ „Інтербайт” - це сукупність основних цехів, глибоко переплетених між собою системою технологічних, економічних та комунікаційних зв'язків. Діюча в Товаристві організаційна структура управління передбачає централізацію функціональних зв'язків, що забезпечує безперебійну роботу основних цехів. У цих умовах кожна функціональна служба являє собою динамічну структурну одиницю, що забезпечена кадрами відповідної кваліфікації, необхідними фінансовими ресурсами, що дає змогу маневрувати в роботі та якісно використовувати функціональні обов'язки з централізованого обслуговування усіх основних цехів як одного цілого виробництва.

Метою дипломної роботи є узагальнення теоретичних знань та практичних навичок з питань обліку, і податкового консультування експортних операцій підприємства на прикладі ТОВ „Інтербайт”.

Для досягнення поставленої мети в роботі намічено виконання наступних завдань:

- дослідити сутність і особливості обліку і аналізу експортних операцій підприємства;

- розглянути організацію управління експортними операціями ТОВ „Інтербайт” та здійснити аналіз основних показників його діяльності;

- провести аналіз нормативно-правової бази та літературних джерел з обліку, аналізу і аудиту експортних операцій;

- охарактеризувати стан обліку і внутрішнього контролю ТОВ „Інтербайт”;

- оцінити стан аналітичного та синтетичного обліку експортних операцій досліджуваного підприємства;

провести аналіз стану використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;

розкрити питання відображення інформації про експортних операцій у фінансовій звітності підприємства;

запропонувати шляхи удосконалення обліку та оподаткування експортних операцій на ТОВ „Інтербайт”;

розглянути сутність організаційно-інформаційної моделі оподаткування експортних операцій ТОВ „Інтербайт”;

запропонувати шляхи вдосконалення управління ТОВ „Інтербайт” та рекомендації щодо поліпшення окремих аспектів господарсько-фінансової діяльності;

Об’єктом дослідження є експортні операції ТОВ „Інтербайт” в досліджуваному періоді.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і організаційних засад бухгалтерського обліку, оподаткування та аналізу експортних операцій в Україні.

Базою дослідження є ТОВ „Інтербайт”.

Для написання дипломної роботи використано законодавчі і нормативні документи, підручники, наукові посібники, наукові статті в журналах та газетах сучасних науковців та економістів.

Методологічна основа дослідження. В роботі використано методи дедукції і індукції, збору і обробки інформації, вертикального та горизонтального аналізу, методи елімінування та інші.

Практичне значення одержаних результатів полягає в пропозиціях з удосконалення обліку та оподаткування експортної діяльності на підприємствах України.

Апробація результатів роботи За результатами дослідження опубліковано тези: «Оподаткування експортної діяльності на підприємствах України» : Збірник матеріалів II Міжнародного податкового конгресу [Електронне видання] (м. Ірпінь, 26 листопада 2021 р.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

1.1. Економічна сутність та огляд нормативно – правових документів, що регламентують облік експортних операцій

Економіка України потребує істотних структурних зрушень для досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках і підвищення рівня життя населення в країні. Важливою складовою забезпечення якісних перетворень у національному господарстві є активізація зовнішньоекономічної співпраці з іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Перехід українських суб'єктів господарювання на облік та подання фінансової звітності за міжнародними стандартами повинен спростити економічні відносини з іноземними суб'єктами господарської діяльності. Іноземні контрагенти тепер зможуть отримувати зрозумілу для них вичерпну та достовірну інформацію про фінансовий стан національних підприємств. Нова система ведення обліку та подання звітності за МСФЗ спрощує для іноземних суб'єктів господарської діяльності, фінансових установ, інвесторів, контрагентів та інших користувачів порядок визначення результатів фінансово-господарської діяльності, її ефективності, доцільності вкладення інвестицій або подальшого інвестування в національні суб'єкти господарювання. Особливості міжнародних операцій впливають на організацію бухгалтерського обліку, оскільки мають певні відмінності від операцій, які здійснюються підприємствами на внутрішньому ринку.

Для того, щоб перейти до методик обліку міжнародних операцій, потрібно спочатку визначитися, що ж таке бухгалтерський облік та фінансова звітність, зовнішньоекономічна діяльність в Україні, та якими нормативно-правовими документами регулюється облік міжнародних операцій.

Відповідно до Закону України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами і доповненнями,

бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких основних принципах: обачність; повне висвітлення; автономність; послідовність; безперервність; нарахування та відповідність доходів і витрат; превалювання сутності над формою; історична (фактична) собівартість; єдиний грошовий вимірник; періодичність [1].

Основним законодавчим актом, який закріплює правові та організаційні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності українськими товаровиробниками, є Закон України від 16.04.1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність». Цей Закон регулює усі види зовнішньоекономічної діяльності, включаючи зовнішню торгівлю, економічне, науково-технічне співробітництво, надання послуг відповідно до загальновизнаних засад, принципів, норм і правил міжнародної торгівлі та зобов'язань, взятих Україною в рамках міжнародних угод. У Господарському кодексі України від 16.01.2003 р. загальним положенням про зовнішньоекономічну діяльність присвячена Глава 37.

Особливості міжнародних операцій впливають на організацію бухгалтерського обліку, оскільки мають певні відмінності від операцій, які здійснюються підприємствами на внутрішньому ринку:

при укладанні контрактів у зовнішньоекономічній діяльності враховуються не лише норми національного законодавства, але й норми міжнародного права. Тільки при такому підході можна правильно визначити правову основу угоди й на цій підставі оцінити ступінь достовірності відображення її в бухгалтерському обліку;

підприємство має додаткові витрати, необхідність в яких відсутня усередині країни, частина цих витрат оплачується не в національній, а в іноземній валюті, що визначається договором;

у зовнішній торгівлі використовуються різні форми розрахунків;

розрахунки враховуються паралельно в гривнях і в іноземній валюті, що викликає необхідність правильного відображення курсових різниць;

зовнішньоекономічні операції є об'єктом валютного й митного контролю, зокрема, діє особливий порядок контролю за поверненням валютних цінностей в Україну.

Порушення валютного й митного законодавства призводять до серйозних фінансових санкцій, які можуть вплинути на фінансовий стан підприємства.

Об'єктами обліку міжнародних операцій є майно та джерела його утворення, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, товарно-матеріальні цінності та їх рух:

валютні кошти,
необоротні та оборотні активи,
валютні операції,
розрахункові операції,
витрати та фінансові результати.

Основними завданнями обліку міжнародних операцій є:

1. Достовірне відображення інформації у первинних і зведених документах, реєстрах аналітичного та синтетичного обліку про зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

2. Контроль за виконанням зовнішньоторговельних планів і угод.

3. Організація матеріальної відповідальності та контроль за збереженням цінностей і валютних коштів.

4. Забезпечення об'єктивних цін на роботи та послуги, які експортуються та імпортуються підприємством, контроль за дотриманням обґрунтованих цін на імпорتنі товари.

5. Контроль за рухом і збереженням експортних та імпорتنих товарів.

6. Забезпечення повноти розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

7. Чіткий облік валютних коштів і аналіз їх раціонального використання.

8. Формування достовірної інформації про курсові різниці.

9. Своєчасне виявлення та правильне визначення фінансового результату від експортних та імпорتنих операцій.

Існує певна сукупність проблем, які негативно впливають на порядок обліку та аналіз міжнародних операцій в Україні (рис. 1.1).

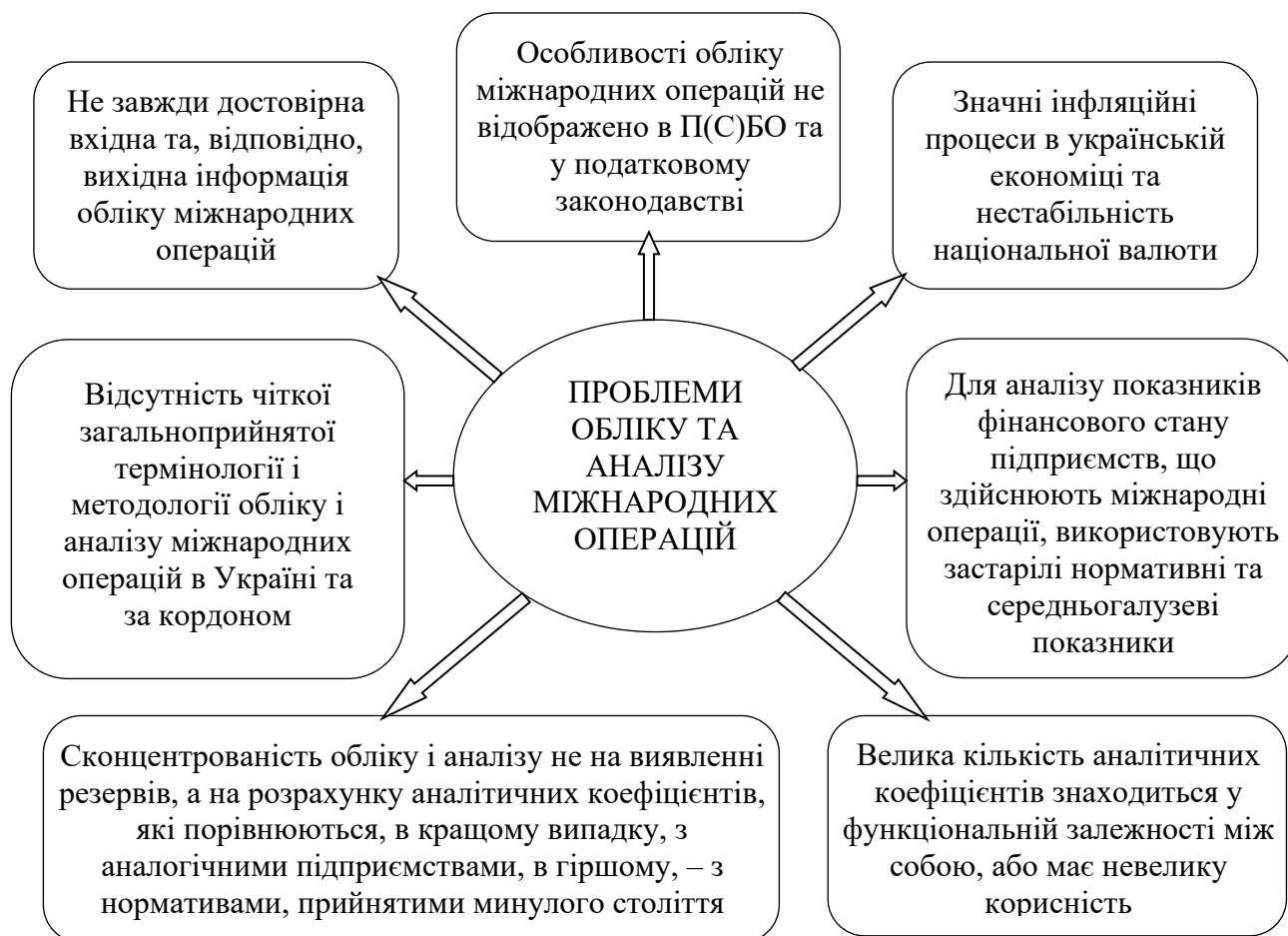


Рис. 1.1. Проблеми обліку і аналізу міжнародних операцій в Україні

Відповідно до законодавства усі записи в бухгалтерському обліку по валютних рахунках, а також по відображенню господарських операцій в іноземній валюті здійснюються в національній грошовій одиниці України. Одночасно ці записи повинні відображатися в обліку в тій грошовій одиниці, у якій фактично здійснюються операції. Це досягається записом вартісних показників у вигляді дробу, у чисельнику якого вказується сума в іноземній валюті, а у знаменнику – її еквівалент у грошовій одиниці України. Підставою для обліку експортних товарів та

їх руху є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, претензійно-арбітражні, а також банківські документи.

Таким чином, зважаючи на те, що діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності може бути різноманітною, необхідно забезпечити належний облік, аналіз і контроль такої діяльності, маючи на увазі, що вони повинні здійснюватися дуже ретельно, оскільки тільки точні і своєчасні дані дозволяють забезпечити еквівалентні розрахунки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, уникнути негативних наслідків, пов'язаних з порушенням їх правил здійснення, включаючи фінансову та іншу відповідальності за них.

Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», *зовнішньоекономічна діяльність* (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [2].

Тобто, під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють сукупність напрямів, форм і методів торговельно-економічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин суб'єктів господарювання даної країни із зарубіжними суб'єктами господарювання з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Основними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України, і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових

установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Найбільш розповсюдженими видами зовнішньоекономічної діяльності є експорт (імпорт) товарів і капіталу.

Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України.

Експорт (імпорт) капіталу – вивезення за межі України (ввезення з-за меж України) капіталу у будь-якій формі (валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності.

Імпорт (імпорт товарів) – купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [2].

Міжнародна передача технологій – це рух науково-технічних досягнень – конструкторських рішень, систематичних знань та виробничого досвіду на комерційній або безоплатній основі через національні кордони (кордони митних територій) з метою кращого перероблення ресурсів, підвищення ефективності виробництва та максимізації прибутку, включаючи такі стадії та види виробничої діяльності, як промислове застосування, управлінська діяльність, маркетинг тощо [12, с. 37].

Міжкраїновий рух технології має дві основні форми: комерційну (міжнародна торгівля товарами і послугами та трансфер неуречевлених технологій) і некомерційну (науково-технічні публікації, проведення виставок, ярмарків,

симпозіумів, міграція фахівців, діяльність міжнародних організацій зі співробітництва в галузі науки та техніки тощо). Крім того, виділяють й інші форми міжнародної передачі технологій, які надані в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Форми міжнародної передачі технологій

Форми передачі технологій	Сутність форми
Патентна угода	Міжнародна торгова угода, за якою власник патенту поступається своїм правом на використання винаходу покупцеві патенту. Зазвичай, малі вузькоспеціалізовані фірми, що не в змозі самі впровадити винахід у виробництво, продають патенти великим корпораціям
Ліцензійна угода	Міжнародна торгова угода, за якою власник винаходу або технічних знань дає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію
«Ноу-хау» (know-how)	Надання технічного досвіду і секретів виробництва, що включають відомості технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги. Предметом купівлі-продажу в цьому випадку звичайно є незапатентовані винаходи, що мають комерційну цінність
Інжиніринг	Надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і устаткування. Вони включають широкий комплекс заходів з підготовки техніко-економічного обґрунтування проєктів, здійснення консультацій, нагляду, проєктування, іспитів, гарантійного і післягарантійного обслуговування
Франчайзинг	Продаж права на ведення бізнесу під ім'ям або торговою маркою франчайзера
Договори з приводу копірайту	Відступлення виключного права автора на інтелектуальну власність, зокрема друковану продукцію
Надання наукоємних послуг	У сферах виробництва, обігу та управління, включаючи консалтинг, інформінг, менеджмент, підготовку персоналу тощо

Примітка. Складено за даними [12, с. 90–100].

Отже, з метою забезпечення синергетичного ефекту залучення нових технологій на економічне зростання необхідним є взаємозв'язок між лібералізацією імпорту високотехнологічної продукції та сприянням притоку міжнародних технологічних трансферів, у межах відповідної селективної інноваційно-інвестиційної політики держави. Необхідно забезпечити стимули для переміщення в країну науково-дослідної діяльності в рамках іноземних ТНК; спростити процедуру реєстрації патентів на нові винаходи (винайдені не пізніше, ніж 3 роки тому), у тому числі для іноземних патентовласників; усунути практику стягнення вищих зборів на реєстрацію патентів на нові винаходи нерезидентами; встановити вимоги до

обов'язкового ліцензування патентів у певних важливих для національної економіки галузях, що є сумісним з правилами СОТ тощо.

Враховуючи юридичну силу нормативно-правових актів, систему законодавства про регулювання та здійснення міжнародних операцій в Україні можна класифікувати таким чином:

1. Акти вищої юридичної сили:

Конституція України (зокрема, положення щодо визначення виключно законами засад зовнішньоекономічної діяльності – п. 9 ст. 92; щодо закріплення за Кабінетом Міністрів України такого повноваження, як організація та забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи – п. 8 ст. 116).

Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами та доповненнями, містить положення, що визначають правові основи здійснення діяльності і, зокрема, зовнішньоекономічної, суб'єктами права. Визначає основи відносин власності, договірних й інших майнових і немайнових прав та відносин.

Господарський кодекс України від 16.01.2003 р., який містить Розділ VII «Зовнішньоекономічна діяльність», що складається з двох глав, містить 13 статей, які тією чи іншою мірою впливають на експортну діяльність підприємства і регулюють її окремі аспекти, зокрема визначають: поняття та принципи зовнішньоекономічної діяльності (ст. 377), коло суб'єктів цієї діяльності (ст. 378), види зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних операцій (ст. 379), основні засади державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ст. 380), ліцензування та квотування зовнішньоекономічної діяльності (ст. 381), вимоги до зовнішньоекономічних договорів / контрактів (ст. 382), включаючи їх державну реєстрацію (ст. 383), основні засади / принципи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ст. 384), оподаткування зовнішньоекономічної діяльності (ст. 385), валютного регулювання (ст. 386-387), кредитування зовнішньоекономічної діяльності (ст. 388), форми державного захисту прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ст. 389).

Податковий Кодекс України від 02.12.2018 р. № 2755-VI визначає порядок оподаткування діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, визначає

спеціальні режими оподаткування, регулює питання щодо усунення подвійного оподаткування, визначає перелік заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. ПК України регулює питання віднесення суб'єктів до резидентів України, питання діяльності митних органів. Глава 10 ПК України присвячена особливостям застосування міжнародних договорів та погашення податкового боргу за запитами компетентних органів іноземних держав.

Стаття 206 Податкового Кодексу визначає особливості оподаткування операцій під час переміщення товарів через митний кордон України залежно від обраного митного режиму. Під час ввезення товарів на митну територію України суми податку підлягають сплаті до державного бюджету платниками податку до/або на день подання митної декларації безпосередньо на єдиний казначейський рахунок, крім операцій, за якими надається звільнення (умовне звільнення) від оподаткування.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. зі змінами та доповненнями закріплює основні принципи та види зовнішньоекономічної діяльності, визначає її суб'єктів, установлює основи правового та економічного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, юридичну відповідальність тощо. У законі сформульовані основи ліцензування та квотування зовнішньоекономічної діяльності.

2. Нормативно-правові акти, що визначають умови дії міжнародних договорів в Україні:

Закон України «Про міжнародні договори України» від 29.07.2004 р. №1906-IV зі змінами та доповненнями. Цей Закон встановлює порядок укладення, виконання та припинення дії міжнародних договорів України з метою належного забезпечення національних інтересів, здійснення цілей, завдань і принципів зовнішньої політики України, закріплених у Конституції України та законодавстві України.

Закон України від 16.03.2000 р. «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами».

Закон України від 10.01.2002 р. «Про приєднання України до Конвенції, що скасовує вимогу легалізації іноземних офіційних документів».

Бартерні зовнішньоекономічні операції здійснюються на основі Закону України від 23.12.1998 р. № 351 «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності».

Міжнародний лізинг передбачений Законом України від 16.12.1997 р. № 723/97–ВР «Про фінансовий лізинг».

3. Інструкції і роз'яснення директивних органів, а також відомчі нормативно-правові акти:

Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».

Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

Постанова Кабінету Міністрів України від 19.02.1996 р. № 229 «Про затвердження Положення про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України і Положення про порядок контролю та звітності щодо використання майнових цінностей, які інвестуються за межами України»;

Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.1999 р. № 756 «Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» із змінами і доповненнями тощо.

Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене наказом Міністерства економіки та з питань єкоєвропейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201;

Положення про валютний контроль, затверджене постановою Правління Національного банку України від 08.02.2000 р. № 49 (з наступними змінами та доповненнями);

Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валюті, затверджена постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 р. № 492;

Особливості умов здійснення міжнародних операцій через угоди купівлі-продажу описані в Конвенції Організації Об'єднаних Націй (Віденській конвенції) щодо договорів купівлі-продажу товарів 1980 р. Ця конвенція регулює питання стосовно прав та обов'язків продавців та покупців, відповідальності за невиконання сторонами даних обов'язків, розподілу прибутків після розірвання договору тощо.

Діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності здійснюються на підставі договорів (контрактів), які укладаються між суб'єктами у відповідності з постановою Кабінету Міністрів України і Національним банком України від 21.06.1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічної діяльності договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті», Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2001 р. № 201 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)».

4. Нормативно-правові та інструктивні акти з бухгалтерського обліку міжнародних операцій:

Облік міжнародних операцій має здійснюватись у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності та стандартів бухгалтерського обліку.

Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами і доповненнями, визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 із змінами і доповненнями, установлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб (крім банків і бюджетних установ) незалежно від форм власності,

організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відокремлених підрозділів юридичних осіб.

1.2. Відображення в бухгалтерському обліку та оподаткуванні міжнародних договірних зобов'язань

У розвитку економічних зв'язків та співробітництва українських підприємців із зарубіжними партнерами важливу роль відіграє міжнародний контракт. Як і будь-яка цивільно-правова угода, зовнішньоекономічний контракт має відповідати низці загальних вимог, додержання яких є необхідним для дійсності угоди.

Для здійснення міжнародних операцій необхідно забезпечити укладання договору між резидентами та нерезидентами.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [2].

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору, мають бути здатними до укладання договору відповідно до законодавства України та/або закону країни, де він укладався [13, с. 438].

Зовнішньоекономічний договір укладається відповідно до законів України з урахуванням міжнародних договорів за участю України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні тексту зовнішньоекономічного договору мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законами України.

Зовнішньоекономічний договір укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать чинному

законодавству. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищої організації, за винятком випадків, передбачених законами України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України. Зовнішньоекономічний договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів за участю України.

Розрахункові взаємовідносини між постачальниками (підрядниками) і покупцями виникають у процесі господарської діяльності підприємств і цим відносинам, як правило, передують укладення договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання різних робіт, надання послуг тощо. Це найбільш розповсюджена та важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Договори, угоди, контракти – основні документи, що передбачають права й обов'язки сторін. Вони є підставами виникнення зобов'язань. Останні також можуть виникати в результаті статутних вимог або бажання підприємства підтримувати свою ділову репутацію (якщо, наприклад, підприємство вирішило виправити недоліки своєї продукції, виявлені після закінчення гарантійного строку).

На основі аналізу поглядів щодо змісту понять «зобов'язання», «забезпечення» і «забезпечення виконання договірних зобов'язань» як з бухгалтерської, так і з правової точок зору та з урахуванням економічної сутності забезпечення виконання договірних зобов'язань як заходів, орієнтованих на зменшення негативних наслідків від порушення умов укладених договорів, пов'язаних з невиконанням або неналежним виконанням взятих на себе зобов'язань,

дозволило встановити, що забезпечення в бухгалтерському обліку – це зобов’язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу; забезпечення виконання зобов’язань у системі права є відносинами, які призводять до того, що крім основного зобов’язання між боржником і кредитором виникає ще одне – забезпечувальне [19].

Дослідження способів забезпечення виконання договірних зобов’язань, що застосовуються в господарській практиці в різних країнах та їх класифікаційних ознак свідчить про наявність значних теоретичних розробок з питань їх класифікації в юридичних науках на фоні практично повної відсутності будь-яких напрацювань з вказаного питання в економічних науках, зокрема в бухгалтерському обліку та контролі. Виявлена множина існуючих класифікаційних ознак забезпечення виконання договірних зобов’язань не може бути покладена в основу удосконалення системи їх бухгалтерського обліку, оскільки в сукупності досліджених ознак: 1) наявні порушення логіки та правил класифікації; 2) переважна їх більшість орієнована на розкриття правової сутності договірних зобов’язань.

Раціональна організація договірного процесу забезпечує ефективну його реалізацію. У роботі уточнено положення договірної політики як складової фінансової політики щодо забезпечення виконання договірних зобов’язань (табл. 1.2), що дозволяє оптимізувати його вплив на оподаткування та структуру активів, капіталу та зобов’язань та підвищити достовірність інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень.

Зазначені положення договірної політики підприємства необхідно закріплювати внутрішнім розпорядчим документом, зокрема, Положенням про договірну політику. Вищевикладене дозволило доповнити посадові обов’язки головного бухгалтера та бухгалтерів, відповідальних за бухгалтерський облік забезпечення виконання договірних зобов’язань [13].

Для правильної організації бухгалтерського обліку зобов’язань важливим є визначення моменту виникнення зобов’язання, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання не збігаються.

Положення договірної політики в частині забезпечення виконання договірних зобов'язань

№ з/п	Назва розділу	Характеристика
1.	Загальні положення	Визначається мета договірної політики, принципи її реалізації, законодавство, на підставі якого розробляється договірна політика, обов'язки відповідальних осіб за розробку та реалізацію договірної політики стосовно реалізації основних договірних зобов'язань та форм забезпечення виконання таких зобов'язань
2.	Організаційно-технічні положення	Організаційні положення: розкривається інформація щодо осіб, які відповідальні за організацію договірної політики, а саме: відповідають за підготовку інформації, необхідної як для укладання основного, так і додаткового договору, визначають альтернативні варіанти вирішення проблем, вибору певного типу договору та відповідно способу забезпечення виконання договірних зобов'язань за обраним договором, розрахунок податкових та економічних наслідків виконання як основного, так і додаткового договору, який фіксує спосіб забезпечення виконання договірних зобов'язань. Технічні положення: містить інформацію щодо розроблених на підприємстві форм основних та додаткових договорів з усіма належними реквізитами, а також формування їх умов
3.	Методичні положення	Визначається сума договору, механізм оцінки наслідків виконання договору для підприємства як податкових, так і економічних, механізм вибору форм забезпечення виконання договірних зобов'язань, особливості відображення в обліку та звітності результатів виконання основного
4.	Прикінцеві положення	Зазначається допустима частота зміни наказу про договірну політику, підписи осіб, які беруть участь в договірній роботі підприємства
5.	Додатки	За ініціативи підприємства можуть містити певні форми розроблених на підприємстві договорів, методики розрахунку ефективності виконання договірних зобов'язань, алгоритм вибору форм забезпечення виконання договірних зобов'язань, оцінка економічних наслідків реалізації договірного процесу

Так, у момент підписання угоди на поставку товарів виникає юридичне зобов'язання, суть якого полягає в тому, що воно підлягає виконанню у майбутньому.

У бухгалтерському обліку таке зобов'язання не знаходить відображення, оскільки воно не є борговим.

У бухгалтерському обліку зобов'язання реєструється лише тоді, коли у зв'язку з ним виникає заборгованість. Як правило, заборгованість виникає після одержання прав використання товарів і послуг. Разом з тим, невиконання укладеної угоди може

призвести до штрафних санкцій, заборгованість за якими також має відображатись у бухгалтерському обліку.

Постачальник оформляє для списання коштів з покупця платіжні вимоги на безакцептне списання коштів, платіжні вимоги-доручення.

Слід зазначити, що розрахункові взаємовідносини між постачальниками та підрядниками нерідко відбуваються на підставі товарообмінних договорів, тобто між контрагентами відбувається товарний обмін – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у будь-якій формі, іншій, ніж грошова, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунки продавця для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити своєчасну перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також попередити прострочку кредиторської заборгованості. Схематично бухгалтерський облік розрахункових операцій зображено на рисунку 1.2.

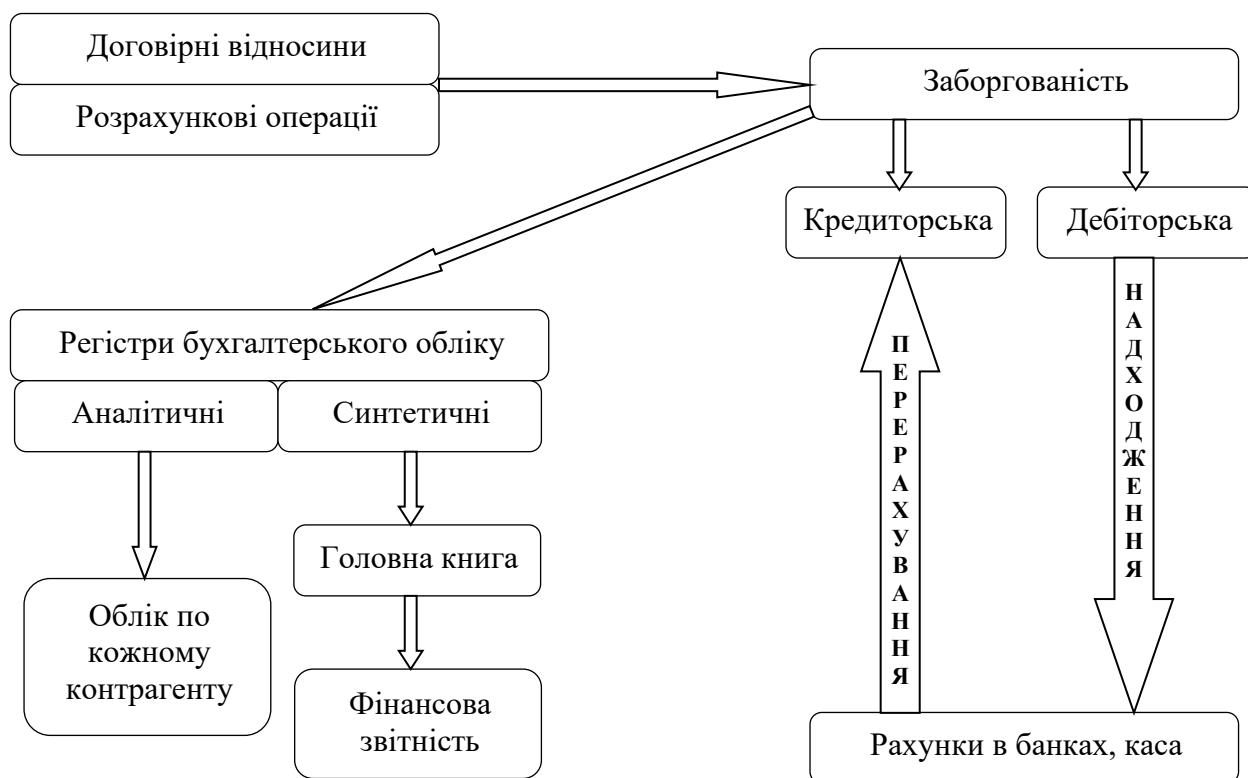


Рис. 1.2. Схема бухгалтерського обліку розрахункових операцій за міжнародними контрактами

Покупці продукції, товарів (робіт, послуг) зобов'язані виконувати договірні умови проведення розрахунків по відповідних договірних сумах і у встановлені терміни, однак можуть виникнути непередбачені обставини, які перешкоджають своєчасному виконанню зобов'язання або виконанню їх взагалі. Такими обставинами можуть бути [17]: тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність; банкрутство; форс-мажорні обставини.

