

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Факультет фінансів та обліку
Кафедра обліку і оподаткування

ЛЕБЕДИНСЬКА Наталія Юріївна

**ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ**

Спеціальність 071 – облік і оподаткування

Кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «магістр»

Виконала:
студентка гр. ОМОм - 21
Лебединська Н.Ю.

(підпис)

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Починок Н.В.

(підпис)

Дипломну роботу допущено до
захисту

«___» _____ 2024 р.

Зав.кафедри

проф., д.е.н. Задорожний З. В.

Прізвище, ініціали

(підпис)

Тернопіль – 2024

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні аспекти обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій.....	6
1.1. Загальні принципи обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій.....	6
1.2. Аналіз основних тенденцій та впливів міжнародних торгівельних операцій на бухгалтерський облік та фінансову звітність.....	14
Висновок до розділу 1.....	21
Розділ 2. Облік міжнародних торгівельних операцій.....	22
2.1. Принципи та методи обліку міжнародних торгівельних операцій	22
2.2. Документування міжнародних торговельних операцій.....	27
2.3. Облік фінансових результатів міжнародних торгівельних операцій	34
Висновок до розділу 2.....	38
Розділ 3. Оподаткування міжнародних операцій.....	40
3.1. Міжнародні правила оподаткування закордонних операцій і продажів	40
3.2. Виклики та методологія аналізу особливостей оподаткування при виході компаній на міжнародні ринки.	46
3.3. Дослідження перспектив виходу компанії на міжнародні ринки	52
Висновок до розділу 3.....	59
Висновки і пропозиції.....	60
Список використаних джерел.....	63
Додатки.....	

ВСТУП

Актуальність теми. У контексті глобалізації економічних процесів, міжнародний бізнес набуває все більшої ваги у формуванні економічних стратегій країн. Торгівля між країнами зростає з кожним роком, що сприяє розширенню ринків збуту, залученню інвестицій і створенню нових робочих місць. Відтак, аспекти обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій стають ключовими у забезпеченні законності, прозорості та ефективності фінансових потоків у міжнародному масштабі.

Сучасна міжнародна торгівля потребує глибокого розуміння та дотримання міжнародних стандартів обліку та оподаткування. Це особливо важливо з огляду на комплексність та різноманітність законодавчих вимог, які існують у різних країнах. Підприємства, які ведуть міжнародну діяльність, повинні бути здатні адаптуватися до цих вимог для уникнення правових конфліктів, штрафів та інших фінансових втрат.

Проблематика обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій включає в себе вирішення питань подвійного оподаткування, адміністрування та контроль за ціноутворенням в умовах транснаціональних корпорацій, а також ведення обліку відповідно до міжнародних фінансових звітних стандартів. Ці аспекти є важливими для забезпечення справедливого та ефективного розподілу податкових зобов'язань між державами, залученими в міжнародні економічні відносини.

Наукове дослідження в області обліку і оподаткування міжнародних торгівельних операцій має важливе теоретичне та практичне значення, оскільки допомагає розробити ефективні методики обліку та стратегії оподаткування, що можуть застосовуватись на практиці у міжнародному бізнесі. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств, оптимізації їх податкових витрат і зміцненню міжнародних економічних зв'язків.

Таким чином, актуальність теми обумовлена її значенням для забезпечення стабільності та прогнозованості ведення міжнародного бізнесу,

а також необхідністю відповідати високим стандартам фінансової звітності та законодавчому регулюванню у глобальному масштабі.

Мета і завдання дослідження. Виходячи з актуальності обраної теми, метою даного дослідження є комплексний аналіз теоретичних і практичних аспектів обліку і оподаткування міжнародних торгівельних операцій. Це дослідження передбачає:

Теоретичний аналіз основних концепцій обліку та оподаткування в контексті міжнародних торгівельних операцій.

Вивчення особливостей бухгалтерського обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій.

Міжнародні правила оподаткування закордонних операцій і продажів.