Тобто, при здійсненні операцій по розрахунках з постачальниками та підрядниками, як правило, у бухгалтерському обліку виникає дебіторська заборгованість у випадку здійснення передоплати або кредиторська за умови наступної оплати чи іншого погашення зобов'язань.

Таким чином, розрахунки з постачальниками і підрядчиками можуть здійснюватися покупцями (замовниками) шляхом заліку взаємної заборгованості у разі, коли покупець (замовник), у свою чергу, виступає постачальником (підрядчиком) товарів (робіт, послуг) своєму постачальникові (підрядникові). Господарським Кодексом України передбачено момент припинення зобов'язань у разі заліку зустрічної однорідної вимоги, за якою термін виконання настав, або незазначений, або визначений моментом затребування [6]. Для виробництва заліку необхідно, щоб вимоги були зустрічними, тобто такими, які витікають з різних двох зобов'язань між двома особами з тим, щоб той, хто є боржником одного, був кредитором іншого.

Наявність перелічених умов дає право будь-якій із сторін провести залік у сумарному вираженні, заявивши про це іншій стороні. Крім заліку взаємної заборгованості, підприємства можуть виконати зобов'язання перед своїми постачальниками і підрядниками шляхом переведення боргу на інші підприємства за згодою постачальника (підрядника). Платежі одного клієнта за рахунок коштів іншого клієнта чинним законодавством не допускаються, за винятком випадків поступки вимоги і переведення боргу відповідно до статті 520 Господарського кодексу України.

При переведенні боргу в зобов'язанні замінюється боржник. Переведення боргу на нового боржника можливе тільки за згодою кредитора (постачальника, підрядника). Переведення боргу оформляється письмовим договором, який підписується трьома сторонами [5].

Постачальник (підрядчик), якщо йому це вигідно, може в розрахунках із замовником користуватися правом поступки вимоги, і тоді замовник буде вести розрахунки з новим кредитором. Така передача прав за зобов'язанням новому кредитору супроводжується укладенням письмового договору між колишнім і новим кредитором. Для підтвердження права передачі поступки вимоги згода боржника не обов'язкова, оскільки для нього не суттєво, кому виконувати обов'язок, що лежить на ньому, однак він повинен бути сповіщений про те, що вимога передана новому кредиторові.

Покупці та замовники відповідно до договору купівлі-продажу та інших договорів можуть здійснювати розрахунки шляхом попередньої оплати продукції, що купується, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Авансові платежі широко поширені у практиці розрахунків: підприємств зв'язку – за послуги зв'язку, будівельних організацій – за виконання будівельних робіт, проектно-дослідницьких організацій – за виготовлення проектно-технічної документації, науково-дослідних і конструкторських організацій – за науково-дослідні роботи.

У міжнародній практиці використовується широка система форм розрахунків, яка забезпечує переказ валюти з однієї країни в іншу. Питання вибору та застосування оптимальних міжнародних форм розрахунків в Україні залишається актуальним як з теоретичної, так і практичної сторони.

Інтереси експортерів та імпортерів товарів та послуг у більшості випадків не збігаються: експортер прагне отримати від імпортера платежі в короткий строк, а в той же час імпортер прагне відстрочення платежу до моменту отримання товару чи до моменту реалізації третім особам. Таким чином, форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, у якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їх довіри одне до одного, економічна кон'юнктура, оподаткування та інше.

Чіткого тлумачення терміну «розрахунки» серед фахівців з економіки та бухгалтерського обліку немає через те, що в нормативно-правових актах не подається таке визначення.

Так, Кіндрацька Л. М. вважає, що під *розрахунковими операціями* варто розуміти накази-розпорядження клієнтури по оплаті робіт, послуг, товарів, отриманих від постачальників, погашенню заборгованості по податках і інших платежах, а також зарахування на поточні рахунки клієнтів коштів, що надходять від продажу продукції в оплату за виконані роботи і послуги [33].

Відповідно до ст. 1 Закону України від 07.12.2000 р. № 2121-III «Про банки і банківську діяльність» із змінами і доповненнями, *розрахункові банківські операції* – це рух грошей на банківських рахунках, здійснюваний відповідно до розпоряджень клієнтів чи у результаті дій, що у рамках закону призвели до зміни права власності на активи [34].

Кредісов А. І., Березовенко С. М., Волошин В. В. дають наступне визначення *міжнародним розрахункам* – 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 [35].

Носкова І. Я. трактує *міжнародні розрахунки* як 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 [36].

За Рибалкіним В. Е. [37] 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 є організацією і регулюванням платежів за вище зазначеними грошовими вимогами і зобов'язаннями.

В юридичному енциклопедичному словнику [38, с. 316] не дається визначення розрахунків, а тільки розглядається один з їхніх видів – міжнародні розрахунки, що, представляють собою здійснення платежів по грошових зобов'язаннях.

Отже, зважаючи на викладене вище, можна підсумувати, що *міжнародні розрахунки* – це здійснення платежів по грошових зобов'язаннях юридичними і фізичними особами, що знаходяться на території різних країн.

Бутинець Ф. Ф. у «Бухгалтерському словнику» роз'яснює, що оскільки основними суб'єктами *розрахунків* є підприємства – постачальник і покупець, то заборгованість виникає в них одночасно, але характеризується по-різному: у постачальника – це сума, що підлягає до одержання, заборгованість покупця чи дебіторська заборгованість; у покупця – це сума, що підлягає оплаті, заборгованість перед постачальником чи кредиторська заборгованість. Відповідно постачальник і покупець є також кредитором і дебітором.

Дебітори – юридичні і фізичні особи, що унаслідок минулих подій заборгували підприємству визначені суми коштів, їхніх еквівалентів або інших активів.

Кредитори – юридичні і фізичні особи, перед якими мається визнана заборгованість даного підприємства [39].

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [40], *дебіторська заборгованість* – це 1) сума заборгованості підприємству на визначену дату балансу; 2) частина оборотного капіталу, а також вимоги на його одержання у виді готівки, матеріальних і інших ресурсів від суб'єктів господарювання; 3) заборгованість інших підприємств чи окремих осіб по платежах даному підприємству.

На рис. 1.3 представлено поділ зобов'язань у бухгалтерському обліку, відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» та Інструкції № 291 про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку.

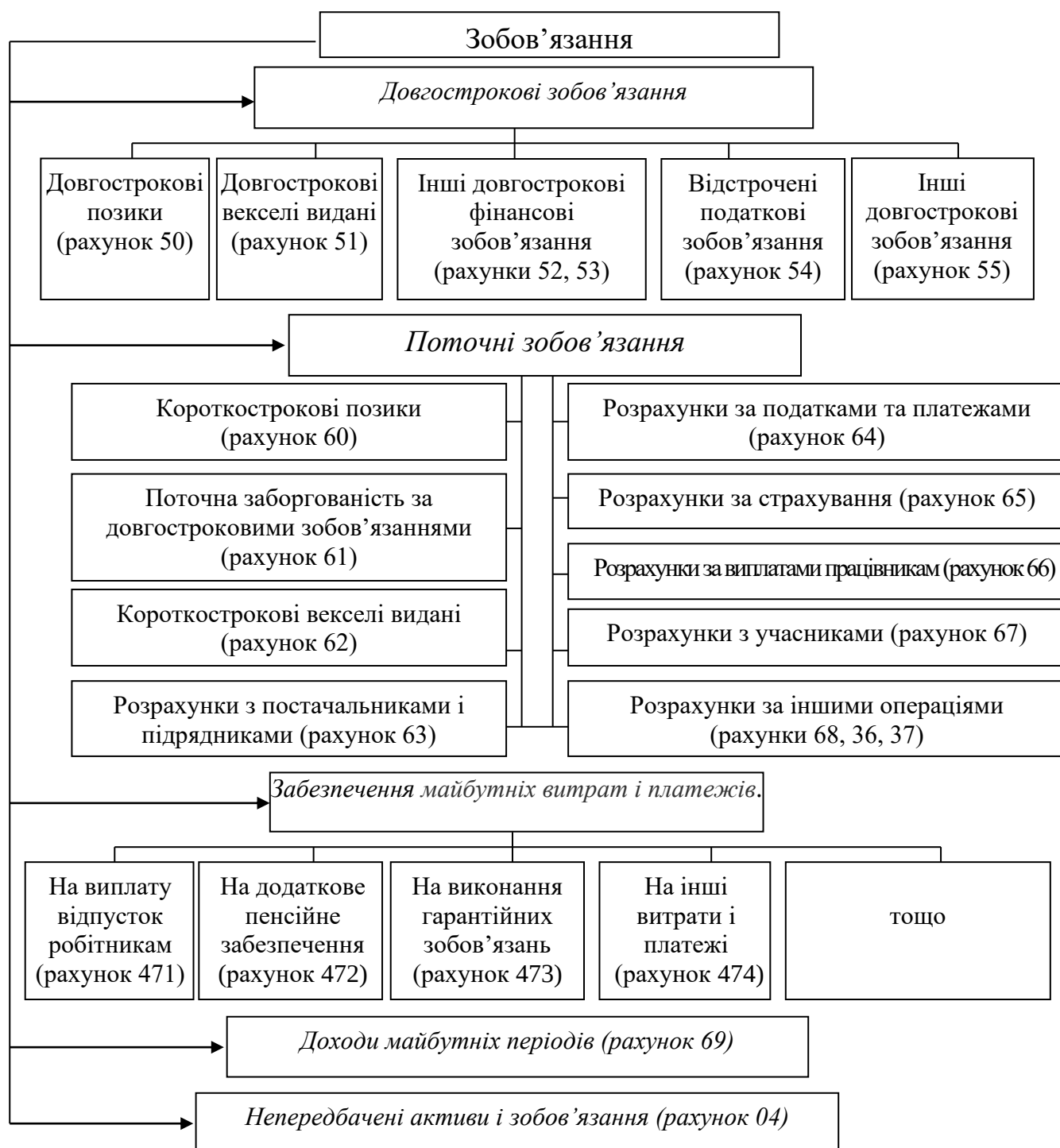


Рис. 1.3 Види зобов'язань згідно з П(С)БО 11 та Інструкцією № 291 [41, 42]

На рис. 1.4 представлено класифікацію дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку, відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та Інструкції № 291 про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку.



Рис. 1.4. Види дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО 10 та Інструкцією № 291 [40, 42]

Класифікувати дебіторську і кредиторську заборгованість для потреб бухгалтерського обліку доцільно з використанням наступних класифікаційних ознак поданих в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Класифікація заборгованості в обліку міжнародних операцій [43]

Ознаки	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
1	2	3
1. Термін погашення	1. Довгострокова 2. Короткострокова або Поточна 3. Поточна частина довгострокової заборгованості	
2. Характер виникнення	1. Заборгованість, що виникла в ході нормального операційного циклу 2. Заборгованість, що не виникає в ході нормального операційного циклу 2. Заборгованість, пов'язана з порушенням фінансової дисципліни	
3. Економічний зміст розрахункових операцій	1. Товарна заборгованість: * за продукцію і товари * за послуги * за роботи 2. Нетоварна заборгованість: * з оплати праці * за господарсько-адміністративними потребами	

Продовження табл. 1.3

1	2	3
4. Контрагенти	1. Покупців і замовників за товари, роботи, послуги 2. Постачальників по виданих авансах 3. Інших контрагентів: * працівників * бюджету * позабюджетних фондів * учасників, власників * за внутрішніми розрахунками * інша	1. Банкам і іншим кредитно-фінансовим установам 2. Постачальникам і підрядчикам за товари, роботи, послуги 3. Покупцям по отриманих авансах 4. Іншим контрагентам: * працівникам * бюджету * позабюджетним фондам * учасникам, власникам * за внутрішніми розрахунками * інша
5. Валюта розрахунків	1. Національна 2. Іноземна	
6. Забезпеченість	1. Незабезпечена 2. Забезпечена: * вексель * застава * договір страхування * гарантія	
7. Дотримання умов договору	1. Заборгованість, термін оплати якої не наступив 2. Відстрочена заборгованість 3. Заборгованість із продовженим терміном погашення 4. Прострочена заборгованість (з терміном погашення, що минув)	
8. Імовірність погашення	1. Нормальна заборгованість 2. Сумнівна заборгованість 3. Безнадійна заборгованість	

При виборі форм зовнішньоекономічних розрахунків вітчизняним експортерам та імпортерам необхідно врахувати фактори, які призведуть до зменшення економічних, податкових та політичних ризиків та втрат: економічна та політична ситуація в країні імпортера; рівень попиту та пропозиції на предмет зовнішньоекономічного контракту; надійність та репутація банків контрагентів; досвід роботи у зовнішньоекономічній діяльності, ступінь довіри та тривалість взаємовідносин між контрагентами; складність форми розрахунків та ступінь ризику при цьому; контрактна вартість поставки; можливість зміни умов розрахунків.

Оскільки кожна форма розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності супроводжується певним ризиком для підприємства, необхідно вибрати і наполягти на застосуванні тієї форми розрахунків під час укладання контракту, яка могла б звести усі ризики до мінімуму.

Безготівкові розрахунки між контрагентами в Україні, відповідно до ст. 1088 Цивільного кодексу України, можуть проводитися у формі *акредитива, інкасо, платіжними дорученнями, чеками*, а також іншими розрахунками (рис. 1.5) [44].

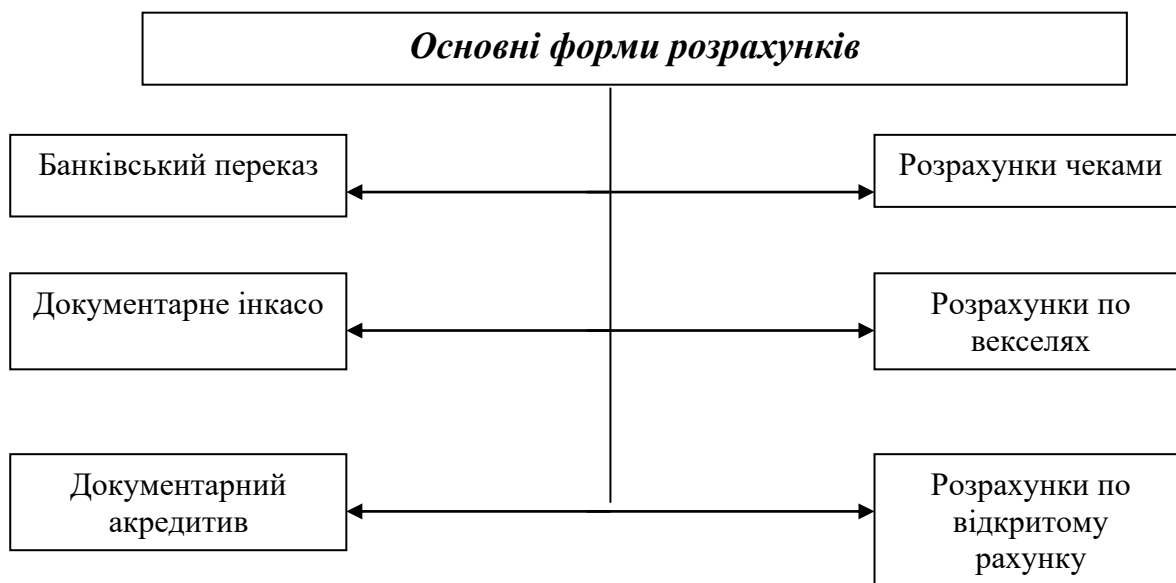


Рис. 1.5. Форми міжнародних розрахунків

Однією з найбільш часто застосовуваних форм безготівкових розрахунків, що зумовлюється технологічною простотою здійснення, є *банківський переказ*.

Банківський переказ – це доручення банку своєму банку кореспонденту виплатити певну суму грошей за розпорядженням і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку платнику виплаченої ним суми. Він здійснюється за допомогою заяви на переказ, платіжного доручення, що надається клієнтом обслуговуючому банку і є дорученням клієнта про перерахування визначеної суми в іноземній валюті нерезиденту.

Перевагами банківського переказу є швидке здійснення платежу, низька собівартість операції. До недоліків можна віднести наявність ризику неотримання грошей при вже здійсненій поставці. Банківський переказ найчастіше використовується при тривалих стосунках між контрагентами.

Інкасо-операції, які здійснюють банки на підставі отриманих інструкцій з документами, це доручення постачальника-експортера банку, що обслуговує його,

одержати від покупця-імпортера платіж проти товарних документів з подальшим перерахуванням сум платежу постачальнику-експортеру. Операції по документарному інкасо проводяться згідно з Уніфікованими правилами по інкасо. Інкасова форма розрахунків певною мірою вигідна експортеру тим, що банки захищають його право на товар до моменту оплати документів.

У міжнародній торгівлі контрагентам важко оцінити ділові та фінансові можливості партнерів. Часто при виконанні контракту потрібно забезпечення (гарантії) третьою стороною на випадок, якщо сторони не зможуть виконати свої обов'язки по договору. Широке застосування знайшли банківські гарантії у випадку неплатежу.

Таким чином, банківська гарантія – це безвідкличний обов'язок банку виплатити вказану в гарантії суму у випадку, якщо продавець або покупець не виконає певні обов'язки по договору. Гарантія є самостійним обов'язком, незалежним від відносин по договору між продавцем і покупцем.

Розрахунки чеками – це розрахунки з використанням письмових безумовних розпоряджень чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної суми чекоутримувачу готівкою чи шляхом перерахування суми на його рахунок.

Розрахунковим чеком (чеком) є документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунка (чекодавця) банку переказати вказану у чеку грошову суму одержувачеві (чекодержателю) [44].

Види чеків: іменний (на користь певної особи, не може бути переданий за допомогою індосаменту); *на пред'явника* (чекодавець надсилає чек іноземному партнеру, який після отримання чеку виставляє його банку для кредитування розрахунку, тобто чекодавець здійснює свій платіж прямо своєму партнеру); *банківський чек* (виписується банком на свій банк–кореспондент (чекодавцем виступає банк боржника). Оплата за таким чеком здійснюється з рахунків банку чекодавця на рахунки банку–кореспондента за кордоном); *фірмовий чек* (виписується фірмою на одержувача. Оплата за чеками здійснюється за рахунок коштів чекодавця).

У міжнародній торгівлі оплата боргів за допомогою чеків може бути недостатньо привабливою з причин: 1) експортер має звернутися у свій банк з розпорядженням про інкасування платежів, за що буде стягуватися певна плата; 2) чек може бути загублено під час пересилання поштою; 3) чек може суперечити внутрішньому валютному законодавству і положенням про валютне регулювання у країні покупця, тому розрахунки можуть бути затримані до одержання необхідного дозволу влади на здійснення платежу; 4) чек може виявитися непокритим, тому не буде оплачений після пред'явлення.

Як свідчать дані річних звітів більшості комерційних банків України сьогодні найбільшого розповсюдження здобули міжнародні розрахунки банківськими переказами, найменше проводяться розрахунки у формі інкасо. Частка розрахунків акредитивами поступово збільшується.

Акредитивна форма розрахунків застосовується менше, ніж банківські перекази, хоча вона є гнучким фінансовим інструментом, за допомогою якого українські підприємства можуть здійснювати успішні операції на зовнішньому ринку з найменшим ризиком для себе та з ефективним використанням грошових ресурсів.

Акредитив – це зобов'язання банку перевести на рахунок продавця гроші при наданні узгодженого з покупцем комплексу документів, що підтверджує постачання товарів на умовах контракту.

Саме акредитив найповніше забезпечує своєчасне отримання експортної виручки, що максимально відповідає інтересам експортера, особливо в умовах нестабільної економіки окремих країн та існуванні сумнівів у платоспроможності покупця. Для здійснення розрахунків акредитивом у зовнішньоекономічних операціях необхідно керуватися «Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій по документарних акредитивах в розрахунках по зовнішньоекономічних операціях», яке затверджено постановою Правління Національного банку України від 03.12.2003 р. № 514.

Види акредитива, що застосовуються в Україні представлені на рис. 1.6.

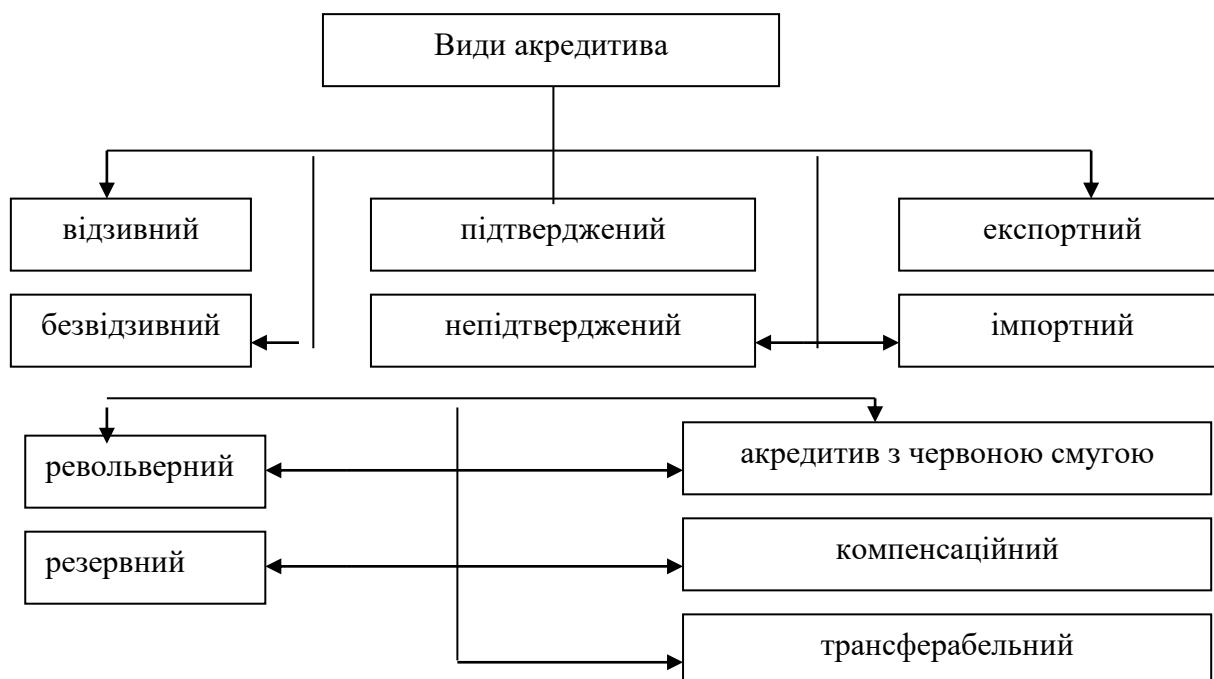


Рис. 1.6. Види акредитива, що застосовуються в Україні

У разі розрахунків за акредитивом, банк (банк-емітент) за дорученням клієнта (платника) – заявника акредитива і відповідно до його вказівок або від свого імені зобов’язується провести платіж на умовах, визначених акредитивом, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж на користь одержувача грошових коштів або визначеної ним особи – бенефіціара [44].

Таким чином, зважаючи на те, що діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності може бути різноманітною, необхідно забезпечити належний облік, аналіз і контроль такої діяльності, маючи на увазі, що вони повинні здійснюватися дуже ретельно, оскільки тільки точні і своєчасні дані дозволяють забезпечити еквівалентні розрахунки між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності, уникнути негативних наслідків, пов’язаних з порушенням їх правил здійснення, включаючи фінансову та іншу відповідальність за них.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ „ІНТЕРБАЙТ”

2.1. Характеристика ТОВ „Інтербайт” та аналіз фінансових показників його діяльності

ТОВ „Інтербайт” є представництвом великої міжнародної компанії ПАТ „Інтерпайп”, яка є лідером трубної індустрії в Східній та Центральній Європі, а також одним з найкрупніших у світі експортерів залізнодорожних колес. Унікальна технологічна база дозволяє виробляти більше 240 типорозмірів цільнокатаних колес.

ТОВ „Інтербайт” - це сукупність основних цехів, глибоко переплетених між собою системою технологічних, економічних та комунікаційних зв'язків. Діюча в Товаристві організаційна структура управління передбачає централізацію функціональних зв'язків, що забезпечує безперебійну роботу основних цехів. У цих умовах кожна функціональна служба являє собою динамічну структурну одиницю, що забезпечена кадрами відповідної кваліфікації, необхідними фінансовими ресурсами, що дає змогу маневрувати в роботі та якісно використовувати функціональні обов'язки з централізованого обслуговування усіх основних цехів як одного цілого виробництва.

Товариство має у своєму складі: три товаровиробничих цеха, до складу яких входять трубопрокатний цех №3, цех нафтогазового сортаменту, колесопрокатний цех, а також мартенівський цех, сталєфасоноливарний цех, автотранспортний та залізничний цехи; добре оснащену дослідну базу у вигляді лабораторій; Інститут розвитку, потужний інтелектуальний кадровий потенціал у вигляді заводууправління, базу відпочинку "Перлина", палац культури "Металург", дитячий оздоровчий табір імені Олега Кошового, музей; обладнаний за останнім словом медичної техніки Відособлений підрозділ "Поліклініка "ІНТЕРБАЙТ НТЗ" та інші підрозділи.

Функції основних цехів:

трубопрокатний цех № 3 (ТПЦ № 3) - виробляє гарячекатані труби із вуглецевих марок сталі, гарячекатані ШХ, холоднокатані з вуглецевих марок сталі, холоднокатані ШХ, холодно тягнуті для ПЕН і ПЕД;

цех нафтогазового сортаменту - виробляє обсадні труби з муфтами, труби нафтового сортаменту, а також виробляє труби гарячекатані та обсадні;

колесопрокатний цех (КПЦ) - виготовляє суцільнокатані колеса та бандажі: локомотивні, трамвайні, для вузької колії, а також кільцеві вироби.

Товариство має власні потужності по виплавці сталі - мартенівський цех. Виплавка сталі на підприємстві дає можливість безпосередньо контролювати її якість та бути більш гнучкими у виборі марок сталі, які потрібні для виконання термінових замовлень по різних видах продукції.

Для забезпечення діяльності основних цехів та інших структурних підрозділів функціонують допоміжні цехи у тому числі: сталефасоноливарний, автотранспортний цех, залізничний цех. Основні функції допоміжних цехів:

сталефасоноливарний цех - виготовляє чавунне та сталеве лиття;

автотранспортний цех - забезпечує транспортування сировини, матеріалів, продукції автомобільним транспортом для усіх підрозділів Товариства;

залізничний цех - забезпечує усі цехи залізничним транспортом для транспортування сировини та готової продукції.

Для забезпечення діяльності основних цехів на заводі функціонує Ремонтне управління, до складу якого входять п'ять допоміжних цехів, у тому числі: цех ремонту металургійних печей, цех ремонту металургійного та трубопрокатного устаткування, механічний цех, ремонтно-механічний цех, енергоремонтний цех. Основні функції допоміжних цехів, які входять до складу Ремонтного управління:

цех ремонту металургійних печей - займається виконанням ремонту мартенівських та нагрівальних печей, які знаходяться у цехах;

цех ремонту металургійного та трубопрокатного устаткування - виконує ремонт устаткування цехів Товариства;

механічний цех - виготовляє деталі, запасні частини, вузли за заявками цехів Товариства;

ремонтно-механічний цех - займається виготовленням прокатного інструменту, запасних частин та ремонтом інструменту для цехів Товариства;

енергоремонтний цех - забезпечує своєчасне проведення ремонтів електричного та енергетичного устаткування в підрозділах Товариства.

Також, для забезпечення діяльності основних цехів на Товаристві функціонує Управління головного енергетика, до складу якого входять три допоміжні цехи та лабораторія, а саме: теплосиловий та електричний цехи, цех контрольно-вимірювальних приладів та автоматики, електротехнічна лабораторія. Основні функції допоміжних цехів та лабораторій, що входять до складу Управління головного енергетика:

теплосиловий цех - забезпечує усі підрозділи ТОВ „Інтербайт” газом, мазутом, стислим повітрям, водою, виконує ремонт закріпленого за цехом устаткування;

електричний цех - забезпечує усі підрозділи ТОВ „Інтербайт” електричною енергією, виконує усі види ремонтів електромереж та кабелів;

цех контрольно-вимірювальних приладів та автоматики - займається обслуговуванням та ремонтом контрольно-вимірювальних приладів та автоматики, які знаходяться у цехах;

електротехнічна лабораторія - забезпечує проведення періодичних випробувань, вимірів, перевірки та калібрування електроустаткування та приладів.

До складу ТОВ „Інтербайт” також входять:

управління проектною діяльністю; управління збуту і транспортної логістики; управління колесобандажних технологій;

лабораторії: центральна випробувальна лабораторія; центральна заводська лабораторія; центральна лабораторія автоматизації та механізації; центральна лабораторія метрології; санітарно - промислова лабораторія.

До інших підрозділів відносяться: відділ юридичної та договірної роботи; відділ з організаційного розвитку; відділ з оплати праці; відділ по роботі з персоналом; відділ навчання та розвитку персоналу, відділ з положень (стандартів) бухгалтерського обліку; відділ податкового обліку і обліку основних фондів; відділ з обліку виробництва та калькуляції; відділ аналізу якості; відділ аудиту; відділ

засобів неруйнуючого контролю; відділ технічного контролю; технічний відділ; проектно-конструкторський відділ; відділ енергозбереження; ремонтно-аналітичний відділ; відділ капітального будівництва; відділ охорони праці; відділ екології; інвестиційний відділ; відділ вдосконалення систем управління виробництвом; фінансовий відділ; економічний відділ; відділ допоміжної реалізації; відділ програмного забезпечення; відділ по автоматизованим системам управління технологічними процесами, відділ технічного забезпечення та експлуатації; відділ системного адміністрування; відділ планування і аналізу виробництва; відділ оперативного управління виробництвом; відділ планування і аналізу закупівельної діяльності, відділ супроводу закупівель технологічних, допоміжних матеріалів і комплектації, відділ супроводу закупівель запасних частин і послуг; адміністративно-господарський відділ.

Протягом 2021 року відбулися наступні зміни в організаційній структурі:

1. Реорганізовано Службу директора з персоналу:

1.1. Створено відділ по роботі з персоналом.

1.2. Скасовано відділ кадрів, на базі його створена група з кадрового діловодства у відділі по роботі з персоналом.

1.3. Скасовано відділ з організаційного управління та мотивації персоналу.

1.4. Створено відділ з організаційного розвитку.

1.5. Скасовано відділ найму та розвитку персоналу.

1.6. Створено відділ навчання та розвитку персоналу. Чисельність по службі залишилася без змін.

2. Управління проектною діяльністю перепідпорядковано директору з фінансів та економіки.

3. Відділ капітального будівництва пере підпорядкований головному інженеру.

4. У службі директора з інформаційних технологій створено відділ з автоматизованих систем управління технологічними процесами. Чисельність в службі не змінилася.

5. З метою удосконалення структури управління та поліпшення виробничого процесу на підприємстві відбулося об'єднання трубопрокатного цеху № 4 та трубопрокатного цеху № 5 в єдиний структурний підрозділ „Цех нафтогазового сортаменту". Це об'єднання не призвело до зміни функціонального призначення підрозділів.

Основними ринками збуту продукції Товариства є: Україна, Росія, країни СНД, країни дальнього зарубіжжя (зокрема, країни Європейського Союзу, США, країни Латинської Америки, Близького Сходу та Південно-Східної Азії). Найбільшими споживачами продукції Товариства є підприємства нафто - і газодобувної промисловості, машинобудування, комунальної сфери й будівництва, а також підприємства залізничного транспорту. Покупцями труб нафтового сортаменту є крупні компанії: в Росії до них відносяться „Газпром”, „Лукойл”, „ТНК” і „Роснафта”; в Україні „Укргазвидобування” та „Укрнафта”, які займаються розвідкою, добуванням, переробкою та транспортуванням нафтопродуктів. Покупцями труб загального призначення є машинобудівні заводи, які із труб виробництва Товариства виготовляють свою продукцію (машини та механізми). Товариство освоїло й поставляє в країни ближнього й дальнього зарубіжжя більш 50 профільних розмірів коліс, сертифікованих за міжнародними стандартами, для рухомого складу залізниць, експлуатованого в різних кліматичних умовах, а також бандажі для локомотивів, метро, трамваїв, складно профільні кільцеві вироби. Основними покупцями залізничних коліс та локомотивних бандажів є „Укрзалізниця” (усі її дороги, вагоноремонтні та тепловозоремонтні підприємства). Основним користувачем трамвайних бандажів є Міськелектротранс та підприємства по ремонту рухомого складу міського транспорту України. Коло постійних та потенційних споживачів продукції Товариства - це підприємства й фірми традиційних ринків збуту в Україні, країнах СНД, а також багатьох країн дальнього зарубіжжя. Керівництво Товариства докладася всіх зусиль для зміцнення усталених та розвитку нових форм співробітництва із замовниками й постачальниками, а також взаємовигідної торгівлі із зарубіжними партнерами.

Трубна промисловість у світовому масштабі належить до виробничих галузей, які характеризуються стійкими вимогами до якості продукції, її видів і сортаменту. Світовий попит на безшовні сталеві труби (і, відповідно, - їх випуск) за останні 10-12 років коливається в межах 18-22 млн. тонн на рік, а рівень виробничих потужностей з випуску безшовних труб складає в світі 32 - 34 млн. тонн. При очевидному переваженні пропозиції на труби над попитом на них, конкурентоспроможність продукції трубних заводів забезпечується, в першу чергу, якістю продукції, обумовленою рівнем технічної оснащеності підприємств. Природно, що покупець віддає перевагу тим виробникам, чия продукція за інших рівних умов (ціна, товарний вигляд, оперативність поставки, тощо) має підвищені споживчі властивості - міцність, довговічність, точність і тощо. У межах трубної галузі України основними конкурентами Товариства за окремими типорозмірами труб є ТОВ "ІНТЕРПАЙП НІКО-ТЮБ" (м. Нікополь), ПАТ "Дніпропетровський трубний завод (м. Дніпропетровськ), ПАТ „Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча” (м. Маріуполь). Основними конкурентами на російському ринку по всьому сортаменту продукції є підприємства, які входять в Трубну металургійну компанію і Групу ЧТПЗ. "Трубна металургійна компанія" (ТМК) - найбільший російський виробник труб, входить в трійку лідерів світового трубного бізнесу. Компанія виробляє широкий спектр труб, які використовуються в нафтогазовому секторі, в хімічній і нафтохімічній промисловості, у будівництві та житлово-комунальному господарстві, судно-і авіабудуванні, а також в космічній техніці. Частка ТМК у виробництві трубної продукції Росії складає 33% (3,2 млн. тонн). Для вирішення питання розвитку потужностей з виробництва труб нафтового сортаменту, основного виду продукції трубних заводів ТМК був застосований комплексний підхід, в результаті чого модернізації були піддані всі технологічні процеси та операції: від виробництва трубної заготовки до відвантаження готової продукції. Група ЧТПЗ - ВАТ "Першоуральський Новотрубний завод" (м. Першоуральськ), ВАТ "Челябінський трубний завод" (м. Челябінськ). Група ЧТПЗ створена у 2002 році і в даний час є однією з провідних промислових груп металургійного комплексу Росії. За підсумками 2019 року частка компанії серед

російських виробників складала 18% (1,8 млн. т). Основними споживачами продукції є провідні підприємства нафтогазового і енергетичного комплексу Росії, підприємства машинобудування, чорної металургії, будівельної індустрії та сільського господарства. Продукція, що випускається, експортується більш ніж в 20 країн світу. На всіх ринках "ТМК" та "ЧТПЗ" мають переважні конкурентні позиції. З утворенням Єдиного економічного простору Росії, Білорусії і Казахстану трубний ринок приріс низкою підприємств з Білорусії та Казахстану. Компанія KSP Steel з Казахстану (виробляє обсадні труби, нафтогазопровідні і загального призначення), Білоруський металургійний завод (БМЗ), що випускає труби загального призначення і нафтогазопровідні. Загострення конкуренції на зовнішніх ринках всіх видів металопродукції змушує компанії України боротися за ті канали збуту, що залишаються. І в цьому сенсі збереження позицій на ринку Російської Федерації є важливим фактором зниження ризиків для вітчизняної трубної підгалузі. Основними конкурентами металургійних підприємств України в Європі є металургійні комбінати Бельгії, Німеччини, Франції, Італії, Польщі, Словаччини, а на Сході - комбінати Японії, Китаю, Індії, Південної Кореї. Серед основних виробників на ринку Азії, Європи та США можна виділити наступні: Холдингова компанія Tenaris - лідируючий світовий виробник і постачальник безшовної і зварної сталевих трубної продукції, призначеної для буріння і видобутку нафти і газу. Tenaris також здійснює поставку широкого асортименту трубної продукції і послуг для переробних заводів, являється провідним регіональним постачальником сталевих труб для газопроводів в Південній Америці. Щорічна продуктивність Tenaris - 3,3 мільйонів тонн безшовної, і 2,8 мільйонів тонн зварної трубної продукції. Компанія "Vallourec" (Бельгія) - світовий лідер з виробництва безшовних сталевих труб, розроблених спеціально для нафтогазової промисловості, енергетики, а також для іншого промислового застосування. ТМК IPSCO - північноамериканський підрозділ ТМК. Компанія виробляє широкий асортимент зварних і безшовних труб з вуглецевої сталі, переважно для нафтогазової галузі - насосно-компресорні, бурильні, обсадні і нафтогазопровідні труби, а також труби з преміальними різьбовими з'єднаннями сімейства "Ultra". ТМК IPSCO також виробляє зварні труби промислового

призначення і сталеву заготовку для виробництва безшовних труб. ТМК IPSCO також є провідним виробником труб для енергетики. Компанія управляє сталеливарним заводом і дев'ятьма трубними заводами у семи штатах США. "Sumitomo Corporation" одна з найбільших торгових компаній Японії. Вона включає в себе 31 філію в Японії та 130 - за кордоном. Компанія займається міжнародною торгівлею труб для машинобудування, нафтогазової галузі. Крім безшовних труб, компанія також виробляє широкий спектр зварних труб, а також інші труби та займає близько 10% світового експортного ринку. Компанія JFE Steel (Японія) - постачальник високоякісних магістральних труб для численних трубопровідних проектів по всьому світу. Лідуючі світові виробники і постачальники безшовної і зварної сталевих трубної продукції у Китаї: - Компанія Chengdu Seamless Steel Tube Plant - найбільший виробник безшовних труб. - Компанія Dalian Ns trading Co. Ltd, - Компанія "Баостіл" ("Баошань Айрон Енд Стіл") та ін. Слід очікувати, що вже в найближчому майбутньому металурги Китаю, завдяки швидким темпам розвитку, витіснять металопродукцію інших постачальників з ринків Близького Сходу та Індокитаю, що ускладнить продаж української металопродукції за світовими цінами. Російська металургія за будь-яких потрясінь світової економіки має додатковий запас міцності в порівнянні з українським ГМК. Більш низька собівартість, кращі сортамент і якість продукції забезпечують металургійним комбінатам Росії більші прибутки і, як результат, великі фінансові можливості, які, до речі, використовувалися і в попередні роки, і в даний час, головним чином для розвитку та якнайшвидшої модернізації виробництва. Можна не сумніватися, що росіяни обмежать свій внутрішній ринок сталевих прокату від іноземних виробників, а свій експорт, у тому числі в Україну, будуть нарощувати. Незважаючи на зазначені вище фактори, труби виробництва ТОВ „Інтербайт” користуються стабільним попитом на російському ринку. По-перше, вони дешевше не тільки китайських, а й тих, що випускаються в Росії. По-друге, компанія ТОВ „Інтербайт” дотримується умов контрактів чіткіше російських конкурентів. В "Газпромнафти" РФ стверджують, що в 2018 році трубники Росії прострочили до 12% обсягу поставок на їх адресу, а для ТНК-ВР частка невиконаних замовлень по окремих позиціях перевищила 28%. Не

дивно, що основними покупцями продукції нашого підприємства в Росії є такі гіганти, як "Лукойл" і ТНК-ВР. Більшість трубної продукції Товариства за своїми технічними характеристиками не поступається закордонним аналогам. Особливістю трубної продукції Товариства являється підвищена точність труб по діаметру, що дозволило опанувати виробництво труб нафтового сортаменту за американськими стандартами і підтримувати достатній рівень реалізації їх на американському і середньоазіатському ринках. Але конкуренція на трубному ринку дуже висока, тому Товариство шукає напрямки й регіони для просування своєї продукції. Товариство активно працює над освоєнням нових ринків збуту шляхом розширення виробництва складних видів продукції: корозійностійких труб, труб з високо герметичним з'єднанням UPJ, прецизійних труб, а також високоміцних залізничних коліс у відповідності з кон'юнктурою, що склалася у світі. Освоєння виробництва обсадних труб з високоміцних марок сталі з з'єднанням UPJ дозволить нам забезпечити українські нафтогазові компанії конкурентоспроможною продукцією і скоротити їх витрати на закупівлю більш дорогих зарубіжних аналогів. Розроблена технологія і освоєне виробництво сталевих безшовних обсадних труб класу міцності Q125, що сертифіковані Американським Інститутом Нафти. З 2017 року ведеться впровадження виробництва нафтогазопровідних труб для морських умов та у високосірчастому середовищі по специфікації API 5L, а також обсадних труб класу міцності L80 9Cr и L80 13Cr, C90 и T95 з підвищеними антикорозійними властивостями по стандарту ДСТУ ISO 11960:2006 і специфікації API 5CT. В даний час освоєно виробництво більш 240 типорозмірів коліс, які відповідають різним вимогам споживачів. Технології і власні розробки, що використовуються в Товаристві, дозволяють виробляти суцільнокатані колеса, що відповідають вимогам стандартів UIC 812-3, EBN 918277, EN 13262, а також багатьом іншим технічним умовам. Товариство впроваджує прогресивні технології виробництва сталі для виробництва залізничних коліс і сучасні методи контролю, введені в експлуатацію лінії повної профільної обробки та автоматичного контролю залізничних коліс. Слід зазначити, що за співвідношенням характеристик міцності і пластичності, рівнем механічних властивостей суцільнокатані колеса підвищеної твердості, вироблені на

ТОВ „Інтербайт”, не поступаються продукції конкурентів. Для забезпечення вимог стандартів по використанню металу електрометалургійної виплавки для виробництва труб, а також забезпечення заводів Компанії ТОВ „Інтербайт” заготовкою власного виробництва, у 2019 році введений в експлуатацію новий електросталеплавильний комплекс ТОВ "Металургійний завод "Дніпросталь" потужністю 1,32 млн. т. для виробництва безперервнолитої заготовки.

Аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ „Інтербайт” виконується на основі пояснювальної записки за 2017-2021 рр., і представлена у табл. 2.1.

На основі даних табл. 2.1, можна зробити висновок, що підприємство в період стабільності в країні має змогу успішно і ефективно здійснювати свою виробничо-фінансову діяльність. На ТОВ „Інтербайт” виробництво продукції в період з 2017 по 2021 рік зменшилось з 13899,00 тонн до 10635,00 тонн, але в 2021 році порівняно з 2020 роком збільшилось на 2384,00 т (28,8%), що є дуже позитивною тенденцією пов’язаною з розширенням діяльності фірми.

Реалізація товарної продукції з 2017 по 2021 роки збільшилась з 2883,70 млн.грн. до 11697,00 млн. грн. У 2021 році в порівнянні з 2020 реалізація товарної продукції збільшилась на 5932,18 млн.грн. (102,9%), що говорить про ефективну та прибуткову діяльність ТОВ „Інтербайт”, вихід підприємства майже на проектну потужність.

З 2017 по 2021 рік ціна одиниці продукції (тони труби) збільшилась з 207,48 грн/од. до 560,00 грн/од. У 2021 році в порівнянні з 2020 роком збільшилась на 17,94 грн/од (3,3%), що відбулося через інфляційні процеси і світову кон’юнктуру ринку. Собівартість одиниці продукції з 2017 по 2021 рік зросла зі 136,75 грн./од. до 282,00 грн/од. У 2021 році порівняно з 2020 на 10,29 грн/од. або на 3,76%. Собівартість товарної продукції з 2017 по 2021 рік зросла з 1900,68 млн.грн. до 3435,00 млн.грн. За період з 2020 по 2021 рік собівартість товарної продукції зросла на 544,65 млн.грн. (18,8%).

Таблиця 2.1

**Основні техніко-економічні показники ТОВ „Інтербайт” за
2017-2021 рр.**

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	Динаміка показників 2021/2020	
						+, -	%
Виробництво продукції, т.	13899	13899	11240	8251	10635	2384	28,8
Реалізація товарної продукції, млн. грн.	2883,7	4598,79	2128,43	5764,82	11697	5932,18	102,9
Ціна одиниці продукції, грн. / т	207,48	409,14	257,96	542,06	560	17,94	3,3
Собівартість одиниці продукції, грн.	136,75	206	363,1	271,78	282	10,22	3,76
Собівартість товарної продукції, млн. грн.	1900,68	2315,42	2995,98	2890,35	3435	544,65	18,8
Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп.	0,66	0,5	1,42	0,49	0,5	0,01	2,04
Чистий прибуток, млн. грн.	983,03	2283,37	-0,07	2138,7	4859	2720,3	127,19
Рентабельність							
- продукції, %	51,72	98,62	0,00	58,98	102,3	43,32	73,4
- активів, %	6,82	14,57	0,00	13,32	14,4	1,08	8,1
Основні засоби, млн. грн.	14417,5	15669,3	16039,6	16050,3	43556	27505,7	171,37
Оборотні фонди, млн. грн.	272,01	258,28	317,26	508,90	1020,9	512	100,6
Фондовіддача, грн. / грн.	0,20	0,30	0,13	0,37	0,26	-0,10	-27,4
Фондомісткість грн. / грн.	5,00	3,36	7,61	2,70	3,72	1,02	37,9

Примітка: Складено за даними ТОВ „Інтербайт”

Витрати на 1 грн. товарної продукції в 2017 році складали 0,66 коп. у 2021 році 0,50 коп. З 2020 по 2021 рік ці витрати збільшились на 0,01 коп. (2,04%), що показує спрямування підприємства на зниження собівартості продукції. Чистий прибуток у 2017-2021 роках збільшився з 983,03 млн.грн. до 4859,00 млн.грн. У 2021 році порівняно з 2020 він збільшився на 2720,30 млн.грн або на 127,79%, що

говорить про ефективність діяльності підприємства. Рентабельність продукції з 2017 по 2021 рік збільшилась з 51,72% до 102,3%. І за 2020 -2021 рік на 43,32%. Рентабельність активів 2017-2021 збільшилась з 6,82% до 14,4%. З 2020 по 2021 рік на 1,08%. Основні засоби у 2017 році склали 14417,50 млн.грн., у 2021 році збільшились до 43556,00 млн.грн. З 2020 по 2021 рік збільшились на 27505,70 млн.грн (171,3%), що говорить про оновлення необоротних активів на підприємстві. У 2017 році фондоддача складала 0,20 грн./ грн.прод. збільшившись у 2021 році до 0,26 грн/грн. прод. З 2020 по 2021 рік фондоддача зменшилась на 0,1 грн./грн. прод. (27,4 %), що також є дуже позитивним результатом, який показує достатнє співвідношення виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

2.2. Загальні засади здійснення операцій з експорту ТОВ „Інтербайт”

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою не в грошовій формі) з вивезенням чи без вивезення через митний кордон України, включаючи реекспорт. При цьому термін реекспорт означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України.

Незважаючи на те, що експорт товарів може здійснюватися і без вивезення товарів, законодавством України не передбачено митне оформлення товарів, що продаються іноземним контрагентам, але фактично не перетинають митного кордону України.

Виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а при експорті робіт (послуг) – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Порушення резидентами термінів розрахунків та відсутність ліцензії Національного банку України тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% від суми неоплаченої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом.

Відповідно до Постанови від 15.11.2021 р. № 457 «Про встановлення розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» надходження в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України в визначеному законодавством розмірі. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні резидентів і використовується ними відповідно до правил валютного регулювання.

Реалізація експортних товарів відображається в обліку за контрактною вартістю на підставі вантажної митної декларації. Одночасно з реалізацією в обліку відображається списання реалізованих експортних товарів. Списання здійснюється за обліковою вартістю (для підприємств торгівлі) або за фактичною собівартістю (для підприємств-виробників).

У залежності від базисних умов поставки згідно з міжнародними правилами тлумачення торгових термінів Інкотермс додатковими елементами контрактної вартості експортних товарів є транспортні витрати, зберігання товару, митні платежі.

Відповідно до Податкового Кодексу України ставка податку на додану вартість (ПДВ) при експорті складає 0 %, якщо експорт підтверджений митною декларацією, яка оформлена, як визначає Податковий кодекс України, відповідно до вимог митного законодавства. Це означає, що податкові зобов'язання при експорті товарів та послуг виникають, але за ставкою 0 % до бази оподаткування. При цьому за платником податку зберігається право на податковий кредит, а, отже, і право на бюджетне відшкодування.

Нульова ставка з податком на додану вартість для експорту товарів – це різновид пільги, що надається платникам з метою стимулювання

зовнішньоекономічної торгівлі, підтримання конкурентоспроможності українських товарів на зовнішньому ринку і поліпшення валютного балансу країни.

Оплачуючи сировину з податком на додану вартість, експортери отримують виручку без податку на додану вартість. А рентабельність не завжди перекидає вхідний податок на додану вартість. У результаті експортної виручки не вистачає на оплату сировини, експортер вимушений брати кредити на період, поки він не отримає бюджетне відшкодування. А точніше – якусь його частину, що залишиться від законного відшкодування після всіх витрат. Податковий кодекс України визначає, що датою виникнення податкового зобов'язання із застосуванням нульової ставки податку на додану вартість є дата фактичного вивозу цих товарів за межі митної території України (а не дата відвантаження з підприємства) із підтвердженням такого вивозу оформленою належним чином вантажно-митною декларацією.

У залежності від того, за яким напрямом здійснюються експортні операції, визнається або кредиторська (немонетарна стаття), або дебіторська (монетарна стаття) заборгованість.

Розрахунки за надані послуги з нерезидентами здійснюються в іноземній валюті, а валютою звітності, відповідно до П(С)БО 21, є грошова одиниця України, тобто гривня. Отже, при отриманні коштів в іноземній валюті здійснюється перерахунок грошових коштів в гривні за курсом Національного банку України на дату їх отримання. При цьому в обліку виникають негативні або позитивні курсові різниці.

При здійсненні зовнішньоекономічних операцій розрахунки здійснюються в грошовій формі з використанням іноземної валюти. Вони використовуються також при відрядженнях службових осіб підприємства за кордон. У результаті підприємства повинні обліковувати іноземну валюту як в касі, так і на окремому валютному рахунку.

В Україні порядок відкриття рахунків як у національній валюті, так і в іноземних валютах, регламентовано Інструкцією про порядок відкриття та

використання рахунків у національній та іноземній валюті, затвердженою постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 р. № 492.

Для здійснення підприємствами України зовнішньоекономічної діяльності необхідно відкрити рахунок в іноземній валюті. Якщо юридична особа не має рахунка в банку, то для відкриття поточного валютного рахунка потрібно подати такі документи:

заява про відкриття поточного рахунка;

копія свідоцтва про державну реєстрацію;

копія статуту;

копія довідки про внесення юридичної особи до Єдиного реєстру підприємств і організацій України;

картка зі зразками підписів і відбитка печатки встановленого зразка.

Якщо ідентифікація пройшла успішно і всі необхідні документи присутні, то між банком та суб'єктом укладається у письмовій формі договір банківського обслуговування, у якому визначаються умови і термін відкриття валютного рахунка, особливості його функціонування, а також розмір й умови оплати цієї послуги.

Валютні рахунки бувають: *поточні* (рахунок, що відкривається для збереження грошових коштів і для здійснення розрахунково-касових операцій), *кредитні* (для обліку кредитів), *депозитні* (для зберігання коштів під відсотками), *розподільчі (транзитні)* (для зарахування виручки в іноземній валюті).

На території України іноземна валюта класифікується відповідно до *Класифікатора іноземних валют*, затвердженого Постановою Національного банку України від 04.02.1998 р. № 34, у такий спосіб:

1 група – вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволяються для здійснення інвестицій в Україну, та банківські метали (австралійські долари, англійські фунти стерлінгів, датські крони, долари США, ісландські крони, канадські долари, норвезькі крони, шведські крони, швейцарські франки, японські єни, євро, СПЗ, золото, паладій, платина, срібло та інші);

2 група – вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних ринках світу (білоруські рублі, леви (Болгарія), вірменські драми, грузинські ларі, долари Гонконгу, ізраїльські нові шекелі, естонські крони, індійські рупії, казахські тенге, латвійські лати, литовські літи, польські злоті, російські рублі, словенські толари, турецькі ліри та інші);

3 група – неконвертовані валюти (азербайджанські манати, єгипетські фунти, таджицькі сомони, узбецькі суми та інші, що не належать до 1 та 2 груп валют).

Уповноважені банки зобов'язані купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України за дорученням. Валютні цінності та інше майно резидентів, яке перебуває за межами України, має обов'язково декларуватись в Національному банку України. За сплату поштово-телеграфних, комісійних та інших витрат фактично зроблених у зв'язку із здійсненням валютних операцій банк стягує з підприємств комісію.

Найважливішим завданням обліку валютних засобів і операцій з ними є достовірне відображення відповідної інформації на передбачених для цієї мети бухгалтерських рахунках і в регістрах синтетичного та аналітичного обліку.

Для обліку валютних операцій у грошовій формі передбачений субрахунок 302 «Каса в іноземній валюті», у безготівкових розрахункових операціях – субрахунок 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» та субрахунок 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті».

Облік валютних операцій здійснюється в національній валюті України. Для цього всі кошти в іноземних валютах перераховують в еквівалент грошової одиниці України за курсом Національного банку України на дату здійснення операції. Одночасно кошти в іноземних валютах мають відображатися в обліку у валюті розрахунків і платежів (за кожним видом іноземної валюти). Для цього запис робиться у вигляді дробу, у чисельнику якого зазначають іноземну валюту, а в знаменнику – її еквівалент у грошовій одиниці України.

Кожна іноземна валюта обліковується окремо. Всі операції за валютними рахунками реєструються на підставі банківських виписок і прикладених до них

підтверджувальних документів. У банківській виписці обов'язково вказуються суми в іноземній валюті (вхідне сальдо на початок дня, суми операцій, вихідне сальдо на кінець дня), а також у гривневому еквіваленті. Виписки банк видає в розрізі валют і в українській гривні. У виписках банку витрати коштів з рахунків записуються в графі дебет, а надходження коштів на рахунки – у графі кредит. На основі виписок банку проводять записи за дебетом і кредитом цього рахунка у реєстрах синтетичного та аналітичного обліку.

Аналітичний облік може вестися за іноземними контрагентами, за країнами, а також за контрактами, окремо в розрізі кожного документа (рахунку на оплату). Для цього використовують реєстри встановленої форми – картки аналітичного обліку та аналітичні відомості обліку іноземної валюти на поточному валютному рахунку, які містять такі дані: залишок на поточний період, курс, дата і номер документа, найменування покупця/постачальника, заборгованість за балансом, сума перерахованої іноземної валюти, курс гривні, сума перерахувань у гривнях, залишок на кінець. На підставі підсумкових записів за місяць набирається зведений синтетичний реєстр синтетичного обліку.

Приймати готівкову іноземну валюту як засіб платежу підприємства можуть за умови наявності індивідуальної ліцензії Національного банку України. Суб'єкти підприємницької діяльності – нерезиденти можуть оплачувати підприємствам України вартість експортних товарів, робіт, послуг готівкою, що не перевищує 10 000 дол. США або еквівалент цієї суми в іншій вільноконвертованій валюті за офіційним курсом гривні до іноземних валют встановленої Національним банком України на день здійснення операцій.

Відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» операції в іноземній валюті відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції.

Особливістю валютних операцій є те, що гривневий еквівалент іноземної валюти та заборгованості в іноземній валюті постійно змінюється, що пов'язано із змінами валютного курсу. Тому в бухгалтерському обліку особлива увага надається обліку курсових різниць.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку курсових різниць регламентує П(С)БО 21. Відповідно до П(С)БО 21 курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти одного найменування при різних валютних курсах.

Однак не завжди зміни валютного курсу призводять до виникнення курсових різниць, оскільки у бухгалтерському обліку курсові різниці розраховуються тільки за так званими монетарними статтями. А за немонетарними статтями курсові різниці взагалі не розраховуються.

Монетарні статті – статті балансу про грошові кошти, а також про активи та зобов'язання, які будуть отримані чи сплачені у фіксованій (або визнаній) сумі грошей або їх еквівалентів. Немонетарні статті – статті, які відрізняються від монетарних статей балансу.

Отже, зміни валютних курсів впливають тільки на монетарні статті. Облік такого впливу здійснюється шляхом відображення в обліку позитивних та негативних курсових різниць. Субрахунки, які використовуються в обліку при відображенні курсових різниць, представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Субрахунки для обліку курсових різниць

Курсова різниця	Позитивна	Негативна
Операційна (за операціями купівлі та продажу товарів – курсові різниці за заборгованостями; курсові різниці по валюті)	714 «Дохід від операційної курсової різниці»	945 «Втрати від операційної курсової різниці»
Інша звичайна (інвестиційна та фінансова діяльність) (придбання основних засобів, отримання та повернення кредитів)	744 «Дохід від неопераційної курсової різниці»	974 «Втрати від неопераційних курсових різниць»

Придбання валюти для здійснення торговельних операцій проводиться на міжбанківській валютній біржі за заявою на купівлю іноземної валюти. Підставою для купівлі валюти на міжбанківському валютному ринку України (далі – МВРУ) при розрахунках з нерезидентами по торговельних операціях вважаються такі документи:

договір з нерезидентом;

ВМД, якщо товар завезений на територію України;

акт про приймання послуг, виконання робіт;

документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив), вексельній формі розрахунків (якщо договір передбачає такі форми розрахунків).

Придбання валюти для здійснення неторговельних операцій здійснюється на підставі заяв-розрахунків на закордонне відрядження чи оплату транспортно-експлуатаційних витрат при міжнародних перевезеннях; договорів з нерезидентами на оплату навчання, лікування та інших витрат за кордоном тощо.

У бухгалтерському обліку придбання іноземної валюти використовується спеціальний рахунок 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті».

Іноземна валюта, придбана підприємством, зараховується на баланс підприємства за курсом Національного банку України, який діяв на дату її зарахування (П(С)БО 21).