Аналіз досвіду України в контексті обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій.

Методологічний підхід до аналізу місцевих податків.

Дослідження перспектив виходу компанії на міжнародні ринки.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є процеси бухгалтерського обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій. Предметом є відповідні механізми та методики, які застосовуються в практиці міжнародних торгівельних операцій для забезпечення відповідності фінансової звітності та податкових зобов'язань міжнародним стандартам та законодавству різних країн.

Методи дослідження. Для досягнення мети дослідження використовуються загальнонаукові методи аналізу, синтезу, порівняння, а також спеціальні методи в області бухгалтерського обліку та оподаткування. Використання цих методів дозволяє глибоко зануритись в аналіз діючих практик та виявити можливості їх оптимізації та удосконалення.

Наукова новизна та практичне значення дослідження. Наукова новизна роботи полягає в систематизації та узагальненні теоретичних та практичних аспектів обліку і оподаткування міжнародних торгівельних операцій. Дослідження детально аналізує різні моделі облікової звітності та

оподаткування, які застосовуються в різних країнах, з особливим фокусом на інтеграцію цих моделей з міжнародними стандартами. Це дозволяє виявити ключові проблеми, які виникають у процесі глобалізації бізнесу, та пропонувати ефективні шляхи їх вирішення.

Практичне значення дослідження полягає у розробці рекомендацій для підприємств, які ведуть міжнародних торгівельних операцій, зокрема в частині оптимізації облікових процедур і податкового планування. Результати дослідження можуть бути використані для удосконалення нормативно-правової бази, що регулює міжнародні торгівельні операції, а також для підготовки професіоналів у сфері міжнародного обліку та оподаткування.

Структура роботи. Дослідження складається з декількох основних розділів. Вступ визначає ключові проблеми та цілі дослідження. Перший розділ присвячений теоретичним аспектам обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій. Другий розділ аналізує практичне застосування цих теоретичних засад в Україні. Третій розділ містить аналіз проблем і перспектив, які були виявлені під час дослідження. Висновки підсумовують основні результати дослідження та пропонують рекомендації для подальшого розвитку обліку та оподаткування міжнародних торгівельних операцій.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

1.1. Загальні принципи обліку та оподаткування міжнародних торговельних операцій

Міжнародна торгівля, яка вивчає обмін товарами та послугами між країнами, підкріплена кількома ключовими теоріями, які допомагають зрозуміти і пояснити патерни та принципи торговельних взаємодій.

Абсолютні переваги – теорія абсолютних переваг, яку вперше сформулював Адам Сміт у його праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 рік), стверджує, що країна повинна спеціалізуватися на виробництві та експорті товарів, у виробництві яких вона має абсолютну перевагу порівняно з іншими країнами. Абсолютна перевага існує тоді, коли країна може виробляти певний товар ефективніше (тобто за менших витрат) ніж будь-яка інша країна [13].

Відносні переваги (Давид Рікардо) – розвиваючи ідеї Сміта, Давид Рікардо у своїй книзі «Принципи політичної економії та оподаткування» (1817 рік) ввів теорію відносних переваг. Рікардо стверджував, що навіть якщо одна країна має абсолютну перевагу в усіх формах виробництва, корисно спеціалізуватися на виробництві тих товарів, де ці переваги є найбільшими, а імпортувати товари, де відносні переваги менші. Це забезпечує оптимальне використання ресурсів і максимізацію благополуччя обох торговельних партнерів [13].

Теорія факторних пропорцій (Гекшер-Олін) – розроблена Елі Гекшером та Бертілом Оліном, теорія факторних пропорцій стверджує, що країни мають вигоду в експорті товарів, що вимагають ресурсів (факторів виробництва), які є в надлишку в даній країні. Навпаки, вони мають імпортувати товари, що вимагають ресурсів, які є у відносній нестачі. Ця

теорія допомагає пояснити, чому деякі країни експортують сировину, а інші – високотехнологічну продукцію [9].