Різниця між вартістю іноземної валюти за курсом Національного банку України та комерційним (ринковим) курсом не є курсовою різницею, оскільки курсова різниця визначається П(С)БО 21 як різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах, а валютний курс за П(С)БО 21 – встановлений Національним банком України курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни. При відображенні доходів від такої різниці (якщо комерційний курс нижче курсу Національного банку України) використовується субрахунок 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти». При відображенні витрат від такої різниці (якщо комерційний курс вище курсу Національного банку України) використовується субрахунок 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти».

Витрати на сплату комісійної винагороди та сума збору на пенсійне страхування з операції придбання іноземної валюти включається до складу витрат з відображенням по дебету рахунка 92 «Адміністративні витрати».

Для купівлі іноземної валюти 25972,44 дол. США на підставі контракту до початку торгів ТОВ „Інтербайт” перераховано гривневий еквівалент за попереднім

курсом 27,98 грн./дол. США у сумі 726968,59 грн. (у тому числі комісія банку 0,8 %).

У той же день зараховано на валютний рахунок підприємства 25 972,44 дол. США.

Курс Національного банку України на дату зарахування іноземної валюти – 28,0 грн./дол. США; фактичний (ринковий) курс купівлі – 27,98 грн./дол. США.

У бухгалтерському обліку купівля іноземної валюти ТОВ „Інтербайт” відображена в табл. 2.3:

Таблиця 2.3

Облік купівлі іноземної валюти ТОВ „Інтербайт”

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, \$/грн.
		Дт	Кт	
1.	Перераховано гривневий еквівалент (у тому числі комісія банку 0,8 %) за курсом 27,98 грн./дол. США	333	311	726968,59
2.	Зарахована інвалюта на валютний рахунок (за курсом Національного банку України на дату зарахування – 28,0 грн./дол. США)	312	333	<u>\$25972,44</u> 727228,32
3.	Списана комісія банку 0,8 % за курсом фактичної купівлі: $(\$25\,972,44 \times 27,98 \text{ грн./дол. США}) \times 0,8 \% = 5813,67 \text{ грн.}$	92	333	5813,67
4.	Відображена різниця між фактичним курсом купівлі та курсом НБУ на дату зарахування валюти: $(27,98 - 28,0) \times \$25\,972,44 = 259,73 \text{ грн.}$	333	711	259,73
5.	Повернення гривневого еквіваленту банком	311	333	259,73

Крім операції купівлі іноземної валюти, підприємство здійснює також операції з її продажу. 20.11.2021 р. набрала чинності постанова Правління Національного банку України від 14.11.2021 р. № 453 «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті» (далі – Постанова № 453) та постанова Правління Національного банку України від 15.11.2021 р. № 457 «Про встановлення розміру обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті» (далі – Постанова № 457). Постанови прийняті в межах повноважень Національного банку України, установлених статтею 387 Господарського кодексу України, статтями 7, 25, 44, 45 Закону України «Про

Національний банк України», статтями 1 та 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», розділами II та III Декрету Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

Згідно з Постановою № 453 Національний банк України терміном на шість місяців змінив строк розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів, скоротивши його зі 180 календарних днів до 90 календарних днів; запровадив вимогу щодо обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходжень в іноземній валюті у вигляді валютної виручки резидентів від продажу товарів за зовнішньоекономічними договорами.

Вимога щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті поширюється на надходження в російських рублях та в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів. Суб'єкт ринку зобов'язаний здійснити обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті без доручення клієнта та не пізніше ніж на наступний робочий день після дня зарахування таких надходжень на розподільчий рахунок.

Заяви про продаж іноземної валюти та платіжні доручення в іноземній валюті можуть бути оформлені та подаватися клієнтом до банку як на паперових носіях, так і у формі електронних розрахункових документів засобами програмно-технічних комплексів «Клієнт-Банк» або «Фінансовий портал».

Заяви про продаж іноземної валюти заповнюються українською мовою та надаються банку не менше, ніж у двох примірниках (якщо заяви подаються на паперових носіях).

2.3. Особливості обліку експорту товарів, виконаних робіт і послуг ТОВ „Інтербайт”

Основними завданнями обліку експортних операцій ТОВ „Інтербайт” є:

формування достовірної інформації про господарські операції, пов’язані з експортом товарів для забезпечення можливості прийняття ефективних управлінських рішень;

визначення моменту визнання доходів і витрат;

правильне визначення фінансових результатів від здійснення експортних операцій;

формування достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості іноземних покупців та замовників;

визначення суми курсових різниць та їх впливу на фінансовий результат.

Підставою для обліку експортних товарів та їх руху є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, претензійно-арбітражні, а також банківські документи. Підтвердженням завершення експортної операції є відбитки печатки митниці країни-одержувача на товаросупровідних документах і довідки банку про надходження грошових коштів на рахунок підприємства.

П(С)БО 15 «Дохід» визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно з ним, дохід від реалізації продукції визнається за наявності таких умов: передача ризиків і винагород від володіння продукцією; упевненість в економічній вигоді угоди, достовірність визначення суми доходів, реальність оцінки витрат по поставці .

У міжнародній торгівлі прийнято пов’язувати перехід права власності з переходом ризику випадкової загибелі продукції від продавця до покупця.

Ризик випадкової загибелі продукції – це ризик можливого завдання збитків у зв’язку з загибеллю чи псуванням продукції з причин, незалежних від продавця і

покупця (у результаті непередбаченої події, обставин непереборної сили). У П(С)БО 15 приклади передачі ризиків і вигід не наведені.

Для визначення моменту переходів ризиків випадкової загибелі або втрати продукції до покупця можна враховувати Інкотермс, які можуть слугувати одним із критеріїв визначення дати переходу ризиків до покупця. Залежно від умов поставки дохід визнається:

- у момент відвантаження продукції зі складу;
- при передачі продукції транспортній організації для доставки покупцеві;
- при передачі продукції покупцеві за межами митної території України.

Для правильної організації бухгалтерського обліку продукції важливо фіксувати інформацію про момент переходу прав власності на продукцію, саме з цього моменту продукція вважається реалізованою, а дохід від угоди купівлі-продажу – визнаним. Не визнаються доходами в бухгалтерському обліку операцій з експорту:

- суми податку на додану вартість, інших податків і обов’язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету та позабюджетних фондів;
- суми попередньої оплати продукції;
- суми авансу в рахунок оплати продукції.

Однією із особливостей операцій з експорту, яка обумовлює методику бухгалтерського обліку на ТОВ „Інтербайт”, є те, що доходи визнаються у іноземній валюті.

Сума доходу в іноземній валюті визначається шляхом перерахунку в гривні із застосуванням валютного курсу, що діє на дату здійснення операцій і не перераховується надалі у зв’язку зі зміною валютного курсу.

Залежно від строків оплати продукції на ТОВ „Інтербайт” розрізняють експорт на умовах передоплати та експорт на умовах відстрочення оплати (Табл. 2.4).

Дохід від реалізації товарів в бухгалтерському обліку відображається по дебету субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» та кредиту субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції».

**Правила відображення операцій з експорту в бухгалтерському обліку
ТОВ „Інтербайт”**

Перша подія – отримання плати	Перша подія – відвантаження товарів (робіт, послуг)
1. Кредиторська заборгованість, яка виникла перед покупцем-нерезидентом – немонетарна стаття, яка відображується в балансі за валютним курсом на дату отримання авансу, та в подальшому (на дату балансу та дату її погашення) при зміні валютного курсу курсові різниці за нею не розраховуються.	1. Дебіторська заборгованість, яка виникла – монетарна стаття, тому на дату балансу та на дату погашення за нею визначаються курсові різниці із застосуванням валютного курсу, який діяв на ці дати.
2. Дохід за такою операцією визначається на дату відвантаження, але за курсом Національного банку України на дату отримання плати (авансу)	2. Дохід визначається за курсом Національного банку України на дату нарахування доходу (тобто на дату відвантаження товару)

Аналітичний облік експортних операцій ТОВ „Інтербайт” організовується за трьома напрямками: за кожним покупцем; за кожним платежем; по кожному виду валют.

Для відображення собівартості реалізованої продукції на експорт ТОВ „Інтербайт” використовується субрахунок 901 «Собівартість реалізованої готової продукції».

При відвантаженні товарів на експорт ТОВ „Інтербайт” несе витрати на доставку, завантаження, розвантаження, сплачує митні витрати, страхові послуги та інші. Такі витрати вважаються витратами збуту і акумулюються на рахунку 93 «Витрати на збут».

Порядок здійснення експортних операцій ТОВ „Інтербайт” у частині податкових розрахунків з податком на додану вартість та визнання доходів та витрат для розрахунку суми податку на прибуток. Відображення операцій систематизовано та узагальнено на підставі нормативних положень Податкового Кодексу України з метою більш зрозумілого, повного та однозначного розуміння процесу здійснення податкових розрахунків за основними податками під час експортних операцій.

Отже, податкове зобов'язання з податком на додану вартість на ТОВ „Інтербайт” відображається, незалежно від дати отримання грошових коштів, під

час оформлення первинних документів (складання ВМД, підписання акта надання послуг) (Рис. 2.1).

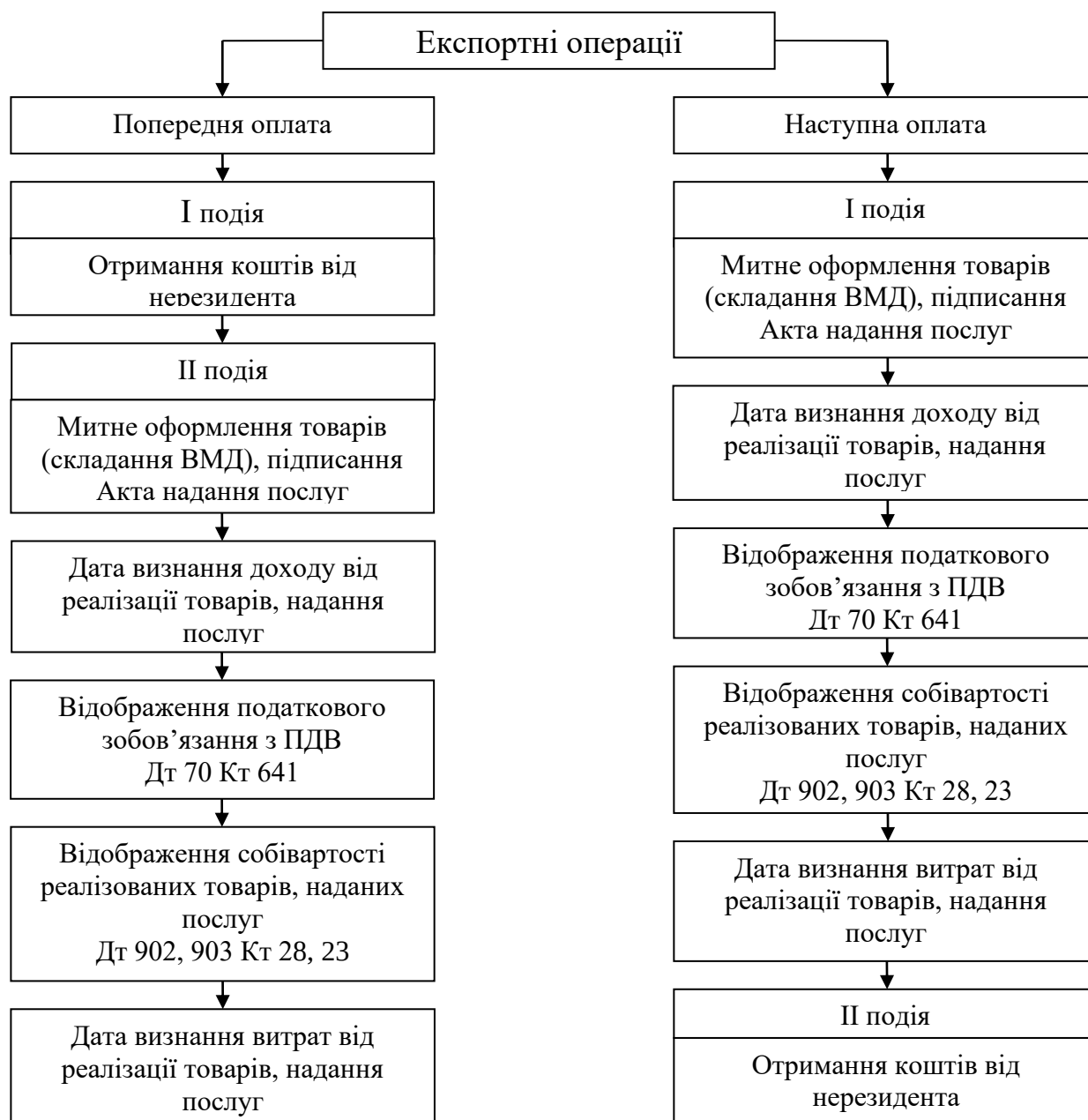


Рис. 2.1. Порядок відображення в обліку податку на додану вартість при здійсненні експортних операцій ТОВ „Інтербайт”

Дана схема застосовуватиметься для операцій:

які є об'єктом оподаткування податку на додану вартість за ставкою 0 %;

які не оподатковуються податком на додану вартість і в бухгалтерському обліку не відображаються;

місце постачання яких на території України, а сума податку на додану вартість визнається в розмірі 20 % бази оподаткування.

Незалежно від того, яка подія відбулася першою – отримання коштів чи фактичне відвантаження товарів (надання послуг), сума податку на додану вартість визнається в момент виникнення доходу від реалізації товарів (надання послуг).

В табл. 2.5 представлено порядок обліку експорту труб на ТОВ „Інтербайт”, коли першою подією є отримання оплати.

Таблиця 2.5

Експорт труб ТОВ „Інтербайт” (перша подія – отримання оплати)

Дата	Зміст операції	Дт	Кт	Сума
1	2	3	4	5
21.01.2021	Отримана виручка на розподільчий рахунок (20 000,00 × 30,56 грн./євро)	314	681	<u>€20000,00</u> 611200,00
22.01.2021	Зараховано 75 % валютної виручки на поточний валютний рахунок (15 000,00 × 30,55 грн./євро)	312	314	<u>€15000,00</u> 458250,00
22.01.2021	Відображено курсову різницю (15 000,00 × (30,55 грн./євро – 30,56 грн./євро)) = –150 грн.	945	314	150,00
		791	945	150,00
22.01.2021	Перераховано 75 % валютної виручки для обов’язкового продажу (15 000,00 × 30,55 грн./євро)	334	314	<u>€15000,00</u> 458250,00
22.01.2021	Списано перераховану на продаж валюту (15 000,00 × 30,55 грн./євро)	942	334	<u>€15000,00</u> 458250,00
22.01.2021	Зараховано на поточний рахунок гривневий еквівалент реалізованої валюти (за курсом валютного ринку) (€15 000,00 × 30,6 грн./євро)	311	711	<u>€15000,00</u> 459000,00
31.01.2021	Відображено курсову різницю на кінець звітного періоду по залишку валюти на банківському рахунку (15 000,00 × (30,6 грн./євро – 30,55 грн./євро)) = 750 грн.	312	714	750,00
		714	791	750,00
09.02.2021	Перераховано митні платежі	377	311	2500,00
09.02.2021	Нараховані митні платежі	93	377	2500,00
		791	93	2500,00
09.02.2021	Відвантажено товари на експорт (у бухгалтерському обліку дохід визначається по курсу Національного банку України на дату отримання оплати – 30,56 грн./євро)	362	702	<u>€20000,00</u> 611200,00
09.02.2021	Списана собівартість реалізованого товару	902	281	90000,00

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5
09.02.2021	Списано дохід від реалізації і собівартість реалізованих товарів на фінансовий результат	702	791	611200,00
		791	902	90000,00
09.02.2021	Відображено залік заборгованостей	681	362	<u>€20000,00</u> 611200,00

В табл. 2.6 представлено порядок обліку експорту колісних пар на ТОВ „Інтербайт”, коли першою подією є відвантаження продукції.

Підприємством ТОВ „Інтербайт” 21.01.2021 р. відвантажено на експорт товари на суму 20 000 євро (офіційний курс на цю дату – 31,56 грн. за 1 євро). На дату балансу (31.01.2015 р.) курс Національного банку України склав 31,57 грн. за 1 євро. Валютна виручка надійшла від нерезидента на розподільчий рахунок 09.02.2021 р. (курс Національного банку України – 31,58 грн. за 1 євро). На наступний день банк зарахував виручку на поточний валютний рахунок підприємства (курс Національного банку України на цю дату склав 31,55 грн. за 1 євро). Облікова вартість відвантаженого товару – 90 000 грн. Сума митних платежів склала 2 500 грн.

Таблиця 2.6

Експорт труб ТОВ „Інтербайт” (перша подія – отримання оплати)

Дата	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, €/грн.
1	2	3	4	5
21.01.2021	Перераховано митні платежі	377	311	2500,00
21.01.2021	Нараховані митні платежі	93	377	2500,00
		791	93	2500,00
21.01.2021	Відвантажено товари на експорт (20 000,00 × 31,56 грн./євро) (монетарна стаття, будуть відображені курсові різниці на дату балансу і на дату погашення)	362	702	<u>€20000,00</u> 631200,00
21.01.2021	Списана собівартість реалізованого товару	902	281	90000,00
21.01.2021	Списано дохід від реал. і собівартість реалізованих товарів на фінансовий результат	702	791	631200,00
		791	902	90000,00
31.01.2021	Відображено курсову різницю за монетарною заборгованістю на кінець звітного періоду та списано на фінрезультат (20 000,00 × (31,57 грн./євро – 31,56 грн./євро)) = 200 грн.	362	714	200,00
		714	791	200,00

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5
09.02.2021	Надійшла оплата на розподільчий рахунок (20 000,00 × 31,58 грн./євро)	314	362	<u>€20000,00</u> 631600,00
09.02.2021	Відображено курсову різницю при отриманні оплати (20 000,00 × (31,58 грн./євро – 31,57 грн./євро)) = 200 грн. та списано на фінансовий результат	362	714	200,00
		714	791	200,00
10.02.2021	Зараховано виручку на поточний валютний рахунок (20 000,00 × 31,55 грн./євро)	312	314	<u>€20000,00</u> 631000,00
10.02.2021	Відображено курсову різницю по залишку валюти на банківському рахунку та списано на фінрезультат (20 000,00 × (31,55 грн./євро – 31,58 грн./євро)) = –600 грн.	945	314	600,00
		791	945	600,00

Організація міжнародних розрахунків з використанням акредитива здійснюється у такому порядку:

1. Український експортер й іноземний покупець укладають зовнішньоекономічний договір (контракт), що передбачає платіж за допомогою документарного акредитива.

2. Іноземний покупець звертається із заявою в банк-емітент із проханням виставити акредитив на користь продавця (експортера).

3. Іноземний покупець забезпечує підтвердження акредитива іншим банком-кореспондентом уповноваженого банку, якщо акредитив відкритий банком-емітентом, що не є кореспондентом уповноваженого банку.

4. Емітент-банк – емітент запитує уповноважений банк (авізуючий банк) авізувати акредитив.

5. Авізуючий банк сповіщає українського експортера про те, що йому відкритий акредитив.

6. Український експортер відвантажує на адресу іноземного покупця товари.

7. Український експортер надає в уповноважений банк документи, що свідчать про відвантаження товару.

8. Уповноважений банк перевіряє документи й здійснює платіж за акредитивом.

9. Уповноважений банк надсилає документи в банк-емітент.

10. Банк-емітент перевіряє документи й надає відшкодування уповноваженому банку.

Між підприємством-резидентом ТОВ „Інтербайт” і покупцем-нерезидентом укладено зовнішньоекономічний договір на поставку товару, розрахунки за яким проводяться з використанням документарного безвідкличного покритого акредитива. Сума договору – 18 000 євро. Продавцем відвантажено продукцію на експорт покупцю, надано документи за акредитивом до виконуючого банку та отримано оплату. Комісійна винагорода, утримана виконуючим банком за рахунок коштів, які належать бенефіціару у зв’язку з розкриттям акредитива, склали 50 євро. Курс Національного банку України:

23.01.2021 р. – отримання бенефіціаром повідомлення від банку про відкриття акредитива нерезидентом – 30,56 грн./євро;

29.01.2021 р. – відвантаження товару – 30,58 грн./євро;

31.01.2021 р. – дата балансу – 30,60 грн./євро;

03.02.2021 р. – надходження валютної виручки – 30,56 грн./євро.

Облікова вартість відвантаженого товару – 100 000 грн. Сума митних платежів (умовно) – 450 грн.

Облік у продавця (експортера) ТОВ „Інтербайт” – акредитив виставлено нерезидентом на користь резидента-експортера відображено в табл. 2.7.

У контракті мають бути чітко визначені всі умови майбутнього акредитива: коли експортер має дати своєму банку інструкції про відкриття акредитива (зазвичай 15–45 днів до початку відвантаження товару; або через декілька днів з дати підписання контракту); коли експортер має повідомити імпортера про готовність товару до відвантаження; коли банки будуть виступати в ролі емітента; які документи, що свідчать про здійснення відвантаження, має надати експортер у свій банк, щоб одержати гроші за товар; який строк дії акредитива, тобто протягом якого часу експортер може одержати гроші проти наданих документів (зазвичай від 30 до 150 днів, але не більше одного року); вид акредитива; спосіб виконання акредитива (шляхом негайного платежу по пред’явленні документів, платежу з розстрочкою в обумовлений термін і т. п.); інші умови, залежно від виду акредитива.

Таблиця 2.7

**Облік у продавця (експортера) ТОВ „Інтербайт” акредитива, виставленого
нерезидентом на користь резидента-експортера**

№ з/п	Дата	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, €/грн.
1.	23.01.2021	Відображено на забалансовому рахунку відкритий акредитив на користь продавця-експортера (курс Національного банку України 30,56 грн./євро)	06	–	<u>€18000</u> 550080
2.		Сплачені митні платежі	377	311	450
3.		Нараховані митні платежі	93	377	450
4.	29.01.2021	Відвантажено товар покупцю-нерезиденту (курс Національного банку України – 30,58 грн./євро)	362	702	<u>€18000</u> 550440
5.		Списано собівартість реалізованого товару	902	281	100000
			791	902	100000
6.	31.01.2021	Відображена курсова різниця від перерахунку дебіторської заборгованості на дату балансу (18 000 євро × (30,60 – 30,58) = 360 грн.	362	714	360
			714	791	360
7.	03.02.2021	Зарахована виручка в іноземній валюті на валютний рахунок продавця після представлення документів, передбачених умовами акредитива виконуючому банку (курс Національного банку України 30,56 грн./євро): (18 000 євро – 50 євро) × 30,56 = 189 552 грн.	312	362	<u>€17950</u> 548552
8.		Списана комісійна винагорода, утримана банком за акредитив: 50 євро × 30,56 = 528 грн.	92	362	<u>€50</u> 1528
			791	92	1528
9.	03.02.2021	Відображена курсова різниця від перерахунку дебіторської заборгованості на дату її погашення (18 000 євро × (30,56 – 30,60) = –720 грн.	945	362	720
			791	945	720
10.	03.02.2021	Списано з-за балансового рахунка акредитив, відкритий нерезидентом на користь продавця-експортера	–	06	<u>€18000</u> 550080

У розрахунках по українському експорту акредитиви відкривають, як правило, іноземні банки з авізуванням їх через державні банки.

Найвигіднішим у такому випадку є призначення уповноваженого українського банку виконавчим. Він отримує можливість вимагати суми платежів від банку-емітента або третього (рамбурсувального) банку максимально швидким способом. Якщо експортний акредитив виконується іноземним банком, отримання платежу

може затриматися на тривалий період через недосконалу роботу пошти. Його розділ «Порядок проведення розрахунків» повинен містити ті самі вимоги, що і заява на акредитив.

При розрахунках по імпорту слід використовувати акредитиви, які передбачають платежі в українському банку-емітенті проти надходження від іноземного експортера документів. Це дає змогу запобігти можливому заморожуванню валютних коштів державних організацій та банків на рахунках іноземних банків.

Акредитивна форма розрахунків може здійснюватися як за товари (послуги), що експортуються з України, так і за товари (послуги), що імпортуються в Україну.

Документарний акредитив є лише методом платежу (формою розрахунків). Як засіб платежу в розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту може використовуватися іноземна або національна валюта України.

Облік у покупця (імпортера) ТОВ „Інтербайт” – акредитив відкрито резидентом імпортером на користь нерезидента відображено в табл. 2.8.

ТОВ „Інтербайт”-резидент уклало зовнішньоекономічний договір на придбання у нерезидента товару на суму 18 000 євро. Розрахунки за контрактом проводяться з використанням документарного безвідкличного покритого акредитива. Платіжними умовами акредитива передбачено, що платіж буде здійснено проти надання продавцем пакету документів, у тому числі належним чином оформленої ВМД та накладної на відвантаження на товар.

Акредитив відкрито за рахунок власних грошових коштів у іноземній валюті резидента-імпортера. Сума комісійної винагороди, сплаченої банку-емітенту ТОВ „Інтербайт” – 1 000 грн. Курс Національного банку України:

23.02.2021 р. – відкриття акредитива резидентом-імпортером – 30,56 грн./євро;

29.02.2021 р. – митне оформлення і оприбуткування товару – 30,58 грн./євро;

31.02.2021 р. – дата балансу – 30,60 грн./євро;

03.03.2021 р. – здійснення платежу на користь нерезидента – 30,56 грн./євро.

Сума митних платежів 12 080,88 грн. (у тому числі мито – 11 844 грн., митні послуги 236,88 грн.). Балансова вартість іноземної валюти 11 7900 грн.

Таблиця 2.8

**Облік у покупця (імпортера) ТОВ „Інтербайт” – акредитив відкрито
резидентом імпортером на користь нерезидента**

№ з/п	Дата	Зміст	Дт	Кт	Сума		
1.	23.02.2021	Сплачені і нараховані комісійні банку по відкриттю акредитива	377	311	1000		
			92	377	1000		
2.		Відкрито акредитив за рахунок власних валютних коштів резидента-імпортера. Для забезпечення покриття акредитива кошти перераховані на відкритий банківський рахунок (курс Національного банку України 30,56)	314	312	<u>€18000</u> 550080		
3.						Перераховано митному органу митні платежі (мито – 11 844 грн., митні послуги – 236,88 грн., «імпортний» ПДВ (18 000 × 30,58 + 11 844) × 20 % = 12456,80 грн.	377
4.		29.02.2021	Оприбутковано товар, отриманий від нерезидента (курс 30,58 грн./євро)	281	632		
5.				Включені в первісну вартість товару мито і митні платежі	281	377	12080,88
6.					Віднесено у склад податкового кредиту сплачений ПДВ на підставі ВМД	641	377
7.		31.02.2021	Відображена курсова різниця від перерахунку кредиторської заборгованості на дату балансу (18 000 євро × (30,60 – 30,58) = 360 грн.	945		632	360
				791	945	360	
8.			Відображена курсова різниця від перерахунку іноземної валюти на акредитивному рахунку на дату балансу (18 000 євро × (30,60 – 30,56) = 720 грн.	314	714	720	
	714			791	720		
9.	03.03.2021	Здійснено платіж з акредитивного рахунка на користь постачальника-нерезидента (курс Національного банку України 30,56)	632	314	<u>€18000</u> 550080		
10.		Відображена курсова різниця від перерахунку кредиторської заборгованості на дату її погашення (18 000 євро × (30,56 – 30,60) = –720	632	714	720		
			714	791	720		
11.		Відображена курсова різниця від перерахунку іноземної валюти на дату списання з акредитивного рахунка (18 000 євро × (30,56-30,60) = –720	945	314	720		
			791	945	720		

Для резидентів розрахунки акредитивами (з точки зору оподаткування) вигідніші покупцеві. Натомість, постачальник ризикує здійснити іммобілізацію

власних оборотних коштів, якщо протягом звітного періоду сума грошових коштів по відвантажених товарах не буде списана з акредитива покупця.

2.4. Удосконалення методики та організації обліку експортних операцій ТОВ „Інтербайт”

Основними завданнями обліку міжнародних операцій ТОВ „Інтербайт” є:

10. Достовірне відображення інформації у первинних і зведених документах, реєстрах аналітичного та синтетичного обліку про зовнішньоекономічну діяльність підприємства.
11. Контроль за виконанням зовнішньоторговельних планів і угод.
12. Організація матеріальної відповідальності та контроль за збереженням цінностей і валютних коштів.
13. Забезпечення об'єктивних цін на роботи та послуги, які експортуються та імпортуються підприємством, контроль за дотриманням обґрунтованих цін на імпортні товари.
14. Контроль за рухом і збереженням експортних та імпортних товарів.
15. Забезпечення повноти розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
16. Чіткий облік валютних коштів і аналіз їх раціонального використання.
17. Формування достовірної інформації про курсові різниці.
18. Своєчасне виявлення та правильне визначення фінансового результату від експортних та імпортних операцій.

Існує певна сукупність проблем, які негативно впливають на порядок обліку та аналіз міжнародних операцій в Україні (Рис. 2.2).

Відповідно до законодавства усі записи в бухгалтерському обліку по валютних рахунках, а також по відображенню господарських операцій в іноземній валюті здійснюються в національній грошовій одиниці України. Одночасно ці записи повинні відображатися в обліку в тій грошовій одиниці, у якій фактично

здійснюються операції. Це досягається записом вартісних показників у вигляді дробу, у чисельнику якого вказується сума в іноземній валюті, а у знаменнику – її еквівалент у грошовій одиниці України. Підставою для обліку експортних товарів та їх руху є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, претензійно-арбітражні, а також банківські документи.

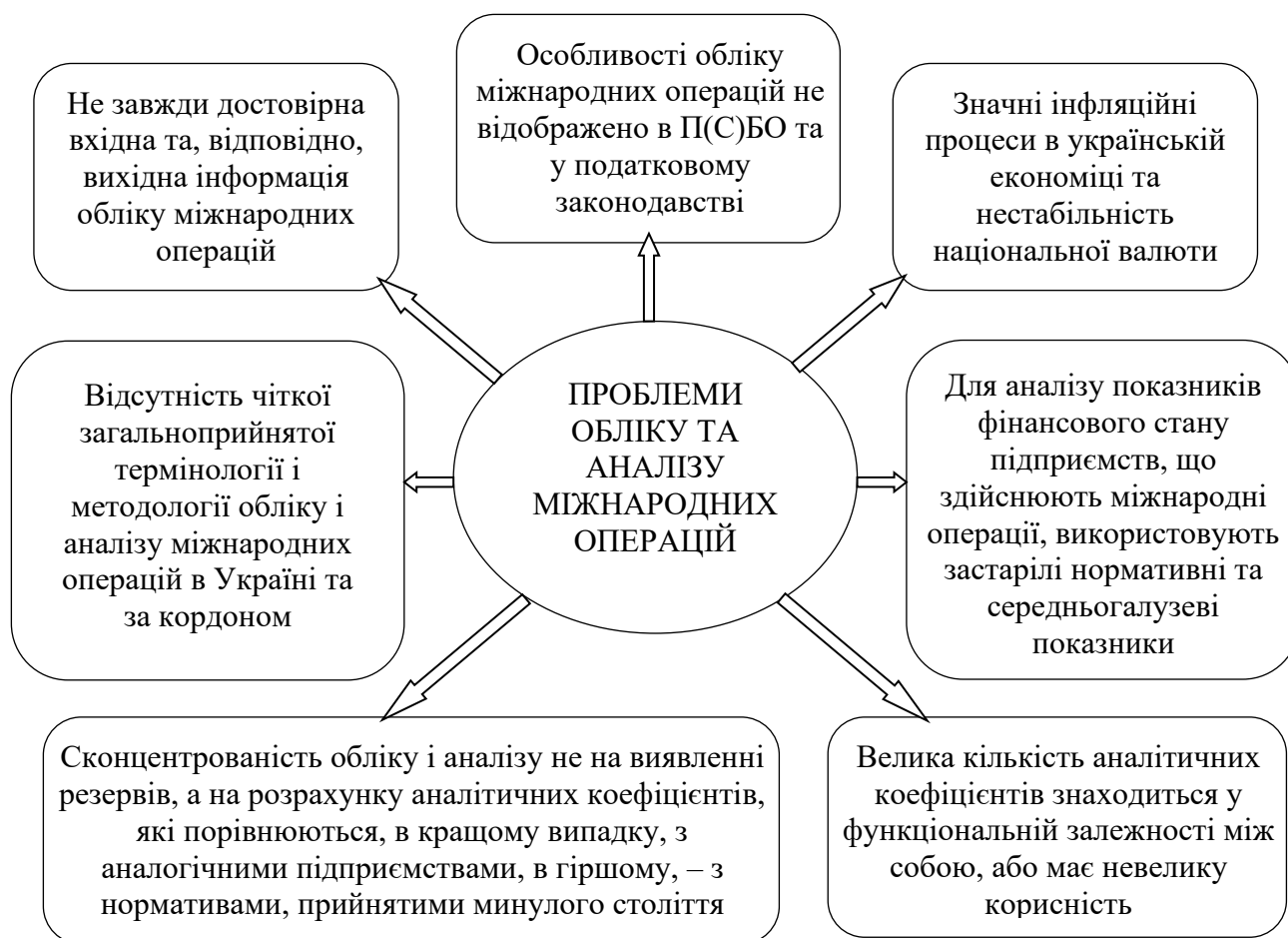


Рис. 2.2. Проблеми обліку і аналізу міжнародних операцій ТОВ „Інтербайт”

Підтвердженням завершення експортної операції є відбитки печатки митниці країни-одержувача на товаросупровідних документах і довідки банку про надходження грошових коштів на рахунок підприємства.

Таким чином, зважаючи на те, що діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності може бути різноманітною, необхідно забезпечити належний облік, аналіз і контроль такої діяльності, маючи на увазі, що вони повинні

здійснюватися дуже ретельно, оскільки тільки точні і своєчасні дані дозволяють забезпечити еквівалентні розрахунки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, уникнути негативних наслідків, пов'язаних з порушенням їх правил здійснення, включаючи фінансову та іншу відповідальності за них.

Порядок обліку експортних операцій в Україні викликає певні труднощі, через постійно змінювану нормативно-інструктивну базу. Відсутність чіткого порядку обліку останніх викликає перекручування та неправильне відображення доходів та фінансових результатів підприємств-експортерів.

Виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а при експорті робіт (послуг) – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Порушення резидентами термінів розрахунків та відсутність ліцензії НБУ тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% від суми неоподаткованої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом.

Відповідно до Постанови „Про встановлення розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті” надходження в іноземній валюті підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України в розмірі 75 процентів. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні резидентів і використовується ними відповідно до правил валютного регулювання.

Реалізація експортних товарів відображається в обліку за контрактною вартістю на підставі вантажної митної декларації. Одночасно з реалізацією в обліку відображається списання реалізованих експортних товарів. Списання здійснюється за обліковою вартістю (для підприємств торгівлі) або за фактичною собівартістю (для підприємств-виробників).

Важливою особливістю операцій з експорту є те, що доходи визнаються у іноземній валюті шляхом перерахунку в гривні із застосуванням валютного курсу,

що діє на дату здійснення операцій і не перераховується надалі у зв'язку зі зміною валютного курсу.

Залежно від строків оплати продукції ТОВ „Інтербайт” розрізняють експорт на умовах передоплати та експорт на умовах відстрочення оплати. Удосконалений порядок відображення в обліку курсових різниць у експортерів подано на рис. 2.2.



Рис.2.2. Порядок відображення в обліку курсових різниць у експортера

Таким чином, використання запропонованої методики відображення курсових різниць, що збільшують або зменшують доходи (витрати) підприємства-експортера, дозволить підвищити достовірність відображення експортних операцій в обліковій практиці ТОВ „Інтербайт” та прозорість економічної взаємодії між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Іноземне інвестування є одним з важливих елементів системи міжнародного бізнесу, а бухгалтерський облік є мовою бізнесу. Іноземні інвестори налаштовані на отримання повної і зрозумілої інформації про фінансовий стан підприємств на території нашої країни для оцінки доцільності та перспектив вкладення коштів у суб’єкти господарювання. Тому національна система бухгалтерського обліку та подання звітності в Україні повинна якщо не повністю відповідати міжнародним стандартам фінансової звітності (МСФЗ), то хоча б базуватись на загальних

міжнародних принципах. Серед актуальних питань, що недостатньо врегульовані чинною нормативно-інструктивною базою ведення обліку в Україні, є облік курсових різниць. Відсутність чіткого порядку обліку останніх нерідко викликає завищення або заниження показників фінансової звітності, що у свою чергу впливає на достовірність визначення доходів та витрат, які супроводжують надходження іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції до статутного капіталу підприємства можуть здійснюватись у вигляді:

іноземної валюти, що визнається конвертованою НБУ;

будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;

акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав виражених у конвертованій валюті;

будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на її території авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів;

інших цінностей згідно з чинним законодавством України.

Оцінка іноземних інвестицій, включаючи внески до статутного капіталу підприємств з іноземними інвестиціями, здійснюється за бажанням іноземного інвестора в іноземній вільно конвертованій валюті або у валюті, що діє на території України, або за домовленістю сторін (учасників) на базі цін міжнародних ринків. У бухгалтерському обліку існують особливості обліку отримання інвестицій в іноземній валюті (рис.2.3). Згідно з чинною методикою бухгалтерського обліку, господарські операції на рахунках починають відображатись тільки після реєстрації статутного капіталу. Розмір статутного капіталу визначається установчими документами і фіксується у статуті підприємства. Особливу увагу слід приділити перерахунку заборгованості засновників-нерезидентів за внесками до статутного

капіталу у зв'язку зі зміною валютного курсу.

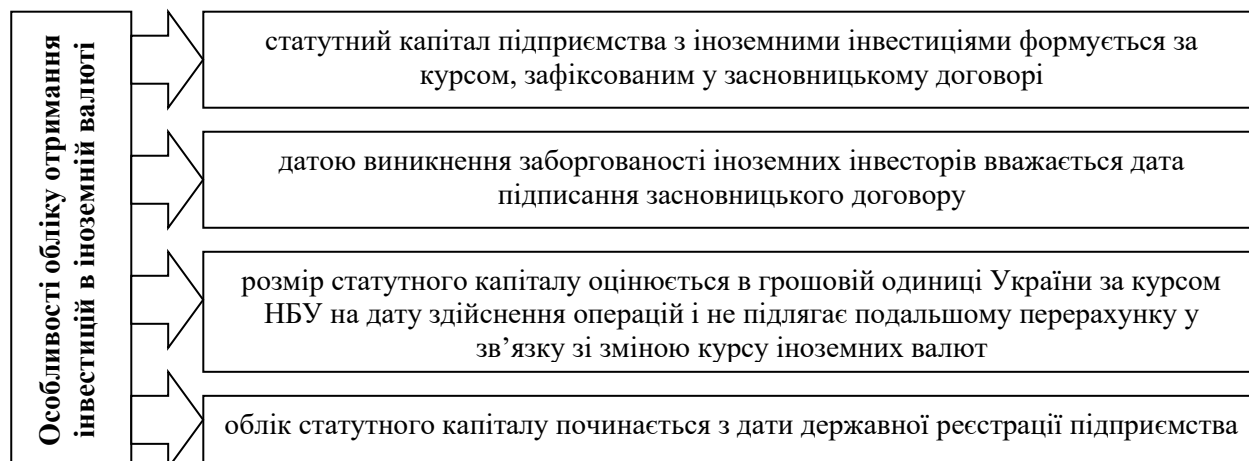


Рис. 2.3. Особливості обліку отримання інвестицій в іноземній валюті ТОВ „Інтербайт”

Від'ємна сума курсової різниці вираховується із суми додаткового капіталу, залишок наводиться зі знаком „мінус”. Оскільки внесок у статутний капітал ТОВ „Інтербайт” пов'язаний з інвестиційною діяльністю, то курсова різниця внаслідок перерахунку відображається у складі доходів та витрат від неопераційної курсової різниці (Рис.2.4).

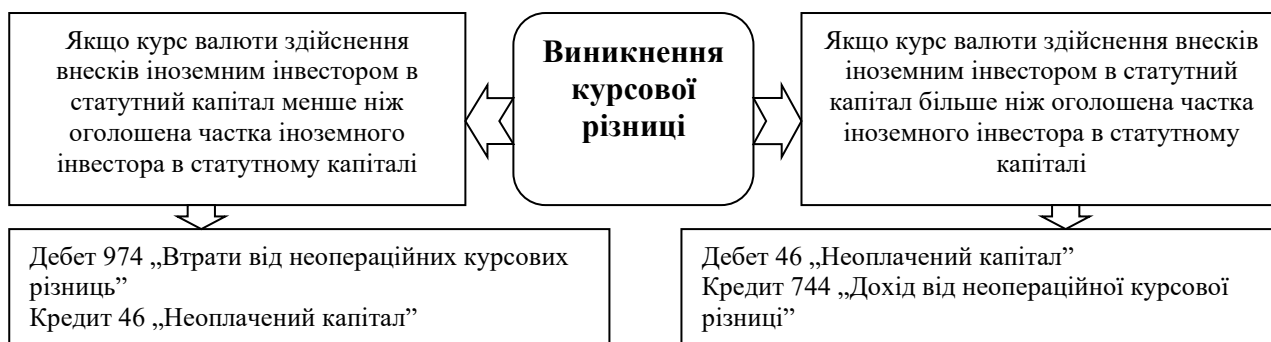


Рис.2.4. Облік курсових різниць в іноземному інвестуванні ТОВ „Інтербайт”

Таким чином, використання запропонованої методики відображення курсових різниць, що збільшують або зменшують доходи (витрати) ТОВ „Інтербайт”, в яке інвестуються кошти, дозволить підвищити достовірність відображення інвестиційних операцій в обліковій практиці та прозорість економічної взаємодії між іноземними інвесторами та суб'єктами господарювання в Україні.

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ „ІНТЕРБАЙТ”

3.1. Технологія здійснення зовнішньоекономічних угод ТОВ „Інтербайт”

За родом своєї діяльності підприємство ТОВ „Інтербайт” використовує таку форму міжнародного економічного співробітництва, як міжнародна інноваційно-технологічна взаємодія. Так, ТОВ „Інтербайт” уклав договір з голландською фірмою на одержання високоефективної технології. В умовах енергетичної кризи їхній досвід є дуже коштовним для ТОВ „Інтербайт”. У Голландії розроблена й успішно впроваджується технологія використання низькосортного вугілля із прямим вдуванням їх у печі для гнуття труб. По підрахунках фахівців, витрати, пов'язані із впровадженням цієї технології, окупляться через 1,5-2 року. У той же час із застосуванням голландської технології на кожній тонні труби, економія природного газу складе 120м³, коксу – до 100 кг. Також, в період капремонту на 1 печі задіяна ціла низька нових технічних рішень. Модернізація системи підводу та вдування природного газу в піч дозволить заощаджувати і природний газ, і металургійний кокс. Заміна обезжовивателів припічного обладнання підвищить якість гранульованого шлаку. Встановлення клапанів гарячого дуття фірми "Циммерман-Янсен" (Німеччина) дозволить підвищити строк експлуатації водоохолоджуваного обладнання до 7-8 років. Застосування весодозуємого устаткування фірми "Шенк" дасть можливість стабілізувати хід доменної печі за рахунок більш точного зважування шихтових матеріалів.

Такі види передачі технологій при зовнішньоекономічній діяльності як ліцензійні договори, продаж обладнання, надання “інжинірингових послуг”, лізинг, майже не використовуються на підприємстві.

Підприємство зовсім не використовує такі форми кредитування зовнішньої торгівлі, як факторинг і форфейтинг експортних операцій.

Ще одна з форм зовнішньоекономічної взаємодії ТОВ „Інтербайт”, є заключення зовнішньоекономічних контрактів.

Процес підготовки зовнішньоекономічних контрактів дуже тривалий й трудомісткий (з моменту пошуку замовника відділом маркетингу й до підписання реальної угоди).

Цей процес в основному проходить у відділі „управління маркетингу й зовнішньоекономічних зв'язків” (УМіЗЕЗ). Тому розглянемо структуру цього відділу. Відділ УМіЗЕЗ підпорядковується директору по зовнішньоекономічним зв'язкам, маркетингу й збуту.

Для виконання поставлених завдань УМіЗЕЗ забезпечено відповідними матеріальними й людськими ресурсами. До складу УМіЗЕЗ входить:

- відділ маркетингу;

- відділ договірної й ліцензійної роботи;

- відділ реалізації експортних контрактів;

- відділ переробки вантажів у портах;

- відділ декларування експортних вантажів;

- відділ декларування імпорتنих вантажів;

- бюро по роботі з сторонніми організаціями, аналізу й обліку декларування;

- протокольний відділ;

Основними функціями УМіЗЕЗ є:

- прийняття й аналіз замовлень на поставку продукції ТОВ „Інтербайт” по зовнішньоекономічному контрактах УМіЗЕЗ;

- виконання зовнішньоекономічних контрактів УМіЗЕЗ;

- контроль над здійсненням претензійної роботи з зовнішньоекономічних контрактів УМіЗЕЗ;

- організація планування поставок і збуту продукції ТОВ „Інтербайт”;

- розробка методики маркетингових досліджень;

- митне оформлення вантажів;

- організація функціонування системи якості в УМіЗЕЗ;

- Відділ забезпечений кваліфікованими фахівцями, а також необхідною

технікою та обладнанням.

В УМіЗЕЗ впроваджена й діє система управління якістю відповідно до вимог міжнародного стандарту „Інкотермс” 9001-2000.

Службові обов'язки керівного складу визначені посадовими інструкціями, що закріплюють персональну відповідальність за виконану роботу.

Узгодження всіх додаткових умов по зовнішньоекономічних контрактах, а також специфікацій (доповнень) до них ведеться за допомогою факсимільних повідомлень і поштової переписки кур'єрами фірми «DHL».

ТОВ „Інтербайт” укладає ряд торговельних контрактів купівлі – продажу товарів, у т.ч. з експортерами та імпортерами продукції. Структура торгівельного контракту з продажу товарів іноземному покупцю включає наступні розділи:

1. Предмет контракту: обумовлюється перелік продукції, яку іноземний покупець отримає в результаті укладання та виконання зовнішньоекономічного контракту.

2. Кількість товару та його якість. Згідно з контрактом, одиницею виміру кількості товару є тонна фактичної ваги. Загальна кількість товару за кожним окремим контрактом визначається за згодою Сторін та може змінюватися в залежності від виробничих можливостей продавця продукції, що буде додатково узгоджено сторонами угоди. Якість товару підтверджується сертифікатами якості, які видані виробнику товару. При цьому сертифікати якості можуть виставлятися на окремі партії товару.

3. Умови поставки. Умови та строки поставки товару здійснюються згідно транспортних інструкцій на умовах поставки DAF, FCA, FOB та CIF згідно “Інкотермс 2000”. Вибір тієї чи іншої умови поставки залежить від конкретних умов та обставин, що мають місце під час укладання кожного окремого контракту. Найпоширеніша форма укладання договорів комбінату із закордонними фірмами - FCA, тобто франко-перевізник. Відповідно до умов FCA комбінат виконує свої зобов'язання по доставці товарів. Якщо він передав ці товари (очищені від мита для експорту) перевізникові, зазначеному покупцем, у зазначеному місці, тоді вважається, що зобов'язання виконані. При цьому використовуються різні методи

транспортування. ПАТ «АрселорМіттал» сплачує всі експортні мита й доставку товару перевізникові. Далі всі витрати бере на себе покупець. Крім договорів на умовах FCA укладаються договори на умовах FOB, CIF, DAF.

За договором на умовах FOB «Криворіжсталь» сплачує вартість фрахту й страхування до порту, а також вартість навантаження товарів на борт й експортні мита й ліцензії. У випадку, якщо договір про поставки укладений на умовах CIF, тоді комбінат несе всі витрати, пов'язані із транспортуванням, стевідорними роботами, сплатою експортного мита та тарифів. Договору такого типу самі не вигідні для підприємства і їх по можливості необхідно використати як можна рідше.

Відповідно до договору DAF, комбінат, доставивши вантаж до пункту на кордоні, зазначеного в контракті купівлі-продажу, виконує свої зобов'язання перед покупцем.

4. Вартість товару. Ціна на товар є договірною і розуміється на базисних умовах поставки, які зазначено у контракті. Платежі за товар будуть здійснюватись в доларах США. Також у контракті передбачається можливість зміни ціни у зв'язку з можливими змінами кон'юнктури ринку. Ці можливі зміни додатково узгоджуються Сторонами угоди.

5. Порядок оплати. Платежі здійснюються за рахунками Продавця в Уповноважених банках, зазначених в контракті, або за рахунками на попередню оплату, виписаними на повну вартість кожної партії товару. Покупець зобов'язується здійснити 100% передплату протягом 5 банківських днів від дати виставлення рахунку на попередню оплату. Датою попередньої оплати вважається дата зарахування на рахунки Продавця в Уповноважених банках суми вартості погодженої партії товару. Усі банківські витрати за контрактом оплачуються слідуєчим образом: витрати банку Покупця і його банків-кореспондентів за рахунок Покупця, витрати банку Продавця і його банків-кореспондентів за рахунок Продавця. Після поставки обумовленої кількості товару, або по закінченню строку дії угоди, Покупець зобов'язаний у строк протягом 30 днів розпорядитись залишком своїх невикористаних коштів. В разі припинення контрактних відносин Продавець

на вимогу Покупця та за його рахунок повертає решту валютних коштів за реквізитами, які зазначено в пункті 13 “Юридичні адреси та платіжні реквізити сторін” зовнішньоекономічних контрактів.

6. Перевірка якості та кількості. Покупець товару має право за свій рахунок здійснювати перевірку його якості або кількості. Під час такої перевірки обов’язковою є присутність представника Продавця. Якщо у випадку перевірки ваги у пункті поставки товару Незалежною Інспекційною Компанією буде виявлена різниця у вазі не більше 2% у порівнянні з вагою, зазначеною у товаросупровідних документах, оплата здійснюється по вазі, зазначеній у цих документах. У випадку, якщо різниця у вазі буде більше 2% Покупець має право пред’явити Продавцю претензію. Продавець повинен розглянути претензію протягом одного місяця з моменту її отримання.

7. Відповідальність Сторін. За несвоєчасне повернення порожнього рухомого складу за місцем приписки цілком розвантаженим, у справному, комплектному, очищеному стані, Покупець несе перед продавцем відповідальність у розмірах, які передбачені Статутом залізниць України і діючими правилами користування контейнерами та вагонами, якщо поставка здійснюється залізничним транспортом. У випадку, коли Продавець не здійснив відвантаження погодженої та оплаченої партії товару в установлені строки, він сплачує Покупцю пеню у розмірі 0,1% за кожний день прострочення, але не більше 5% від вартості недопоставленої партії товару. У випадку, коли Покупець не здійснив попередню оплату в установлені строки, Продавець не несе відповідальність за строки поставки товару. Якщо затримка платежу триває більше 15 календарних днів, Продавець має право розірвати угоду із повідомленням Покупця за 10 днів до розірвання.

8. Форс-мажор. Сторони домовились, що у випадку виникнення форс-мажорних обставин (війна, військові дії, блокади, ембарго, інші міжнародні санкцій, валютні обмеження, інші дії держав, що роблять неможливим виконання сторонами своїх зобов’язань, пожежі, повені, інші стихійні лиха або сезонні природні явища) вони можуть відстрочити виконання своїх зобов’язань на час дії вказаних обставин. Сторона, що не може виконати свої зобов’язання через дані обставини

зобов'язується в найкоротший строк письмово повідомити іншу сторону. Підтвердженням настання форс-мажорних обставин є сертифікат Торгово-промислової палати країн, де мають місце дані обставини. У випадку, коли форс-мажорні обставини тривають більше 3 місяців, кожна з Сторін має право відмовитися від виконання зобов'язань відповідно до контракту.

9. Арбітраж. Будь-яка суперечка, що виникає з приводу укладеного контракту, належить передачі на розгляд та кінцеве рішення до Міжнародного Комерційного Арбітражного Суду при Торгово-промисловій палаті України. Правом, яким регулюється зовнішньоекономічний контракт, є Матеріальне Право України.

10. Конфіденційність. Інформація будь-якого змісту – комерційна, фінансова та інша, яку Сторони надають одна одній, вважається конфіденційною та не може бути розголошеною без згоди Сторін.

11. Строк дії Контракту. Строк дії контракту - з дати підписання до повного виконання сторонами своїх договірних зобов'язань.

12. Інші умови Контракту. Всі податки і збори, що здійснюються за ЗЕ контрактом на території Продавця, оплачуються Продавцем, на інших територіях – Покупцем. Продавець за свій рахунок виконує оформлення і одержання сертифікатів на експорт товару. Сторони не звільняються від виконання контрактних обов'язків, що впливають з операцій, здійснених до закінчення строку дії контракту. Покупець бере на себе повну відповідальність за дотримання антидемпінгових норм, правил та процедур на своєму національному ринку, а також на ринках подальшої реалізації товару. Покупець зобов'язується не здійснювати операції на цих ринках за цінами, які є демпінговим згідно з законодавством та міжнародними договорами відповідних держав.

13. Юридичні адреси та платіжні реквізити Сторін.

Оскільки продукція ТОВ „Інтербайт” є конкурентоспроможною на світовому ринку, то керівництву потрібно робити все для того, щоб займати лідируючі позиції. Із доходу підприємства видно, що кризова ситуація вплинула на виробництво продукції і як наслідок на кількість укладених угод (контрактів) з іноземними

партнерами. ТОВ „Інтербайт” укладає угоди з іноземними партнерами, що становить 75% від річного доходу підприємства.

При здійсненні міжнародної економічної діяльності ТОВ „Інтербайт” використовує безготівкову форму розрахунків з експортерами та імпортерами продукції, а саме - акредитивну форму розрахунків.

На даному етапі підприємство не одержує іноземних інвестицій, оскільки фінансування різного роду проектів здійснюється за рахунок власних коштів.

Таким чином, основними формами міжнародного економічного співробітництва ТОВ „Інтербайт” є міжнародна інноваційно-технологічна взаємодія, за підписання зовнішньоекономічних контрактів. При їх укладанні, в контексті контракту обумовлюються всі деталі, такі як, предмет контракту; кількість товару та його якість; умови поставки; вартість товару; порядок оплати; перевірка якості та кількості; відповідальність Сторін; форс-мажорні обставини; арбітраж; конфіденційність; строк дії Контракту; юридичні адреси та платіжні реквізити Сторін; та інші умови Контракту. згідно транспортних інструкцій, на підприємстві ТОВ „Інтербайт” експортні поставки здійснюються на умовах DAF, FCA, FOB та CIF згідно “Інкотермс 2000”.

Так, підприємство ТОВ „Інтербайт” укладає велику кількість зовнішньоекономічних контрактів, що є позитивним фактором у розвитку міжнародних зв'язків та становлення ТОВ „Інтербайт” на зовнішньому ринку, як конкурентоспроможного гравця.

3.2. Аналіз показників міжнародного маркетингу ТОВ „Інтербайт”

Основними ринками збуту продукції ТОВ „Інтербайт” є: Україна, країни СНД, країни дальнього зарубіжжя (зокрема, країни Європейського Союзу, США, країни Латинської Америки, Близького Сходу та Південно-Східної Азії). Найбільшими споживачами продукції ТОВ „Інтербайт” є підприємства нафто - і газодобувної промисловості, машинобудування, комунальної сфери й будівництва, а також підприємства залізничного транспорту. Покупцями труб нафтового

сортаменту є крупні компанії: в Казахстані до них відносяться "Казпром", "Казойл", "ТНК" ; в Україні "Укргазвидобування" та "Укрнафта", які займаються розвідкою, добуванням, переробкою та транспортуванням нафтопродуктів. Покупцями труб загального призначення є машинобудівні заводи, які із труб виробництва Товариства виготовляють свою продукцію (машини та механізми). Товариство освоїло й поставляє в країни ближнього й дальнього зарубіжжя більш 50 профільних розмірів коліс, сертифікованих за міжнародними стандартами, для рухомого складу залізниць, експлуатованого в різних кліматичних умовах, а також бандажі для локомотивів, метро, трамваїв, складно профільні кільцеві вироби. Основними покупцями залізничних коліс та локомотивних бандажів є „Укрзалізниця” (усі її дороги, вагоноремонтні та тепловозоремонтні підприємства). Основним користувачем трамвайних бандажів є Міськелектротранс та підприємства по ремонту рухомого складу міського транспорту України. Коло постійних та потенційних споживачів продукції ТОВ „Інтербайт” - це підприємства й фірми традиційних ринків збуту в Україні, країнах СНД, а також багатьох країн дальнього зарубіжжя. Керівництво Товариства докладася всіх зусиль для зміцнення усталених та розвитку нових форм співробітництва із замовниками й постачальниками, а також взаємовигідної торгівлі із зарубіжними партнерами.

Для дослідження конкурентоспроможності експортної продукції підприємства ТОВ „Інтербайт” на зовнішньому ринку, необхідно провести порівняння його продукції з конкурентними товарами-еталонами на російському ринку збуту, тобто оцінити та співставити основні якісні та вартісні характеристики продукції, що виготовляється підприємством, з показниками тієї ж самої продукції конкурентів.

Основним видом діяльності ТОВ „Інтербайт” є виробництво та реалізація сталі, металевих труб, суцільнокатаних коліс, кільцевих виробів та бандажів. Основними видами продукції є:

труби сталеві безшовні гарячodeформовані;

труби обсадні та муфти до них;

труби сталеві безшовні холоднодеформовані загального призначення, а також високої та особливо високої точності;

труби підшипникові;
суцільнокатані залізничні колеса;
залізничні бандажі;
кільцеві вироби з вуглецевих та легованих марок сталі.

Технологічний процес виробництва продукції Товариства не залежить від сезонних змін, а обсяг виробництва, взагалі, залежить від кон'юнктури ринку. Послідовна і наполеглива робота ТОВ „Інтербайт” по забезпеченню цехів заказами зводить коливання місячних обсягів виробництва по Товариству до мінімуму, незалежно від сезонів. Протягом 2019 року фахівці ТОВ „Інтербайт” продовжили освоєння виробництва труб обсадних і магістральних у корозійностійкому виконанні С95 і Т-95 рівня PSL-3 за стандартом API 5CT та нафтогазопровідних труб за стандартом API 5L/ISO 3183 класів X70QS, X70QO (для роботи у високосірчастому середовищі та у морі). У напрямі розвитку виробництва корозійностійких труб розроблені технічні умови на постачання труб сталених безшовних гарячодетформованих, призначених для обладнання трубопроводів, які транспортують сірководневомісне середовище, виготовлені із сталі категорій міцності Х42-Х52 для родовищ „Газпрому”. Проведені підготовчі роботи та забезпечено впровадження вимог нової редакції стандарту Американського інституту нафти API 5CT (9-е видання) з виробництва труб обсадних і муфт до них.

Для визначення всіх складових моделі, проведемо аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища ТОВ „Інтербайт” на основі PEST-аналізу (Табл. 3.1).

Таким чином, дослідження чинників макросередовища говорить про переважно негативний вплив на діяльність ТОВ „Інтербайт” чинників економічного і правового характеру. Але є і позитивні моменти, такі, як вигідне розташування підприємства, розвиток НТП, підвищення рівня кваліфікації кадрів, можливість залучення іноземних інвестицій.

Таблиця 3.1

**PEST-аналіз впливу чинників зовнішнього середовища на діяльність
ТОВ „Інтербайт”**

Група чинників	Конкретний чинник	Його вплив на діяльність підприємства
1	2	3
Р	1.1. Зміни у політичній системі країни	Можлива втрата контрактів з постачальниками, споживачами, підрядниками
	1.2. Приватизація	Лібералізація дій підприємства
	1.3. Державне регулювання цін і економіки	Можливість допомоги з боку держави у кризовій ситуації і стабільність, а, з іншого боку – неможливість підвищення цін на продукцію
	1.4. Недосконалість правової бази	Негативний вплив на фінансові результати
Е	2.1. Інфляція	Знецінення активів підприємства. Складнощі в отриманні кредитів банку
	2.2. Спад виробництва в Україні	Дефіцит і подорожчання ресурсів, скорочення внутрішнього ринку збуту
	2.3. Перехід на виключно ринкове регулювання економіки	Вільний вибір сфери господарської діяльності, послаблення дисципліни платежів та поставок
	2.4. Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків	Можливість виходу на нові зовнішні ринки, зростання конкуренції з боку іноземних виробників, можливість залучення іноземних інвестицій
	2.5. Високий рівень безробіття	Можливість залучення більш дешевої робочої сили
	2.6. Підвищення цін на енергоносії	Збільшення собівартості продукції і цін на неї
	2.7. Географічне положення	Розташування на родовищі залізної руди, стійки зв'язки із внутрішніми споживачами, можливість налагодження контактів із закордонними споживачами
S	3.1. Зростання мобільності населення	Відтік кадрів, в т.ч. з виробництв із шкідливими умовами праці
	3.2. Зниження стабільності у суспільстві	Можливість соціальних потрясінь, страйків і т.д.
	3.3. Підвищення рівня освіти населення	Підвищення рівня кваліфікації кадрів, підвищення рівня потреб населення
T	4.1. Науково-технічний прогрес у сфері виробництва	Поява нових видів обладнання і технологій

Далі проведемо оцінку факторів мікросередовища за групами – постачальники, споживачі, конкуренти (табл. 3.2-3.4).

Наведені у табл. 3.2 чинники мають тільки негативний вплив на діяльність комбінату. Зниження негативного впливу виявлених чинників на діяльність підприємства можливе за рахунок встановлення довгострокових договірних

відносин, або за рахунок використання переваг вертикальної інтеграції. Крім того, наявність іноземного власника у підприємства (Росія) дає можливість розраховувати на пільгові поставки з боку російських постачальників.

Аналіз мікросередовища за групою чинників „Постачальники” представлено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Аналіз мікросередовища за групою чинників „Постачальники”

Чинник	Тенденції зміни	Вплив на підприємство
Постачання енергоносіїв, матеріалів	Подорожчання	Перебої в постачанні, збільшення собівартості продукції
Транспортні послуги	Подорожчання	Збільшення собівартості продукції
Постачання фінансових ресурсів	Підвищення ставок за кредити	Неможливість своєчасно сплатити відсотки за кредит, збільшення собівартості продукції

Аналіз мікросередовища за групою чинників „Споживачі” представлено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Аналіз мікросередовища за групою факторів „Споживачі”

Фактор	Тенденції зміни	Вплив на підприємство
Підприємства України	Зростання попиту за рахунок збільшення обсягів виробництва металопродукції, на яку зростає попит з боку підприємств будівельної промисловості.	Збільшення обсягів виробництва, а, відповідно, доходів і прибутків
Підприємства Росії		
Підприємства дальнього зарубіжжя	Жорстка конкуренція з боку іноземних виробників, незначний вплив за рахунок незначної частки продажів на закордонні ринки.	Зменшення обсягів реалізації, виробництва, а, відповідно, доходів і прибутків
Ринок товарів народного вжитку	Зменшення попиту, його переорієнтація на більше якісні аналоги	Зменшення обсягів виробництва, доходів і прибутків

Аналіз мікросередовища за групою чинників „Конкуренти” представлено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Аналіз мікросередовища за групою факторів „Конкуренти”

Фактор впливу	Стан фактору і тенденції зміни
Конкуренція на зовнішньому і внутрішньому ринках	Значна і має тенденції до зростання як за якістю так і за ціною продукції
Конкуренція у виробництві товарів народного вжитку	Значна і має тенденції до зростання як за якістю так і за ціною продукції

Отже, вплив мікросередовища на діяльність комбінату можливо оцінити наступним чином. Постійне зростання цін на матеріали, енергоносії, послуги транспорту веде до збільшення собівартості продукції. Але, наявна тенденція до збільшення обсягів попиту на трубну продукцію та колеса і загальне пожвавлення економіки України веде до збільшення попиту на продукцію ТОВ „Інтербайт” і робить позитивний вплив на його діяльність.

Дамо оцінку сильних та слабких сторін підприємства (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Дослідження сильних і слабких сторін ТОВ „Інтербайт”

Аспект середовища	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Виробництво	1. Наявність високих технологій, 2. Імідж фірми.	1. Високий рівень морального і фізичного зносу обладнання 2. Високий рівень поточних витрат для утримання підприємства у робочому стані
2. Фінансовий стан	1. Достатня рентабельність продукції і сукупного капіталу, 2. Відносна незалежність від зовнішнього фінансування	1. Значення показників фінансової стійкості і платоспроможності все ще нижчі за нормативний рівень
3. Ефективність збуту і просування товарів	1. Є детально-пророблений план-програма маркетингової діяльності фірми	1. Невелике скорочення частки фірми на внутрішньому і зовнішньому ринках залізничної продукції
4. Конкурентоспроможність продукції	1. Є розроблена програма по новим технологіям	1. Низький вміст якісного металу в продукції.
5. Екологічність виробництва	1. Значно знижений рівень викидів у атмосферне повітря у порівнянні з 2000р.	1. Великі виброси у р.Дніпро
6. Соціальна ефективність	1. Приділяється значна увага закріпленню персоналу на підприємстві 2. Є розвинена соціальна сфера	1. Відчувається брак коштів на підтримку соціально-побутових об'єктів у належному становищі

Отже, аналіз внутрішнього середовища підприємства дає уявлення про сильні та слабкі сторони його діяльності, внутрішні можливості, потенціал. Сильні сторони діяльності є базою підприємства у конкурентній боротьбі, яку воно має зберігати і зміцнювати. Щодо слабких сторін керівництво має робити все можливе, щоб позбутись їх.

3.3. Діагностика зовнішньоекономічного потенціалу і ефективності міжнародних економічних відносин ТОВ „Інтербайт”

Проаналізуємо конкурентоспроможність деяких видів експортної продукції ТОВ „Інтербайт” по відношенню до 3-х конкурентів:

ТМК (Туркменістан);

ЧТПЗ (Узбекистан);

KSP Steel (Казахстан).

Основними конкурентами на російському ринку по всьому сортаменту продукції є підприємства, які входять в Трубну металургійну компанію і Групу ЧТПЗ. "Трубна металургійна компанія" (ТМК) - найбільший Туркменський виробник труб, входить в трійку лідерів світового трубного бізнесу. Компанія виробляє широкий спектр труб, які використовуються в нафтогазовому секторі, в хімічній і нафтохімічній промисловості, у будівництві та житлово-комунальному господарстві, судно-і авіабудуванні, а також в космічній техніці. Частка ТМК у виробництві трубної продукції Туркменістану складає 33% (3,2 млн. тонн).

Група ЧТПЗ створена у 2002 році і в даний час є однією з провідних промислових груп металургійного комплексу Узбекистану. Частка у виробництві трубної продукції Узбекистану складає 18% (1,8 млн. тонн).

Компанія KSP Steel з Казахстану (виробляє обсадні труби, нафтогазопровідні і загального призначення)

Використовуючи методику визначення конкурентоспроможності товару на зовнішніх ринках, визначимо технічні та економічні параметри для ТОВ „Інтербайт” за такими видами продукції, як нафтогазопровідні труби сталеві безшовні.

Розрахунок технічних, економічних та інтегральних коефіцієнтів продукції проводиться за такою групою формул. По-перше, товар порівнюємо з товаром-зразком або кращим товаром на ринку:

$$K_t = \sum_{i=1}^n (a_i \cdot b_i), \quad (3.1)$$

де a_i - показник конкурентоспроможності по i -тому технічному параметру,
 b_i - частка i -того параметра в експертній оцінці.

$$a_i = \frac{W_i}{W_i^*}, \quad (3.2)$$

де W_i - величина i -того параметру нашого товару;

W_i^* - величина i -того параметру товару-конкурента.

Якщо K_t більше або дорівнює 1, то товар є конкурентноздатним.

Коефіцієнт конкурентоспроможності по економічному параметру розраховується за формулою:

$$K_{ek} = \frac{P}{P^*} \Rightarrow \min \quad (3.3)$$

де P - ціна споживання нашого товару;

P^* - ціна споживання товару-конкурента.

Ціна споживання розраховується наступним чином:

$$P_c = P_{soll} + P_{as}, \quad (3.4)$$

де P_{soll} - ціна продажна;

P_{as} - ціна після продажного обслуговування. K_{ek} доводить конкурентноздатність товару при значенні, яке вище або дорівнює 1.

Інтегральний коефіцієнт за вищенаведеними показниками знаходиться за формулою:

$$K_u = \frac{K_t}{K_{ek}}, \quad (3.5)$$

Якщо цей коефіцієнт менше або дорівнює 1, то робимо висновок про конкурентоспроможність нашого товару. Результати проведеного аналізу відобразимо в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Технічні та цінові параметри нафтогазопровідних труб сталевих

Назва підприємства	Вуглець(C)	Азот (N)	Відносне подовження, %	Межа плинності, Н/мм ²	Ціна споживання, \$/т
ТМК (Туркменістан)	0,21	0,45	26	260	316
ЧТПЗ (Узбекистан)	0,20	0,43	24	255	326
KSP Steel (Казахстан)	0,25	0,52	18	298	345
ТОВ „Інтербайт”	0,24	0,50	19	290	296
Значущість параметру	0,2	0,2	0,3	0,3	-

*Складено автором <http://www.worldsteel.org>

Здійснено розрахунок технічних параметрів:

1. Порівняння конкурентоспроможності ТОВ „Інтербайт” - ТМК (Туркменістан):

$$K_t = \left(\frac{0,24 \times 0,2}{0,21} \right) + \left(\frac{0,50 \times 0,2}{0,45} \right) + \left(\frac{19 \times 0,3}{26} \right) + \left(\frac{290 \times 0,3}{260} \right) = 1,01$$

2. Порівняння конкурентоспроможності ТОВ „Інтербайт” - ЧТПЗ (Узбекистан):

$$K_t = \left(\frac{0,24 \times 0,2}{0,20} \right) + \left(\frac{0,50 \times 0,2}{0,43} \right) + \left(\frac{19 \times 0,3}{24} \right) + \left(\frac{290 \times 0,3}{255} \right) = 1,05$$

3. Порівняння конкурентоспроможності ТОВ „Інтербайт” - KSP Steel (Казахстан):

$$K_t = \left(\frac{0,24 \times 0,2}{0,25} \right) + \left(\frac{0,50 \times 0,2}{0,52} \right) + \left(\frac{19 \times 0,3}{18} \right) + \left(\frac{290 \times 0,3}{298} \right) = 0,98$$

З розрахунків видно, що за технічними параметрами ТОВ „Інтербайт” випереджає майже всіх своїх конкурентів, окрім казахського комбінату KSP Steel.

Аналіз конкурентоспроможності передбачає також порівняння показників економічних параметрів, тобто вартості продукції:

$$1) K_{ek} = \frac{296}{316} = 0,94;$$

$$2) K_{ek} = \frac{296}{326} = 0,91;$$

$$3) K_{ek} = \frac{296}{345} = 0,86;$$

За розрахунками видно, що за економічними параметрами ТОВ „Інтербайт” перемагає усіх конкурентів з виробництва нафтогазопровідних сталевих труб. Тобто ціна продукції нашого підприємства є меншою, ніж в усіх конкурентів, які розглядалися. Це підтверджує той факт, що економічні параметри менше одиниці.

Тобто, хоча KSP Steel (Казахстан) трохи випереджає ТОВ „Інтербайт” по технічним параметрам, все ж таки, ТОВ „Інтербайт” має переваги в економічному параметрі.

Проведемо розрахунок інтегрального показника рівня конкурентоспроможності виробу на базі загальних показників за технічними та економічними параметрами:

$$1) K_u = \frac{1,01}{0,94} = 1,08$$

$$2) K_u = \frac{1,05}{0,91} = 1,15$$

$$3) K_u = \frac{0,99}{0,86} = 1,15$$

Занесемо результати розрахунків занесемо в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Результуюча таблиця для нафтогазопровідних труб сталевих

Назва підприємства	Технічні параметри	Економічні параметри	Інтегральні показники
ТМК (Туркменістан)	1,01	0,94	1,08
ЧТПЗ (Узбекистан)	1,05	0,91	1,15
KSP Steel (Казахстан)	0,99	0,86	1,15

Розраховано автором

Розглянемо конкурентну позицію нафтогазопровідних труб сталевих безшовних на світовому ринку, порівняно з конкурентами.(табл. 3.8)

Технічні та цінові параметри нафтогазопровідних труб сталевих безшовних

	Вуглець(C)	Марганець(Mn)	Тимчасовий опір розриву, Н/мм ²	Маса окалини, Кг/мт	Ціна споживання, \$/т
ТМК (Туркменістан)	0,6	0,21	385	8	332
ЧТПЗ (Узбекистан)	0,5	0,26	396	6	327
KSP Steel (Казахстан)	0,9	0,45	445	10	340
ТОВ „Інтербайт”	0,8	0,35	430	10	310
Значущість параметру	0,3	0,2	0,3	0,2	-

Розраховано автором

Здійснено розрахунок технічних параметрів:

1. Порівняння конкурентоспроможності ТОВ „Інтербайт” - ТМК
(Туркменістан):

$$K_t = \left(\frac{0,8 \times 0,3}{0,6} \right) + \left(\frac{0,35 \times 0,2}{0,21} \right) + \left(\frac{430 \times 0,3}{385} \right) + \left(\frac{10 \times 0,2}{8} \right) = 1,32$$

2. Порівняння конкурентоспроможності ТОВ „Інтербайт” - ЧТПЗ
(Узбекистан):

$$K_t = \left(\frac{0,8 \times 0,3}{0,5} \right) + \left(\frac{0,35 \times 0,2}{0,26} \right) + \left(\frac{430 \times 0,3}{396} \right) + \left(\frac{10 \times 0,2}{6} \right) = 1,41$$

3. Порівняння конкурентоспроможності ТОВ „Інтербайт” - KSP Steel
(Казахстан):

$$K_t = \left(\frac{0,8 \times 0,3}{0,9} \right) + \left(\frac{0,35 \times 0,2}{0,45} \right) + \left(\frac{430 \times 0,3}{445} \right) + \left(\frac{10 \times 0,2}{9} \right) = 0,94$$

З розрахунків видно, що за технічними параметрами ТОВ „Інтербайт” випереджає майже всіх своїх конкурентів, але знову KSP Steel (Казахстан) більш конкурентоспроможний.

Аналіз конкурентоспроможності передбачає також порівняння показників економічних параметрів, тобто вартості продукції:

$$1) K_{ek} = \frac{310}{332} = 0,93;$$

$$2) K_{ek} = \frac{310}{327} = 0,95;$$

$$3) K_{ek} = \frac{310}{340} = 0,91;$$

За розрахунками видно, що за економічними параметрами ТОВ „Інтербайт” перемагає усіх конкурентів з виробництва нафтогазопровідних труб сталевих безшовних (1КП). Тобто ціна продукції нашого підприємства є меншою, ніж в усіх конкурентів, які розглядалися. Це підтверджує той факт, що економічні параметри менше одиниці.

Проведемо розрахунок інтегрального показника рівня конкурентоспроможності виробу на базі загальних показників за технічними та економічними параметрами:

$$1) K_u = \frac{1,32}{0,93} = 1,41$$

$$2) K_u = \frac{1,41}{0,95} = 1,48$$

$$3) K_u = \frac{0,94}{0,91} = 1,03$$

Занесемо результати розрахунків занесемо в табл.3.9.

Таблиця 3.9

Результуюча таблиця для нафтогазопровідних труб сталевих безшовних

Назва підприємства	Технічні параметри	Економічні параметри	Інтегральні показники
ТМК (Туркменістан)	1,32	0,93	1,41
ЧТПЗ (Узбекистан)	1,41	0,95	1,48
KSP Steel (Казахстан)	0,94	0,91	1,03

Розраховано автором

Отже, ТОВ „Інтербайт” можна охарактеризувати як конкурентоспроможне підприємство за ціновим та технічними параметрами експортної продукції у регіоні Росія. Проте виявляється відсутність вільних можливостей використання конкурентних переваг на даному сегменті ринку. Це пов’язано з тим, що в умовах політичної та господарської глобалізації формується й глобальна конкуренція. І це

не лише конкуренція товарів та послуг, а й конкуренція податкових, фінансових систем, економічних політик урядів. Від цього залежить позиція країни, та підприємства ТОВ „Інтербайт” у світовому господарстві, її місце у планетарній ієрархії.

Необхідним кроком аналізу виробничої програми ТОВ „Інтербайт” є аналіз реалізації продукції (табл. 3.10)

Таблиця 3.10

Аналіз реалізації продукції ТОВ „Інтербайт” за 2020-2021 рр.

Назва показника	2020р.	2021р.	Відхилення
Виторг від реалізації металопродукції	853 142,2	1 161 680,1	308537,9
Надходження за декларування вантажів	106,1	204,2	95,1
Виторг від реалізації матеріалів	26 030,2	33 027,1	6996,9
Виторг від реалізації газових сумішей	9 346,5	1 6120,7	6774,2
Виторг від реалізації іншої продукції	45 873,5	34 554,7	- 11318,8
Виторг від реалізації залізничної продукції	115 024,5	54 286,5	- 60738

Складено автором за даними www.smida.gov.ua

За даними табл. 3.10, можна зробити висновок, що майже всі показники реалізації збільшилися. Лише виторг від реалізації іншої продукції, та виторг від реалізації залізничної продукції знизилися. Це призвело до отримання підприємством доходу у 2021 року в чистому прибутку.

Динаміка виробництва і реалізації продукції ТОВ „Інтербайт” на внутрішньому і зовнішньому ринках представлена в табл. 3.11.

Із табл. 3.11 видно, що обсяг реалізації продукції всього зріс на 308537,9 тис. грн., в т.ч. на експорт на 33015 тис. грн. Випуск продукції у натуральному або умовно-натуральному вимірі (за основною номенклатурою) зріс у 2021 році на 310 тис. т, в т.ч. на експорт а 200 тис. т. Виробнича потужність підприємства всього у 2021 році складала 10000 тис. т, у т.ч. зорієнтована на експортні поставки 7000 тис. т. Коефіцієнт використання виробничої потужності у 2021 році склав 56,85%, у т.ч. зорієнтованого на експорт 43,28%.

Таким чином, ТОВ „Інтербайт” майже за всіма показниками ефективно виконувало виробничу програму, значно покращило своє становище. Підприємство

має великі економічні і виробничі потужності, які дають змогу орієнтуватися на Європейський ринок трубопродукції і розвивати потенціал.

Таблиця 3.11

**Динаміка виробництва і реалізації продукції ТОВ „Інтербайт”
на внутрішньому і зовнішньому ринках**

Показники	Один. виміру	Роки			Відхилення до попереднього року
		2019	2020	2021	
1. Обсяг реалізації продукції – всього, в т.ч. на експорт	Тис. грн. Тис. грн.	745178 338 945,3	853 142,2 416993	1 161 680,1 450008	308537,9 33015
2. Випуск продукції у натуральному або умовно-натуральному вимірі (за основною номенклатурою),	Тис. т	5520	5375	5685	310
в т.ч. на експорт	Тис. т	2600	2830	3030	200
3. Виробнича потужність підприємства - всього,	Тис. т	9000	9000	10000	1000
у т.ч. зорієнтована на експортні поставки.	Тис. т	7000	7000	7000	-
4. Коефіцієнт використання виробничої потужності –всього,	%	61,3	59,7	56,85	- 2,85
у т.ч. зорієнтованого на експорт, %	%	37,14	40,4	43,28	- 2,89

Проаналізуємо основні напрямки реалізації продукції підприємства ТОВ „Інтербайт” (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**Структура продукції, реалізованої за експортними контрактами
ТОВ „Інтербайт” за період 2019-2021 рр.**

Показники	Роки						Відхилення, 2019р.до2020р.
	2019		2020		2021		
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн
Обсяг продукції (товарів, робіт, послуг), реалізованої за експортними контрактами – усього, в т.ч.	338 945,3	100	4 16 993	100	4 500 08	100	33 015
за прямими експортними договорами	245800	72,5	315794	75,7	347890	77,3	32096
за договором - комісії	21560	6,36	45789	10,9	46712	10,3	923
за бартерними угодами	2300	0,67	4570	1,09	6050	1,34	1480
на умовах консигнації	5400	1,59	6000	1,43	7200	1,59	1200
реекспортні поставки товарів	4600	1,35	7000	1,67	8120	1,80	1120
переробка давальницької сировини	59285	17,4	37840	9,07	34036	7,56	-3804

За даними табл. 3.12, простежуються певні зміни у структурі реалізації продукції ТОВ „Інтербайт”. Так, порівняно з 2020р., у 2021р. спостерігається підвищення обсягу реалізації за експортними контрактами на 33015 тис.грн. По всіх показниках крім переробки давальницької сировини відбулося збільшення, що позитивно відбивається на ефективності діяльності підприємства.

Розглянемо штрафні санкції, які сплачуються за недотримання умов експортних угод:

у випадку реекспорту продукції без попередньої згоди з продавцем, покупець зобов'язаний сплатити продавцю різницю між рівнями цін на даних ринках ціною, у розмірі 50% від вартості даної продукції;

при несвоєчасній сплаті нараховується штраф у розмірі 0,3%, за кожний день прострочення від вартості товару;

якщо продавець не здійснив відвантаження узгодженої партії продукції у терміни вказані у контракті, продавець сплачує покупцю штраф у розмірі - 0,3% за кожний день прострочення але не більше 8% від вартості узгодженої і не відвантаженої продукції.

покупець несе відповідальність за несвоєчасне і неточне виконання інструкцій виконуючого банку і сплачує продавцю штраф – 3% від фактичної ціни.

3.4. Аналіз фінансового стану та оподаткування ТОВ „Інтербайт” і його міжнародних економічних операцій

Діагностика платоспроможності підприємства здійснюється шляхом порівняння наявності та одержання коштів з платіжними зобов'язаннями першої необхідності.

Критерієм оцінки платоспроможності підприємства являється ліквідність. Аналіз поточної платоспроможності доцільно оцінювати на підставі звітного балансу, порівнюючи платіжні засоби з терміновими зобов'язаннями з використанням платіжного календаря. Підприємство вважається ліквідним, якщо воно в змозі виконувати свої короткострокові зобов'язання: розраховуватися з

кредиторською заборгованістю (у тому числі, по заробітній платні, платежам в бюджет і позабюджетні фонди); по авансам отриманим; по короткостроковим кредитам та позикам.

Першим етапом аналізу фінансового стану з є розгляд структури платоспроможності підприємства як умови високого рівня довіри серед споживачів товарної продукції ТОВ „Інтербайт”. У табл. 2.13 наведені основні види ліквідності і платоспроможності підприємства в динаміці за період 2017-2021 рр.

Порівняння з нормативними значеннями дасть змогу оцінити відносне положення підприємства в порівнянні з середніми показниками. Значення за планом передбачає вільне формування даного коефіцієнта, розрахунок якого потрібен для створення зв'язків з результатами відхилень тих чи інших даних в порівнянні з тими же значеннями нормативів.

Таблиця 3.13

Рівень платоспроможності ТОВ „Інтербайт” за період 2017-2021 рр.

Показники	Нормативне значення	2017	2018	2019	2020	2021
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	>1	2,201	4,613	3,435	5,257	5,412
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,5	1,806	4,132	3,173	5,082	5,14
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	>0,5	0,053	0,167	0,073	1,209	1,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0	0,012	0,004	1,063	1,1
Частка оборотних активів у загальній сумі активів	за планом	0,605	0,776	0,78	0,835	0,7
Частка виробничих запасів у оборотних активах	>0,5	0,154	0,071	0,05	0,005	0,031

Примітка: Розраховано за даними ТОВ „Інтербайт ”

Результати показників фінансової стійкості та стабільності подані у табл. 3.14.

Аналіз фінансової стабільності дає можливість оцінити, наскільки підприємство готове до погашення своїх боргів і відповісти на запитання, наскільки воно є незалежним з фінансового боку, зростає чи зменшується рівень цієї незалежності, чи відповідає стан активів і пасивів підприємства завданням його фінансово-господарської діяльності.

**Показники фінансової стійкості та стабільності ТОВ „Інтербайт” за
2017-2021 рр.**

Показники	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,45	0,30	0,35	0,22	0,28
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,39	0,44	0,34	0,28	0,26
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,82	0,43	0,53	0,29	0,28
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,55	0,70	0,65	0,78	0,79
Коефіцієнт автономії	1,83	1,43	1,53	2,57	2,64
Коефіцієнт фінансової залежності	1,83	1,43	1,53	1,29	1,22
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,22	2,33	1,88	3,51	3,62
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,82	0,43	0,53	0,29	0,11

Примітка: Розраховано за даними ТОВ „Інтербайт”

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу у 2017 році склав найбільше значення за аналізований період – 0,45, що характеризує підприємство дещо залежним від зовнішніх кредиторів, але подальша тенденція створила умови до падіння даного показника до рівня 0,28 у 2021 році. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів має відносно стійкі значення – на рівні близько 28 %, що не є абсолютно позитивним показником успішної діяльності ТОВ „Інтербайт”, так присутня постійна залежність від довгострокових запозичень.

Коефіцієнт автономії за період 2017-2021 роки має тенденцію до підвищення, що говорить про зменшення загальної суми власних коштів у підсумку балансу. Збільшення коефіцієнту фінансової залежності у часі свідчить про зменшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства. З цього випливає, що ТОВ „Інтербайт” стає з кожним роком все більш фінансово незалежним, що свідчить про збільшення кількості власних коштів на підприємстві, починаючи з 2017 року.

Коефіцієнт фінансової стабільності визначає співвідношення власного капіталу та залученого. Протягом п'яти років його значення неухильно зростає,

що свідчить про привабливість підприємства з покращенням його основних операційних показників. Так, з рівнем коефіцієнта – 1,22 у 2017 році відбулося зростання до 3,61 у 2021 р.

Основі показники та вихідні дані для розрахунку показників ділової активності зведено у табл. 3.15.

Таблиця 3.15

Розрахунок ділової активності ТОВ „Інтербайт” за 2017-2021 рр.

Показники	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Фондовіддача	0,20	0,30	0,13	0,37	0,26
Коефіцієнт оборотності капіталу	0,44	0,42	0,43	0,70	0,72
Коефіцієнт оборотності мобільних коштів	0,99	0,82	0,87	1,49	1,51
Коефіцієнт оборотності готової продукції	97,72	22,52	48,23	32,60	34,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,95	1,02	1,11	2,12	2,14
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,21	1,16	1,14	2,59	2,71

Примітка: Розраховано за даними ТОВ „Інтербайт”

Проаналізувавши розраховані показники, можна дійти висновку, що з кожним роком зростає виручка від реалізації продукції, робіт, послуг на ТОВ „Інтербайт”, що вказує значення показника фондовіддачі з 0,2 до 0,26 протягом 2017-2021 років. Такий стан речей дає підприємству значну перевагу серед існуючих конкурентів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Відносно стала тенденція зміни показників оборотності коштів, готової продукції та кредиторської і дебіторської заборгованості говорить про ефективне їх використання на ТОВ „Інтербайт”, що позитивно відбивається на загальних розмірах прибутку. Виходячи з розрахованих значень, протягом 2017-2021 років на підприємстві обсяг кредиторської та дебіторської заборгованостей були на однаковому рівні. Це говорить про здатність підприємства розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторів, що є позитивним у діяльності фірми.

Показники рентабельності ТОВ „Інтербайт” упродовж 2017-2021 можна простежити в табл. 3.16.

Таблиця 3.16

Показники рентабельності ТОВ „Інтербайт” за 2017-2021 рр.

Показники	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Рентабельність (прибутковість) основної діяльності	45,8	132,0	0,0	99,1	138,2
Рентабельність (прибутковість) операційної діяльності	20,5	62,9	0,0	48,7	74,1
Рентабельність (прибутковість) підприємства	13,6	50,2	0,0	36,4	72,3
Чиста рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	20,9	49,7	0,0	37,1	54,2
Рентабельність активів	3,0	21,7	0,0	9,6	24,7
Рентабельність (прибутковість) виручки від операційної діяльності	17,0	38,6	0,0	32,8	64,5
Загальна економічна рентабельність	0,2	1,1	0,0	0,0	1,02

Примітка: Розраховано за даними ТОВ „Інтербайт”

Зробивши розрахунки, можна окреслити ситуацію фінансового становища ТОВ „Інтербайт” за допомогою аналізу показників рентабельності підприємства. Рентабельність основної і операційної діяльності показує скільки прибутку припадає на 1 грн. витрат, характеризує ефективність управління підприємством. Ці показники у 2017-2018 роки мали тенденцію до збільшення, в 2019 році відбулося різке падіння і зростання в 2020 році – 99,1 %, а в 2021 році – до 138,2%. успішності економічної діяльності.

Рентабельність в цілому підприємства у 2021 році склала найбільше значення з рівнем у 72,3 %, що для промислового підприємства є суттєвим значенням, так як характеризує надто успішну економічну діяльність або ситуацію.

Загалом же треба зазначити, що серед всіх показників 2021 рік був найбільш успішним, 2019 же рік був збитковим, але значення 2020 та 2021 років дають змогу прогнозувати значне покращення діяльності в майбутніх періодах.

Аналіз фінансового стану в умовах невизначеності впливу зовнішніх факторів і відповідно настання ризикованих ситуацій можна оцінити за допомогою

використання моделей банкрутства на прикладі коефіцієнтів Спрінгейта і універсальних дискримінант, розрахунки яких наведені в табл. 3.17.

Таблиця 3.17

Коефіцієнти банкрутства ТОВ „Інтербайт” за 2016-2020 рр.

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт банкрутства Спрінгейта	3,02	5,94	0,95	3,95	5,6
Коефіцієнт універсальної дискримінантної моделі	4,30	12,59	5,02	10,69	12,2

Примітка: Розраховано за даними ТОВ „Інтербайт”

З огляду на нормативні значення моделі Спрінгейта, в цілому підприємство не приймає загрозливих станів, тільки 2019 рік мав, по відношенню до інших періодів, найменші значення і близькі до банкрутства (норматив 0,862).

Відповідно до універсальної дискримінантної моделі (норматив 3,82), у 2017 році підприємство можливо було охарактеризувати як можливого банкрута, за умови, якщо воно не буде здійснювати санаційних заходів. Подальші роки призвели до значного покращення стану ризикозахищеності підприємства, що і виразилось у значних стрибках показників і навіть 2019 рік був на межі відносно нормального функціонування .

Таким чином, аналіз чотирьох головних груп показників фінансової захищеності і ймовірності настання банкрутства ТОВ „Інтербайт” показав, що загалом фінансовий стан підприємства можна охарактеризувати як стійкий, оскільки стабільність економічного зростання постійно збільшується, і одержаний прибуток, який залишається на підприємстві для його розвитку та створення резерву, є достатнім для інтенсивного зростання майна підприємства. Частка власного капіталу, яка використовується для фінансування поточної діяльності, постійно знаходиться за межами нормативу, тим самим погіршується маневрування власного капіталу. Співвідношення власних і залучених коштів покращується, що відображається на зростанні фінансової незалежності ТОВ „Інтербайт” від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

3.5. Розробка стратегії розширення експортної діяльності ТОВ „Інтербайт”

На сьогоднішній день, ТОВ „Інтербайт” може власні потреби частково задовольнити за рахунок експортного прибутку. Але для цього потрібно перш за все зміцнити позиції підприємства на зовнішньому ринку, зокрема, на ринку Росії. Зміцнити позиції можливо на сьогоднішній день за умови активізації аспектів, перш за все, нецінової конкуренції, а точніше за рахунок покращення показників якості виготовляємої продукції. В результаті покращення технічних параметрів підприємство зможе залучити більше коло покупців та підвищити показники експортної виручки.

З огляду на специфіку виробничої діяльності ТОВ „Інтербайт”, зазначимо, що найбільш істотними заходами з підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції фірми будуть заходи з покращення технічних та економічних характеристик продукції, що виробляється, поліпшення якості труб та колісних пар та зменшення їх вартості.

Але для того, щоб активізувати фінансові надходження за рахунок експортної виручки потрібно спочатку модернізувати обладнання підприємства, так як саме застаріле обладнання є тим фактором, який не дозволяє підвищувати якісні характеристики продукції підприємства. Отже, по-перше, потрібно розробити інвестиційну стратегію, основними напрямками якої, можна назвати такі: залучення інвестиції у нову техніку, які сприятимуть підвищенню якості продукції; налагодження міжнародних відносин з потенційними покупцями продукції та зміцнення зв'язків з вже існуючими. Такі інвестиції можна здійснити за рахунок коштів інвесторів та частково за рахунок існуючої експортної виручки підприємства.

Отже, якість продукції залежить насамперед від технічного стану обладнання ТОВ „Інтербайт”, де ступінь зносу обладнання складає більше 50% в основних цехах. Наслідком незадовільного технічного стану обладнання є значне зростання

витрат виробництва, зниження рівня якості продукції і відповідно втрата конкурентоспроможності продукції.

Стратегія ТОВ „Інтербайт” спрямована на розвиток та утримання лідируючих позицій на ринку завдяки цілеспрямованій роботі по вдосконаленню технології, розширенню сортаменту, на жорсткий контроль по істотних статтях витрат та впровадження програм заощадження ресурсів (металу, газу, електроенергії та ін.), що дозволить успішно конкурувати з українськими і зарубіжними виробниками. Основними напрямками технічного розвитку підприємства у 2020 році є реалізація запланованих інвестиційних проектів. Товариство активно працює над освоєнням нових ринків збуту шляхом розширення виробництва складних видів продукції: високоміцних, корозійностійких труб, труб з високогерметичним з'єднанням UPJ, прецезійних труб, а також високоміцних залізничних коліс, у відповідності з кон'юктурою, яка склалася у світі. Стратегічною ціллю ТОВ „Інтербайт” в області якості є досягнення лідируючого положення на ринках з виробництва високоякісної продукції, яка повністю задовольняє вимоги та очікування споживачів, шляхом суворого виконання узгоджених вимог. Тому на ТОВ „Інтербайт” послідовно реалізується стратегія технічного та економічного розвитку, яка направлена на підвищення конкурентоспроможності продукції і зміцнення позицій Товариства на ключових ринках. Її основні напрямки - впровадження у виробництво нових розробок, модернізація обладнання, розширення сортаменту продукції, подальше підвищення її якості, експлуатаційних та споживчих властивостей.

Істотні фактори, які можуть вплинути на діяльність ТОВ „Інтербайт” загальнодержавного масштабу: скрутна економічна ситуація, яка склалася в Україні, не ритмічне постачання сировини, криза, що охопила машинобудування, будівництво та інші галузі, підвищення цін на газ, сировину, тарифів на перевезення вантажів залізницею та інші. Істотними факторами, що можуть вплинути на діяльність ТОВ „Інтербайт” є зміна потреби на основних ринках збуту в країнах СНД. Досвід показує, що діяльність Товариства знаходиться під впливом циклічних коливань та під значною залежністю від загальних економічних умов, впевненості та доходів споживачів, рівня попиту на продукцію Товариства, наявності джерел

фінансування та вартості кредитів; - зміни податкової політики, недостатнє врахування інтересів промислових підприємств в податковому кодексі України. Ця проблема може призвести до втрати потенційних споживачів, а у деяких випадках і цілих ринків збуту; до виникнення дефіциту власних обігових коштів; до зростання дебіторської заборгованості; - введення Європейською комісією жорстких антидемпінгових мит на постачання українськими виробниками труб в країни Європейського Союзу; - об'єктивні процеси витіснення сталевих труб з сегменту малого й середнього діаметра пластиковими трубами. Зараз ця проблема не представляється першорядною для українського виробника, проте в середньостроковій перспективі безперечні конкурентні переваги пластикових труб (вага, відносна простота установки і заміни, ціна) можуть привести до часткового поглинання цією продукцією ринку труб малого й середнього діаметра. Діяльність в межах ринкової економіки у всіх її формах і видах пов'язана з певними ризиками, ступінь яких є досить великим в Україні. Це пов'язано з недостатнім рівнем ринкових відносин, недосконалістю законодавства, соціально-політичними проблемами та іншими факторами.

На діяльність ТОВ „Інтербайт” можуть вплинути наступні ризики:

1. Нестабільність законодавства, у т.ч. зміна податкової політики.
2. Погіршення загальної економічної ситуації в Україні.
3. Різке збільшення вартості позикових коштів.
4. Зростання цін на газ, що займає значну частку в собівартості продукції.

Ризик зменшується завдяки роботі по впровадженню енергозберігаючих технологій, переходу на альтернативні види палива.

5. Забруднення навколишнього природного середовища викидами пилу, зливовими та дренажними водами. Модернізація та заміна зношеного обладнання в основних цехах приведе до поліпшення екологічної ситуації, як на Товаристві так і в регіоні.

6. Досить великі витрати на утримання соціальної сфери. Чітко невизначений та несформований соціальний пакет.

7. Форс-мажорні обставини. Цей ризик мінімізується шляхом страхування засобів виробництва, перевезення товарної продукції тощо. Також фактором ризику можна вважати часті та, в багатьох випадках, безпідставні втручання державних органів у діяльність Товариства. Перераховані фактори можуть призвести до зростання собівартості продукції, вимивання обігових коштів та ускладнення реалізації продукції на світових ринках.

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний напрямок розвитку, такий, щоб від міг об'єднати усі підрозділи підприємства. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування. Отже, інвестування за рахунок експортної виручки на ТОВ „Інтербайт” потребує розробки виваженої стратегії.

Найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну ціль підприємства прийнято називати місією. Вибір місії підприємства здійснюється з врахуванням дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Місія ТОВ „Інтербайт” може бути визначена як задоволення потреби споживачів на внутрішньому і зовнішньому ринках у високоякісній трубній та колісній продукції.

Одним з найпоширеніших методів, який базується на проведенні оцінки середовища та виступає основою для розробки стратегії розвитку підприємства є SWOT – аналіз. Основним змістом SWOT – аналізу є дослідження характеру сильних і слабких сторін діяльності підприємства з погляду визначення можливостей для покращення його діяльності за рахунок використання внутрішніх переваг і зовнішніх можливостей, а також протистояння зовнішнім несприятливим чинникам. Назва характеризує об'єкти аналізу, що проводиться. Це є: S – strengths – сильні сторони підприємства, W – weaknesses – слабкі сторони підприємства, O –

opportunities – зовнішні можливості для розвитку підприємства, Т – threats – загрози для розвитку підприємства ззовні.

За результатами здійсненого аналізу складемо SWOT – матрицю та проведемо SWOT – аналіз для ТОВ „Інтербайт” (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

SWOT – матриця для ТОВ „Інтербайт”

	Можливості: перспективи зростання обсягів виробництва (потужності використовуються на 80-85%), сприяння держави у розвитку	Загрози: 1. чутливість до нестабільного зовнішнього середовища, 2. антидемпінгове законодавство
Сильні сторони: 1. Значна частка внутрішнього ринку, 2. Впровадження нових технологій, оновлення основних фондів, 3. Низька плинність кадрів, 4. Налагодження системи інформаційного забезпечення	Збільшення обсягів виробництва і покращення конкурентної позиції на зовнішньому ринках за рахунок впровадження нових технологій	Необхідність пошуку нових партнерів на внутрішньому і зовнішньому ринках
Слабкі сторони: високі ціни на продукцію, високий рівень зносу основних фондів, брак власних оборотних коштів, низький рівень маркетингу.	Налагодження виробництва за рахунок використання підтримки з боку держави, залучення іноземних інвестицій	Підвищення якості продукції, Підвищення якості управлінської діяльності за рахунок впровадження нових технологій

Таким чином, виявлені основні способи використання сприятливих можливостей з боку зовнішнього середовища та запобігання несприятливим з урахуванням сильних і слабких сторін ТОВ „Інтербайт”, на основі яких можуть розроблятися напрями по формуванню стратегії розвитку підприємства.

Отже, можна визначити, що ТОВ „Інтербайт” є лідером на українському ринку. Виходячи з цього, на внутрішньому ринку найбільше доцільним є застосування маркетингової стратегії закріплення та захисту. Для її застосування необхідно проводити стабільну товарну та цінову політику, та політику розподілу і

просування. Стабільність цін, надійність постачання забезпечать подальші ділові стосунки із внутрішніми споживачами.

В той же час великі обсяги продукції підприємства реалізуються на зовнішніх ринках. Тому, для закріплення власних позицій і покращення економічних і фінансових показників діяльності ТОВ „Інтербайт” необхідно проводити більше агресивну політику проникнення на зарубіжні ринки та закріплення на них. Це можливо лише за рахунок покращення якості труб та колесних пар, що виробляється на фірмі та скорочення витрат на виробництво за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій.

У нинішніх умовах технічне переозброєння залишається головною умовою конкурентоздатності продукції на світових ринках. У сфері трубного виробництва, де ринки збуту надзвичайно ємні і надзвичайно конкурентні, питання модернізації виробництва мають особливу актуальність. Процеси впровадження нових технологій і устаткування, розробки й освоєння виробництва нових видів продукції по визначенню повинні бути безупинними. Особливо сьогодні, коли вимоги споживачів до якості й експлуатаційної надійності труб постійно підвищуються. Згідно з вимогами системи управління якістю, що побудована на базі міжнародного стандарту ISO 9001:2016 та гармонізована з галузевими специфікаціями Американського інституту нафти Q1 та Американської асоціації залізниць М-1003, в ТОВ „Інтербайт” запроваджено систему проектування та постановки на виробництво продукції згідно вимог споживачів. Технічні служби та фахівці з якості активно проводять моніторинг потреб споживачів та оцінку їх задоволеності. На результатах такого аналізу базуються цільові програми подальшого розвитку технологічних процесів та показників якості продукції.

Завдяки виконаним заходам у ТОВ „Інтербайт” з'явилися нові можливості підвищити якісний рівень продукції, яка пропонується споживачеві та розширити її сортамент. До проведення науково-дослідних робіт ТОВ „Інтербайт” активно залучає фахівців наукових установ та спеціалізованих підприємств, та завдяки високому рівню інженерів підприємства багато робіт з розвитку технологічних процесів виконується власними силами. Основним завданням технічного розвитку

Товариства є діяльність, спрямована на підвищення споживчих властивостей і конкурентоздатності продукції. У цій концепції проводилося фінансування заходів, спрямованих на стабілізацію виробничих процесів, модернізацію устаткування, зниження витрат на енергоносії та інше. Протягом 2019 року фахівцями Товариства продовжено освоєння виробництва труб обсадних і магістральних в корозійностійкої виконанні С95 і Т-95 рівня PSL-3 за стандартом API 5CT та нафтогазопровідних труб по стандарту API 5L/ISO 3183 класів X70QS, X70QO (для роботи в високосірчастому середовищі та в морі). Для розвитку напрямку виробництва корозійностійких труб розроблені технічні умови на поставку труб сталевих безшовних гарячODEформованих, призначених для облаштування трубопроводів, що транспортують сірководневі середовища, виготовлені зі сталі категорій міцності x42-x52 для родовищ ПАТ "Галнафтогаз". Виготовлена та надана аудиторською компанією споживача дослідно-промислова партія продукції. Проведено підготовчі роботи та забезпечено впровадження вимог нової редакції стандарту Американського інституту нафти API 5CT (9-е видання) в частині виготовлення труб обсадних та муфт до них.

Колісобандажне виробництво ТОВ „Інтербайт” розвивалося за наступними напрямками:

проведено підготовчі роботи та забезпечено впровадження вимог нової редакції стандарту на бандажі ГОСТ 398-2018;

проведено підготовчі роботи та забезпечено впровадження вимог нової редакції стандарту на колеса ГОСТ 10791-2019;

розроблено дев'ять нових конструкцій бандажів;

розроблено дванадцять нових конструкцій коліс, в тому числі, вісім конструкцій механічно оброблених коліс.

Впродовж 2021 року Інститутом чорної металургії ім. З.І. Некрасова НАН України на ТОВ „Інтербайт” були виконані окремі етапи науково-дослідних розробок, а саме:

1) "Розробка хімічного складу сталі і режимів термічної обробки залізничних коліс вантажних вагонів для роботи при підвищених навантаженнях на вісь" з "ІЧМ

НАНУ": - розроблено хімічний склад дослідних сталей з підвищеним вмістом марганцю і кремнію. Проведена виплавка, в лабораторних умовах, дослідних плавок хімічного складу з розливанням у злитки малої маси (до 5 кг.). Відібрані дослідні проби і проведені, в лабораторних умовах, випробування їх гарячої пластичної деформації і термічної обробки за режимами, близькими до деформаційної і термічної обробки залізничних коліс; - проведено виплавка дослідної плавки в умовах ТОВ „Інтербайт”. Деформаційна обробка дослідних заготовок на пресопрокатній лінії колесопрокатного цеху. Проведена розробка режимів термічної обробки дослідних залізничних коліс з урахуванням обраного хімічного складу сталі. Досліджено структурний стан, механічні властивості напруженого стану і конструкційної міцності дослідних коліс. Вибрано оптимальний режим термічної обробки коліс; - розроблені та узгоджені з Укрзалізницею технічні умови на випуск дослідної партії залізничних коліс. Проведені дослідження зносостійкості і контактно-втомної міцності коліс виготовлених з дослідної сталі з підвищеним вмістом кремнію. Видано рекомендації по експлуатації і довговічності коліс з підвищеним вмістом кремнію в порівнянні з колесами марки "2" і марки "Т".

2) "Розробка хімічного складу сталі і технологічних параметрів термічної обробки коліс, які забезпечують виконання вимог стандарту М-107/М-208 до коліс класу "D": - досліджено вплив легуючих елементів (Mn, Si, Cr, Ni, Mo, V) на перлітне утворення вуглецевих сталей, міцності і пластичні властивості перлітних сталей ($C=0,67-0,77\%$); - проведена розробка рекомендацій до хімічного складу коліс класу "D", який забезпечує необхідний рівень пластичності в ободі колеса; - вироблена виплавка у лабораторних умовах дослідних плавок з рекомендованим хімічним складом. Дослідження впливу термічної на структурний стан та механічні властивості металу дослідних плавок. Витрати щодо цих робіт у 2019 році склали 120 000 грн. з ПДВ. Розвиток системи управління якістю здійснено шляхом переходу на нову версію стандарту ISO 9001:2016 і ДСТУ ISO 9001-2017. У напрямку розвитку виробництва колісної продукції було продовжено впровадження вимог нового міжнародного стандарту виробників залізничної продукції IRIS, що дозволяє отримати кваліфікацію та визнання у провідних виробників залізничної

техніки Європи. ТОВ „Інтербайт” і надалі продовжуватиме роботу з покращення якості своєї продукції, пошуку нових ринків збуту й модернізації інформаційних технологій, щоб краще розуміти ринок та закріпити міжнародну репутацію Товариства. Ця стратегія дозволить товариству зберегти конкурентоспроможність на міжнародних ринках завдяки високій якості продукції ТОВ „Інтербайт” та доброму розумінню потреб споживача.

ТОВ „Інтербайт” вже кілька років проводить активну роботу по технічному переозброєнню виробництва. Для забезпечення потреб поточної діяльності ТОВ „Інтербайт” важливим є:

- модернізація автоматичних та поточних ліній;

- створення гнучких технологічних процесів з придбанням технологій, устаткування, технологічного обладнання та підготовкою персоналу;

- оновлення технологічного парку обладнання, особливо того, що знаходиться в експлуатації більше 20 років.

На протязі 2017-2021 р.р. було проведено ряд крупних заходів по впровадженню у виробництво гнучких технологічних процесів на основі модернізації діючого обладнання, відновленню обладнання, яке не використовується та придбання нового обладнання. Протягом 2021 року були відчужені активи, які застаріли та у використанні яких ТОВ „Інтербайт” не має потреби на суму 13 624 тис. грн. Придбання запасів за останні п'ять років збільшується пропорційно зростанню товарної продукції. У звітному 2021 році освоєно 114,3 млн. грн. капітальних вкладень, з яких основну частку займає фінансування нових інвестиційних проектів у розмірі 108,3 млн. грн, а також модернізації діючого обладнання в розмірі 4,2 млн. грн.

Визначивши ефективність за чистим прибутком від інвестиційного проекту, потрібно розрахувати доцільність капіталовкладень на суму 750 тис. грн. з виручки від експортної діяльності у цей проект ТОВ „Інтербайт”, який дозволить покращити показники швидкості випуску продукції підприємства і збільшити величину експортної виручки, за рахунок якої планується здійснювати інвестування у майбутньому.

При розрахунку економічної ефективності проекту будемо використовувати дисконтний метод оцінки ефективності інвестиційних проектів. Розрахуємо показники чистої приведеної вартості проекту (NPV), індексу доходності (PI), періоду окупності (PB).

Теперішня вартість грошового потоку (ГП): P_t – прибуток підприємства у t -му році; D_t – амортизаційні надходження у t -му році; n - кількість років функціонування проекту; i – ставка дисконтування (12%)

$$ГП = \sum_{t=1}^n \frac{(P_t + D_t)}{(1+i)^t} \quad (3.6)$$

Теперішня вартість інвестицій:

I – інвестиції в j -му році; m – кількість років інвестування

$$I = \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j}, \quad (3.7)$$

Чиста приведена вартість проекту

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(P_t + D_t)}{(1+i)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j} \quad (3.8)$$

Індекс доходності проекту PI

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{(P_t + D_t)}{(1+i)^t} / \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j}, \quad (3.9)$$

Період окупності проекту PB

$$PB = n \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j} / \sum_{t=1}^n \frac{(P_t + D_t)}{(1+i)^t}, \quad (3.10)$$

Розрахуємо теперішню вартість грошового потоку (ГП), для цього спочатку потрібно розрахувати величину амортизаційних відрахувань за новим обладнанням.

Якщо припустити, що амортизація нараховується методом прямолінійного списання, то щорічна сума амортизації складе: (первісна вартість обладнання-ліквідаційна вартість) / термін корисного використання. Ліквідаційна вартість: 50 тис.грн. Відповідно величина амортизації щорічно складе: $(750-50)/10 = 70$ тис.грн. Звідки теперішня вартість грошового потоку за три роки:

$$\begin{aligned} \text{ГП} = & ((1342,2 \text{ тис. грн} + 70 \text{ тис.грн}) / (1+0,12)^1 + (1594,4 \text{ тис.грн} + 70 \text{ тис.грн}) / \\ & (1+0,12)^2 + (1846,6 \text{ тис.грн} + 70 \text{ тис.грн}) / (1+0,12)^3 = 1412,2 \times 0,893 + 1664,4 \times \\ & 0,797 + 1916,6 \times 0,71 = 1261,09 + 1326,52 + 1360,8 = 3948,41 \text{ тис.грн.} \end{aligned}$$

Розрахунок теперішньої вартості інвестицій здійснюється так:

$$I = 750 / (1+0,12) = 669,64 \text{ тис. грн.}$$

Тепер розрахуємо чисту приведену вартість проекту NPV:

$$\text{NPV} = 3948,41 \text{ тис.грн} - 669,64 \text{ тис. грн} = 3278,77 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо індекс доходності проекту PI:

$$\text{PI} = \text{ГП} \backslash I = 3948,41 \text{ тис.грн.} / 669,64 \text{ тис. грн} = 5,89$$

Період окупності проекту PB :

$$\text{PB} = 5 \times 669,64 \text{ тис. грн.} / 3948,41 \text{ тис.грн.} = 0,84 \text{ роки}$$

За результатами розрахунків можна сказати, що проект придбання верстата на 1-шу механічну обробку коліс у колесопрокатний цех є прибутковим, так як індекс доходності та чиста приведена вартість є більшими за одиницю, окупитися проект може за десять місяців. В цілому, можна зазначити, що проект інвестування коштів за рахунок експортної виручки, зокрема, у нове обладнання є прибутковим і має принести додатковий прибуток підприємству.

3.6. Податкове консультування та аналіз податкового навантаження ТОВ „Інтербайт”

Важливим аспектом ефективного управління підприємством є не лише бажання максимізувати прибутки підприємства, що є можливим на основі результатів аналізу податків підприємства, враховувати норми податкового навантаження, прогнозувати платежі у бюджет на наступні періоди.

Аналіз платежів підприємства дає змогу виявити частку кожного виду податків, зборів, платежів, внесків в загальній сумі платежів для визначення основних видів податків підприємства. У ході аналізу динаміки сплати платежів до бюджету відображається, як з кожним роком змінюються абсолютні та відносні показники сплати. Комплексний аналіз системи оподаткування дає змогу прийняти своєчасні управлінські рішення та посилити контроль за сплатою основних податків.

Розглянемо структуру податкових платежів до бюджету ТОВ «Інтербайт» за 2017-2021 рр. (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Структура податкових платежів до бюджету ТОВ «Інтербайт» за 2017-2021 рр.,%

Види платежів	Роки					Зміна питомої ваги, %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 - 2020	2021- 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Плата за землю	0,07	0,04	0,04	0,06	0,06	0	-0,01
Податок на прибуток	14,17	36,51	32,94	30,59	20,5	-10,09	6,33
Плата за користування надрами	0,08	0,04	0,04	0,05	0,05	0	-0,03
Збір за спеціальне використання води	0,01	0	0	0	0,01	0,01	0
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	0,02	0,01	0,02	0,02	0,03	0,01	0,01
Податок на додану вартість	46,46	35,59	31,37	30,12	37,03	6,91	-9,43
Податок з доходів фізичних осіб	13,03	9,51	10,55	13,01	13,86	0,85	0,83

Продовження табл. 3.19

1	2	3	4	5	6	7	8
Податок з власників транспортних засобів	0,05	0,04	0,02	0,02	0,01	-0,01	-0,04
Інші податки і платежі	0,08	0,04	0,04	0,05	0,02	-0,03	-0,06
Відрахування на соціальні заходи	26,03	18,23	20,62	26,08	28,43	2,35	2,4
Разом	100	100	100	100	100	X	X

За даними табл. 3.19 у структурі податкових платежів ТОВ «Інтербайт» за 2019-2021 рр. найбільшу питому вагу займають податок на додану вартість, та податок на прибуток.

Податок на додану вартість складає у 2019 році 31,37 %, у 2020 році 30,12 %, та у 2021 році 37,03 %, а податок на прибуток у структурі податкових платежів займає у 2019 році 32,94 %, у 2020 році 30,59 %, та у 2021 році 20,5 %, отже, у 2021 році його питома вага зменшилась на 10,09 % порівняно з 2020 року.

Відрахування на соціальні заходи у структурі податкових платежів складають у 2019 році 20,62 %, у 2020 році 26,08 %, та у 2021 році 28,43 % (рис 3.1).

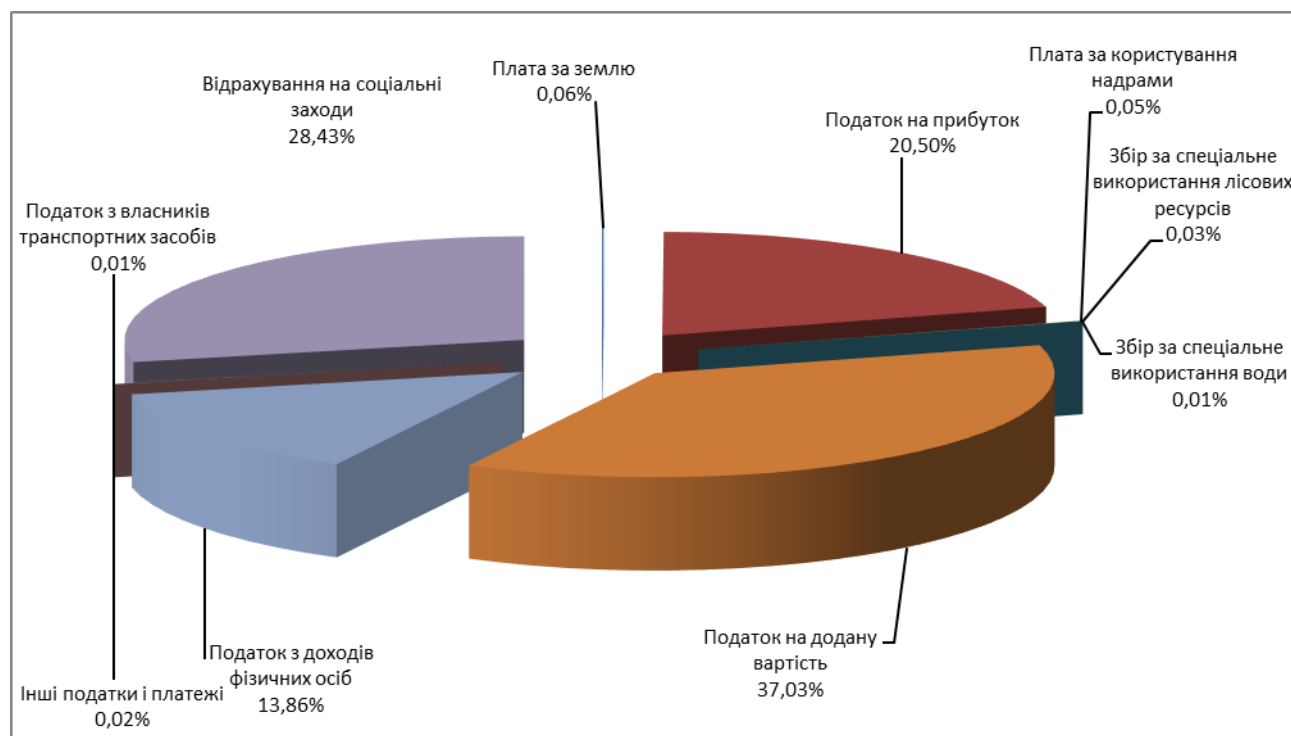


Рис. 3.1. Структура податкових платежів ТОВ «Інтербайт» у 2021 році

Податок з доходів фізичних осіб у структурі податкових платежів складає у 2019 році 10,55 %, у 2020 році 13,01 %, та у 2021 році 13,86 %, отже, збільшення у структурі в 2021 році порівняно з 2020 року дорівнює 0,85 %. відбулось зростання фонду оплати праці працівників підприємства, що і вплинуло на збільшення податку з доходів фізичних осіб у структурі податкових платежів.

Щоб дізнатися, як в загальному змінилася структура оподаткування ТОВ «Інтербайт» в 2021 році розраховуємо коефіцієнт структурних зрушень, для цього складаємо допоміжну таблицю 3.20.

Таблиця 3.20

Допоміжна таблиця для розрахунку коефіцієнту структурних зрушень ТОВ «Інтербайт» за 2017-2021 рр., тис. грн.

Роки	Податкові платежі										
	Плата за землю	Податок на прибуток	Плата за користування надрами	Збір за спеціальне використання води	Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	Податок на додану вартість	Податок з доходів фізичних осіб	Податок з власників трансп. засобів	Інші податки і платежі	Відрахування на соціальні заходи	Всього
Податкові платежі											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2017	12,3	2628	15,1	1,02	4,5	8620	2418,2	8,9	15,3	4829	18552,32
2018	12,8	12678	12,3	1,4	3,2	12359	3302,9	12,8	14,2	6331	34727,6
2019	15,68	11997	16,01	1,01	5,5	11423	3841,4	7,4	14,7	7509	34830,7
2020	16,59	8723	13,93	1,04	5,8	8588	3709,7	7	14	7438	28517,06
2021	15,19	4837	12,5	2,8	6,1	8739	3271,8	2,4	4,9	6709	23600,69
Структура (d), %											
2017	0,07	14,17	0,08	0,01	0,02	46,46	13,03	0,05	0,08	26,03	100
2018	0,04	36,51	0,04	0,00	0,01	35,59	9,51	0,04	0,04	18,23	100
2019	0,05	34,44	0,05	0,00	0,02	32,8	11,03	0,02	0,04	21,56	100
2020	0,06	30,59	0,05	0,00	0,02	30,12	13,01	0,02	0,05	26,08	100
2021	0,06	20,5	0,05	0,01	0,03	37,03	13,86	0,01	0,02	28,43	100
Зміна структури ($\Delta d = d_1 - d_0$), п.п.											
2018 / 2017	-0,03	22,34	-0,04	-0,01	-0,01	-10,87	-3,52	-0,01	-0,04	-7,8	
2019 / 2018	0,01	-2,07	0,01	0	0,01	-2,79	1,52	-0,02	0	3,33	
2020 / 2019	0,01	-3,85	0	0	0	-2,68	1,98	0	0,01	4,52	
2021 / 2020	0	-10,09	0	0,01	0,01	6,91	0,85	-0,01	-0,03	2,35	
2021 / 2017	-0,06	-20,5	-0,05	-0,01	-0,03	-37,03	-13,86	-0,01	-0,02	-28,43	
Темп зростання ($T_{зр} = d_1 / d_0 * 100\%$), %											
2018 / 2017	57,14	257,66	50	0	50	76,6	72,99	80	50	70,03	
2019 / 2018	125	94,33	125		200	92,16	115,98	50	100	118,27	
2020 / 2019	120	88,82	100		100	91,83	117,95	100	125	120,96	
2021 / 2020	100	67,02	100		150	122,94	106,53	50	40	109,01	

Продовження табл. 3.20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2021 / 2017	85,71	144,67	62,5	100	150	79,7	106,37	20	25	109,22	
Темп приросту $T_{пр} = T_{зр} - 100\%$, п.п.											
2018 / 2017	-42,86	157,66	-50	-100	-50	-23,4	-27,01	-20	-50	-29,97	
2019 / 2018	25	-5,67	25		100	-7,84	15,98	-50	0	18,27	
2020 / 2019	20	-11,18	0		0	-8,17	17,95	0	25	20,96	
2021 / 2020	0	-32,98	0		50	22,94	6,53	-50	-60	9,01	
2021 / 2017	-14,29	44,67	-37,5	0	50	-20,3	6,37	-80	-75	9,22	
Δd^2											
2018 / 2017	0,00	499,08	0,00	0,00	0,00	118,16	12,39	0,00	0,00	60,84	629,63
2019 / 2018	0,00	4,29	0,00	0,00	0,00	7,78	2,31	0,00	0,00	11,09	14,38
2020 / 2019	0,00	14,82	0,00	0,00	0,00	7,18	3,92	0,00	0,00	20,43	25,93
2021 / 2020	0,00	101,81	0,00	0,00	0,00	47,75	0,72	0,00	0,00	5,52	150,28
2021 / 2017	0,00	420,25	0,00	0,00	0,00	1371,22	192,10	0,00	0,00	808,27	1983,58
Коефіцієнт структурних зрушень											
2018 / 2017											9,484
2019 / 2018											1,433
2020 / 2019											1,924
2021 / 2020											4,633
2021 / 2017											16,834

Отже, розрахунок показав, що структура оподаткування ТОВ «Інтербайт» в 2021 проти 2020 р. у відносному виразі відрізняється в середньому на 4,63 %, у 2020 р. проти 2019 р. на 1,94 %, у 2019 проти 2018 р. на 1,433 %, у 2018 р. проти 2017 р. на 9,484 %, а у 2021 проти 2017 на 16,834 %.

Загальний темп спаду податкових платежів ТОВ «Інтербайт» за 2019-2021 рр. свідчить про їх зниження.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що обсяги податкових платежів мають динаміку до зменшення протягом 2017-2021 років та більш питому вагу у їх структурі займає податок на додатку вартість, відрахування на соціальні заходи та податок на прибуток.

Дослідження закономірностей і тенденцій кругообігу податків ТОВ «Інтербайт» здійснюємо у декількох аспектах, зокрема: за своєчасністю сплати податків підприємством, за видами діяльності, тобто операційна, фінансова, інвестиційна та підрозділами, тобто головне підприємство та структурі підрозділи, які виконують переважно сервісні функції.

Групування обсягів сплати податку на прибуток ТОВ «Інтербайт» за 2017 – 2021 роки наведено у табл. 3.21.

Таблиця 3.21

**Структура обсягів сплати податку на прибуток ТОВ «Інтербайт» за
2017 – 2021 роки**

						У % до підсумку за роками				
	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
За видами діяльності										
Операційна	2352,06	11917,3 ₂	11697,08	8548,54	4706,4	89,5	94	97,5	98	97,3
Фінансова	13,14	253,56	119,97	43,62	43,53	0,5	2	1	0,5	0,9
Інвестиційна	262,8	507,12	179,96	130,85	87,07	10	4	1,5	1,5	1,8
Разом	2628,0	12678,0	11997,0	8723,0	4837,0	100	100	100	100	100
За суб'єктами сплати										
Головне підприємство	2520,3	12373,7	11733,1	8574,7	4740,26	95,9	97,6	97,8	98,3	98
Структурні підрозділи	107,7	304,3	263,9	148,3	96,74	4,1	2,4	2,2	1,7	2
Разом	2628,0	12678,0	11997,0	8723,0	4837,0	100	100	100	100	100
За терміном сплати										
Сплачений	2094,52	9920,54	11337,17	8417,7	4725,75	79,7	78,25	94,5	96,5	97,7
Відстрочений	533,48	2757,47	659,84	305,31	111,25	20,3	21,75	5,5	3,5	2,3
Разом	2628,0	12678,0	11997,0	8723,0	4837,0	100	100	100	100	100

За даними табл. 3.21 у структурі платежів з податку на прибуток ТОВ «Інтербайт» за видами діяльності найбільшу питому вагу протягом 2017-2021 років займають платежі, які відносяться до операційної діяльності підприємства.

Розглядаючи структуру платежів з податку на прибуток за терміном сплати, слід зазначити, що за останні роки найбільша питома вага податку на прибуток приходить на сплачений податок на прибуток, а обсяг відстроченого платежу за даним податком не перевищує 5 %, проте у 2017-2018 роках він складав 20,3 % та 21,75 %, отже, підприємство покращило стан платежів щодо термінів плати.

Податок на додану вартість в 2021 р. порівняно з 2020 р. збільшився на 151 тис. грн., або на 1,8%, а порівняно з 2017р. збільшився на 119 тис. грн., або на 1,4%. Інші відрахування в 2021 р. порівняно з 2020 р. зменшились на 164 тис. грн., або на 51,4%, а порівняно з 2017р. зменшились на 113635 тис. грн., або на 99,9%.

Структура податкових платежів з податку на прибуток за термінами сплати ТОВ «Інтербайт» 2017-2021 роки наведена у табл. 3.22.

Таблиця 3.22

**Структура податкових платежів з податку на прибуток за термінами сплати
ТОВ «Інтербайт» за 2017-2021 роки**

Роки	Обсяги сплати податку на прибуток, тис. грн.		
	Сплачений	Відстрочений	Разом
2017	2094,52	533,48	2628
2018	9920,54	2757,47	12678
2019	11337,17	659,84	11997
2020	8417,7	305,31	8723
2021	4725,75	111,25	4837
Структура (d), %			
2017	79,7	20,3	100
2018	78,3	21,8	100
2019	94,5	5,5	100
2020	96,5	3,5	100
2021	97,7	2,3	100
Зміна структури ($\Delta d = d1 - d0$), п.п.			
2018 / 2017	-1,5	1,5	
2019 / 2018	16,3	-16,3	
2020 / 2019	2	-2	
2021 / 2020	1,2	-1,2	
2021 / 2017	18	-18	
Темп зростання ($T_{зр} = d1/d0 \cdot 100\%$), %			
2018 / 2017	98,18	107,14	
2019 / 2018	120,77	25,29	
2020 / 2019	102,12	63,64	
2021 / 2020	101,24	65,71	
2021 / 2017	122,58	11,33	
Темп приросту $T_{пр} = T_{зр} - 100\%$, п.п.			
2018 / 2017	-1,82	7,14	
2019 / 2018	20,77	-74,71	
2020 / 2019	2,12	-36,36	
2021 / 2020	1,24	-34,29	
2021 / 2017	22,58	-88,67	
Δd^2			
2018 / 2017	2,1	2,1	4,21
2019 / 2018	264,06	264,06	528,13
2020 / 2019	4	4	8
2021 / 2020	1,44	1,44	2,88
2021 / 2017	324	324	648
Коефіцієнт структурних зрушень $\Delta d^2 / t$			
2018 / 2017			0,92
2019 / 2018			10,28
2020 / 2019			1,26
2021 / 2020			0,76
2021 / 2017			11,38

Отже, розрахунок показав, що структура податкових платежів з податку на прибуток ТОВ «Інтербайт» за термінами сплати у відносному виразі в 2021 року відрізняється від структури 2017 року на 11,38 %. Отже, питома вага податкових платежів з податку на прибуток сплачених у встановлений термін зросла у 2021 році в середньому на 11,38 %, а питома відстрочених платежів за 5 років зменшилась, що характеризується позитивно з точки зору сумлінності сплати податку на прибуток.

Розрахуємо показник податкового навантаження з податку на прибуток у табл. 3.23.

Таблиця 3.23

Податкове навантаження з податку на прибуток ТОВ «Інтербайт» за 2017-2021 роки

Показники	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Обсяг податку, тис. грн.	2628	12678	11997	8723	4837
Обсяг валового доходу, тис. грн.	88899	219437	180551	186105	82952
Показник податкового навантаження на прибуток	0,030	0,058	0,066	0,047	0,058

Показник податкового навантаження з податку на прибуток ТОВ «Інтербайт» складає у 2017 році 0,030, а у 2021 році 0,058 тобто податкове навантаження з податку на прибуток збільшилось у період з 2017 до 2019 року та зменшилось у наступних роках, а саме у 2021 році до рівня 2018 року, але проти показника 2020 р. відбулось зростання, отже, це негативна тенденція, які свідчить про необхідність удосконалення податкового менеджменту підприємства.

Підводячи підсумки проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що обсяги податкових платежів мають динаміку до зменшення протягом 2019-2021 років, що пов'язано з зниженням обсягів діяльності підприємства та більшу питому вагу у їх структурі займає податок на додатку вартість, відрахування на соціальні заходи та податок на прибуток. Найбільша питома вага податку на прибуток приходить на головне підприємство, а на структурні підрозділи приходить не більше 5 %.

ВИСНОВКИ

Економіка України потребує істотних структурних зрушень для досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках і підвищення рівня життя населення в країні. Важливою складовою забезпечення якісних перетворень у національному господарстві є активізація зовнішньоекономічної співпраці з іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Відповідно до Закону України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами і доповненнями, бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Основним законодавчим актом, який закріплює правові та організаційні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності українськими товаровиробниками, є Закон України від 16.04.1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність». Цей Закон регулює усі види зовнішньоекономічної діяльності, включаючи зовнішню торгівлю, економічне, науково-технічне співробітництво, надання послуг відповідно до загальновизнаних засад, принципів, норм і правил міжнародної торгівлі та зобов'язань, взятих Україною в рамках міжнародних угод. У Господарському кодексі України від 16.01.2003 р. загальним положенням про зовнішньоекономічну діяльність присвячена Глава 37.

Основними завданнями обліку міжнародних операцій є: достовірне відображення інформації у первинних і зведених документах, реєстрах аналітичного та синтетичного обліку про зовнішньоекономічну діяльність підприємства; контроль за виконанням зовнішньоторговельних планів і угод; організація матеріальної відповідальності та контроль за збереженням цінностей і валютних коштів; забезпечення об'єктивних цін на роботи та послуги, які експортуються та імпортуються підприємством, контроль за дотриманням обґрунтованих цін на імпорتنі товари; контроль за рухом і збереженням експортних та імпорتنих товарів;

забезпечення повноти розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; чіткий облік валютних коштів і аналіз їх раціонального використання.

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють сукупність напрямів, форм і методів торговельно-економічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин суб'єктів господарювання даної країни із зарубіжними суб'єктами господарювання з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Для здійснення міжнародних операцій необхідно забезпечити укладання договору між резидентами та нерезидентами. Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

У міжнародній практиці використовується широка система форм розрахунків, яка забезпечує переказ валюти з однієї країни в іншу. Питання вибору та застосування оптимальних міжнародних форм розрахунків в Україні залишається актуальним як з теоретичної, так і практичної сторони.

Інтереси експортерів та імпортерів товарів та послуг у більшості випадків не збігаються: експортер прагне отримати від імпортера платежі в короткий строк, а в той же час імпортер прагне відстрочення платежу до моменту отримання товару чи до моменту реалізації третім особам. Таким чином, форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, у якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їх довіри одне до одного, економічна кон'юнктура, оподаткування та інше.

Таким чином, зважаючи на те, що діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності може бути різноманітною, необхідно забезпечити належний облік, аналіз і контроль такої діяльності, маючи на увазі, що вони повинні здійснюватися дуже ретельно, оскільки тільки точні і своєчасні дані дозволяють забезпечити еквівалентні розрахунки між суб'єктами зовнішньоекономічної

діяльності, уникнути негативних наслідків, пов'язаних з порушенням їх правил здійснення, включаючи фінансову та іншу відповідальності за них.

ТОВ „Інтербайт” є представництвом великої міжнародної компанії ПАТ „Інтерпайп”, яка є лідером трубної індустрії в Східній та Центральній Європі, а також одним з найкрупніших у світі експортерів залізнодорожних колес. Унікальна технологічна база дозволяє виробляти більше 240 типорозмірів цільнокатаних колес.

ТОВ „Інтербайт” - це сукупність основних цехів, глибоко переплєтених між собою системою технологічних, економічних та комунікаційних зв'язків. Діюча в Товаристві організаційна структура управління передбачає централізацію функціональних зв'язків, що забезпечує безперебійну роботу основних цехів. У цих умовах кожна функціональна служба являє собою динамічну структурну одиницю, що забезпечена кадрами відповідної кваліфікації, необхідними фінансовими ресурсами, що дає змогу маневрувати в роботі та якісно використовувати функціональні обов'язки з централізованого обслуговування усіх основних цехів як одного цілого виробництва.

На ТОВ „Інтербайт” виробництво продукції в період з 2017 по 2021 рік зменшилось з 13899,00 тонн до 10635,00 тонн, але в 2021 році порівняно з 2020 роком збільшилось на 2384,00 т (28,8%), що є дуже позитивною тенденцією пов'язаною з розширенням діяльності фірми.

Реалізація товарної продукції з 2017 по 2021 роки збільшилась з 2883,70 млн.грн. до 11697,00 млн. грн. У 2021 році в порівнянні з 2020 реалізація товарної продукції збільшилась на 5932,18 млн.грн. (102,9%), що говорить про ефективну та прибуткову діяльність ТОВ „Інтербайт”, вихід підприємства майже на проектну потужність.

Витрати на 1 грн. товарної продукції в 2017 році складали 0,66 коп. у 2021 році 0,50 коп. З 2020 по 2021 рік ці витрати збільшились на 0,01 коп. (2,04%), що показує спрямування підприємства на зниження собівартості продукції. Чистий прибуток у 2017-2021 роках збільшився з 983,03 млн.грн. до 4859,00 млн.грн. У 2021 році порівняно з 2020 він збільшився на 2720,30 млн.грн або на 127,79%, що говорить про ефективність діяльності підприємства. Рентабельність продукції з 2017

по 2021 рік збільшилась з 51,72% до 102,3%. І за 2020 -2021 рік на 43,32%. Рентабельність активів 2017-2021 збільшилась з 6,82% до 14,4%. З 2020 по 2021 рік на 1,08%.

Виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а при експорті робіт (послуг) – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Розрахунки за надані послуги з нерезидентами здійснюються в іноземній валюті, а валютою звітності, відповідно до П(С)БО 21, є грошова одиниця України, тобто гривня. Отже, при отриманні коштів в іноземній валюті здійснюється перерахунок грошових коштів в гривні за курсом Національного банку України на дату їх отримання. При цьому в обліку виникають негативні або позитивні курсові різниці.

Різниця між вартістю іноземної валюти за курсом Національного банку України та комерційним (ринковим) курсом не є курсовою різницею, оскільки курсова різниця визначається П(С)БО 21 як різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах, а валютний курс за П(С)БО 21 – встановлений Національним банком України курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни. При відображенні доходів від такої різниці (якщо комерційний курс нижче курсу Національного банку України) використовується субрахунок 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти». При відображенні витрат від такої різниці (якщо комерційний курс вище курсу Національного банку України) використовується субрахунок 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти».

Залежно від строків оплати продукції на ТОВ „Інтербайт” розрізняють експорт на умовах передоплати та експорт на умовах відстрочення оплати.

Дохід від реалізації товарів в бухгалтерському обліку відображається по дебету субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» та кредиту

субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції».

Основними ринками збуту продукції ТОВ „Інтербайт” є: Україна, Туркменістан, країни СНД, країни дальнього зарубіжжя (зокрема, країни Європейського Союзу, США, країни Латинської Америки, Близького Сходу та Південно-Східної Азії). Найбільшими споживачами продукції ТОВ „Інтербайт” є підприємства нафто - і газодобувної промисловості, машинобудування, комунальної сфери й будівництва, а також підприємства залізничного транспорту. Покупцями труб нафтового сортаменту є крупні компанії, в Україні "Укргазвидобування", «Галнафтогаз» та "Укрнафта", які займаються розвідкою, добуванням, переробкою та транспортуванням нафтопродуктів.

Дослідження чинників макросередовища говорить про переважно негативний вплив на діяльність ТОВ „Інтербайт” чинників економічного і правового характеру. Але є і позитивні моменти, такі, як вигідне розташування підприємства, розвиток НТП, підвищення рівня кваліфікації кадрів, можливість залучення іноземних інвестицій.

ТОВ „Інтербайт” можна охарактеризувати як конкурентоспроможне підприємство за ціновим та технічними параметрами експортної продукції у регіоні Росія. Проте виявляється відсутність вільних можливостей використання конкурентних переваг на даному сегменті ринку. Це пов'язано з тим, що в умовах політичної та господарської глобалізації формується й глобальна конкуренція. І це не лише конкуренція товарів та послуг, а й конкуренція податкових, фінансових систем, економічних політик урядів. Від цього залежить позиція країни, та підприємства ТОВ „Інтербайт” у світовому господарстві.

аналіз чотирьох головних груп показників фінансової захищеності і ймовірності настання банкрутства ТОВ „Інтербайт” показав, що загалом фінансовий стан підприємства можна охарактеризувати як стійкий, оскільки стабільність економічного зростання постійно збільшується, і одержаний прибуток, який залишається на підприємстві для його розвитку та створення резерву, є достатнім для інтенсивного зростання майна підприємства. Частка власного капіталу, яка використовується для фінансування поточної діяльності, постійно знаходиться за

межами нормативу, тим самим погіршується маневрування власного капіталу. Співвідношення власних і залучених коштів покращується, що відображається на зростанні фінансової незалежності ТОВ „Інтербайт” від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Стратегія ТОВ „Інтербайт” спрямована на розвиток та утримання лідируючих позицій на ринку завдяки цілеспрямованій роботі по вдосконаленню технології, розширенню сортаменту, на жорсткий контроль по істотних статтях витрат та впровадження програм заощадження ресурсів (металу, газу, електроенергії та ін.), що дозволить успішно конкурувати з українськими і зарубіжними виробниками.

Використання запропонованої методики відображення курсових різниць, що збільшують або зменшують доходи (витрати) підприємства-експортера, дозволить підвищити достовірність відображення експортних операцій в обліковій практиці ТОВ „Інтербайт” та прозорість економічної взаємодії між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Оцінка іноземних інвестицій, включаючи внески до статутного капіталу підприємств з іноземними інвестиціями, здійснюється за бажанням іноземного інвестора в іноземній вільно конвертованій валюті або у валюті, що діє на території України, або за домовленістю сторін (учасників) на базі цін міжнародних ринків. У бухгалтерському обліку існують особливості обліку отримання інвестицій в іноземній валюті (рис.3). Згідно з чинною методикою бухгалтерського обліку, господарські операції на рахунках починають відображатись тільки після реєстрації статутного капіталу. Розмір статутного капіталу визначається установчими документами і фіксується у статуті підприємства. Особливу увагу слід приділити перерахунку заборгованості засновників-нерезидентів за внесками до статутного капіталу у зв'язку зі зміною валютного курсу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/).
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/).
3. Конституція України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/).
6. Податковий Кодекс України від 02.12.2011 р. № 2755-VI із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
7. Кузьмінський Ю. А. Автоматизація оперативного обліку та контролю міжнародних економічних операцій : монографія / Ю. А. Кузьмінський. – К. : КНЕУ, 2001. – 268 с.
8. Хаустов В. Механізм трансферу технологій на національному та міжнародному рівнях / В. Хаустов // Економіст. – 2017. – № 1. – С. 37–41.
9. Ганущак-Єфіменко Л. М. Моделювання організації взаємодії учасників процесу управління інноваційним розвитком підприємства / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 1 (115). – С. 90–100.
10. Саліхова О. Високотехнологічні товари виробничого призначення в структурі імпорту України / О. Саліхова // Економіст. – 2019. – № 9. – С. 28–32.
11. Огляд розвитку світової економіки // Бюлетень НБУ. – 2017. – № 7. – С. 5–8.
12. Грищенко О. К. Геоекономічні стратегії ТНК як фактор міжнародної конкурентоспроможності країн базування/ О. К. Грищенко. – К. : 2017. – 320 с.

13. Международные экономические отношения / под ред. проф. В. Е. Рыбалкина. – М. : ЮНИТИ. – ДАНА, 2000. – 585 с.
14. Гринько И. Внешнеторговый контракт купли-продажи / И. Гринько. – Сумы, 1994. – 146 с.
15. ЗЕД – контракти // Збірник систематизованого законодавства. – 2017. – № 5. – С. 71–138.
16. Бірюков І. А. Цивільне право України. Загальна частина / І. А. Бірюков, Ю. О. Заїка, В. М. Співак. – К. : Наукова думка, 2000. – 453 с.
17. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине / Н. В. Кузнецова. – К. : СПЛАНЫ, 1998. – 352 с.
18. Беседіна Т. Класифікація договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності / Т. Беседіна // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 8. – С. 33–36.
19. Дей М. О. Поняття зовнішньоекономічного контракту // Міжнародне економічне право : підручник / М. О. Дей. – Кривий Ріг, 2017. – 420 с.
20. Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : Інструкція, затверджено постановою Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 29.03.2004 р. за № 377/8976 [Електронний ресурс] / Режим доступу : www.rada.gov.ua.
21. Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Положення, затверджено Постановою Правління Національного банку України 15.12.2004 р. № 637, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 13.01.2005 р. за № 40/10320 [Електронний ресурс] / Режим доступу : www.rada.gov.ua.
22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : www.rada.gov.ua.
23. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП Рута, 2006. – 832 с.
24. Затока Т. В. Бухгалтерський облік забезпечення виконання договірних

зобов'язань : теорія і методика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Затока Тетяна Вікторівна. – Житомир, 2020. – 22 с.

25. Про порядок відкриття та використання рахунків в національній та іноземній валюті : Інструкція, затверджено постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 р. № 492 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

26. Класифікатор іноземних валют і банківських металів, затверджено постановою Правління Національного банку України від 04.02.1998 р. № 34, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

27. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

28. Про затвердження Правил використання готівкової іноземної валюти на території України та внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Національного банку України від 30.05.2007 р. № 200 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

29. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

30. Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою : Положення, затверджено Постановою Правління Національного банку України від 10.08.2005 р. № 281, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

31. Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті : Постанова Правління Національного банку України від 14.11.2021 р. № 453

[Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

32. Про встановлення розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті : Постанова Правління Національного банку України від 15.11.2021 р. № 457 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

33. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках : підручник / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2016. – 816 с.

34. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

35. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие / А. Кредисов, С. Березовенко, В. Волошин [и др.] ; под общ. ред. А. Кредисова. – К. : ВІРА-Р, 2016. – 350 с.

36. Носкова И. Я. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие / И. Я. Носкова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 208 с.

37. Международные экономические отношения : учебник / под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 2016. – 368 с.

38. Юридический энциклопедический словарь / ред. кол. : А. Я. Сухарев (гл. ред.) [и др.]. – М. : Сов. энциклопедия, 1984. – 415 с.

39. Бухгалтерський словник / під ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.

40. Дебіторська заборгованість : П(С)БО 10 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

41. Зобов'язання : П(С)БО 11 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

42. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

zakon.rada.gov.ua/.

43. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами : дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : спец. : 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Власова Ірина Олександрівна. – Донецьк, 2005. – 193 с.

44. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

45. Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : Інструкція, затверджено постановою Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/).

46. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посіб. / І. Дахно, Г. Бабіч, В. Барановська [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2020. – 568 с.

Відгук керівника випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

Робота написана на актуальну тему. В роботі охоронено оригінальний підхід та запропоновано нові рішення, консолідовані з аналізу та оподаткування експертних оцінок. Це приклад роботи "інтерактивної" виведено з аналізу "додатковості" підприємств. Серед медіа-інформативності визначено нові підходи в оформленні. Робота написана в термін, має наукову новизну та допускється до захисту в ДЕК з очікуваною відмінністю.

Керівник
випускної
кваліфікаційної (дипломної)
роботи

(підпис, дата)

ПІБ керівника

Висновок кафедри про випускну кваліфікаційну (дипломну) роботу

Випускна кваліфікаційна (дипломна) робота здобувача вищої освіти

(прізвище, ініціали)

після попереднього захисту розглянута на засіданні кафедри, протокол від «20» 01.10.23 № 10 допущена/не допущена до захисту на екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри
фіскального адміністрування

(підпис)

Іванишина О.С.

Гарант освітньо-професійної
програми

(підпис)

Ізмайлов Я.О.

Факультет податкової справи, обліку та аудиту

Кафедра фіскального адміністрування

ДОВІДКА
про перевірку курсової роботи на академічний плагіат

П. І. Б. автора роботи

Горох Максим В'ячеславович

Курс/група _____ ОМП-21-1

Тема курсової роботи

Консультавання з обліку та оподаткування експортних операцій

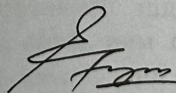
П. І. Б. наукового керівника

Ізмайлов Я.О.

Дата захисту 02.02.2023 р.

За результатом перевірки оригінальний текст у роботі становить 100,0 %.
Відсоток схожості (складається з правомірних запозичень (посилання, цитування) і неправомірних запозичень (пояснення щодо відсотку тексту, який не є оригінальним (н/д, стаття або інші роботи автора, які є у базі, але вони не зазначені в літературних джерелах) 0 %, цитат 1,09 %.

Відповідальна особа



М. Яруш

РЕЦЕНЗІЯ

На випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу
здобувача вищої освіти Державного податкового університету
спеціальності 071 «Облік і оподаткування» ОПП «Податкове консультування»
Гороха Максима Вячеславовича
на тему: „Консультування з обліку та оподаткування експортних операцій”

Актуальність теми. Для побудови ефективної системи взаємодії контролюючих органів у сфері оподаткування з платниками податків потрібен високий рівень взаєморозуміння та професіоналізму. Вагому роль в цьому аспекті відіграють податкові консультанти – фахівці, які допомагають платникам податків оптимізувати облік та оподаткування власного бізнесу, а також надають поради щодо ефективного формування та подання звітності. Тому важливого значення набувають теоретичні основи і практичні аспекти консультування з обліку та оподаткування експортних операцій підприємств.

Наукова новизна. У випускній (дипломній) роботі автором сформульовано нові і розвинуто існуючі теоретичні та прикладні засади податкового консультування на підприємстві, що передбачає використання методів, інструментів та моделей оптимізації податкових платежів, які є базисною умовою формування наукової методології податкового консультування. Також розроблено практичні пропозиції з вибору стратегії консультування з обліку та оподаткування експортних операцій підприємств.

Якість проведеного аналізу проблеми, текстового та табличного матеріалу. Дослідження здійснювалось на основі теоретичних та методичних положень вітчизняних та зарубіжних науковців у сферах податкового консультування, оптимізації податкових платежів, управління податками, податкового менеджменту, податкового аудиту, консультування з обліку та оподаткування експортних операцій підприємств.

Обґрунтованість пропозицій і висновків та їх практична цінність у роботі підприємства, установи, організації, органів ДПС України.

Запропоновані студентом заходи по вдосконаленню системи консультування з обліку та оподаткування експортних операцій підприємств є практично значимими для підприємств.

Наявність недоліків. Недоліків, які впливають на рівень виконання роботи не виявлено

Загальний висновок і оцінка роботи. В цілому, дипломна робота демонструє належний рівень теоретичної та практичної підготовки її автора за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр», оволодіння ним сучасними прийомами і методами оподаткування, а також про здатність до самостійної професійної діяльності за обраним фахом.

Рецензент:

д.е.н., професор,
професор кафедри
обліку і аудиту

Національного університету водного
господарства та природокористування

О.О. Осадча