Майкл Портер у своїй праці «The Competitive Advantage of Nations» розглядає, як країни та фірми можуть досягти високого рівня продуктивності на міжнародному рівні. За його теорією, конкурентні переваги формуються через чотири основні аспекти:

1. Факторні умови - наявність висококласних ресурсів та інфраструктури.
2. Умови попиту – рівень вимог внутрішнього ринку, який стимулює інновації та якість.
3. Суміжні та підтримуючі галузі – наявність постачальників та пов'язаних галузей, які є конкурентоспроможними.
4. Стратегії фірм, структура та конкуренція - умови в країні, які впливають на те, як компанії створюються, організовуються та управляються [16].

Згідно з Портером, справжні конкурентні переваги зароджуються там, де ці чотири атрибути співіснують, сприяючи створенню унікального бізнес-середовища, яке підтримує інновації та конкурентоспроможність.

В умовах глобалізації, торгівельні стратегії переосмислюються під впливом збільшення міжнародної інтеграції та взаємозалежності. Томас Фрідман у своїй книзі "The World is Flat" (2005) аналізує, як глобальне згладжування грає ключову роль у вирівнюванні конкурентних можливостей між розвиненими та розвиваючимися країнами. Головні аспекти впливу глобалізації включають [21]:

1. Технологічний прогрес – Інтернет та телекомунікації сприяли створенню єдиної глобальної ринкової площі.
2. Лібералізація торгівлі – Зниження торговельних бар'єрів сприяє зростанню міжнародної торгівлі.
3. Мобільність капіталу – Глобалізація збільшує можливості для міжнародних інвестицій та переміщення капіталу.

Сполучені Штати Америки, Китай, Німеччина, Японія та Індія є найбільшими економіками світу у 2024 році згідно з даними про їхній ВВП. ВВП є ключовим показником для оцінки масштабів економіки нації. Традиційний підхід до вимірювання ВВП країни включає метод витрат, за якого загальна сума виходить шляхом агрегування витрат на споживчі товари, нових інвестицій, державних витрат і чистої вартості експорту.

Таблиця 1.1

ВВП найбільших економік світу у 2024

Ранг і країна	ВВП (млрд дол. США)	ВВП на душу населення (тис. дол. США)
#1 Сполучені Штати Америки	28,783	85,37
#2 Китай	18 536	13.14
#3 Німеччина	4730	56.29
#4 Японія	4,112	34.14
#5 Індія	3,942	2.73
#6 Велика Британія	3,502	51.07
#7 Франція	3,132	47,36
#8 Бразилія	2,333	11.35
#9 Італія	2,332	39,58
#10 Канада	2,242	54,87

4.

Вплив глобалізації на торговельні стратегії є масштабним і має численні приклади з реального світу, які демонструють як відкриття ринків, технологічний розвиток і крос-культурні обміни змінюють торговельні пейзажі. Приклади впливу глобалізації на торговельні стратегії:

1. Транснаціональні корпорації (ТНК): Apple Inc.: Як транснаціональна корпорація, Apple використовує глобальні ланцюги постачань для виробництва своїх продуктів, таких як iPhone. Компоненти збираються з різних країн: процесори виробляються в США та Азії, екрани виготовляють у Кореї та Японії, а збірка кінцевого продукту відбувається в Китаї. Ця модель дозволяє Apple оптимізувати витрати та ефективно управляти своїми ресурсами на глобальному рівні.

2. Вільні економічні зони: Дубайська вільна торговельна зона забезпечує компаніям бенефіції, такі як відсутність податків на прибуток і мита, що сприяє залученню іноземних інвестицій. Такі зони відіграють ключову роль у формуванні глобальних торговельних стратегій, дозволяючи компаніям легко входити та виходити з нових ринків.

3. Електронна комерція: Alibaba Group: Китайська компанія Alibaba стала однією з найбільших у світі платформ електронної комерції, забезпечуючи доступ до китайського ринку для мільйонів споживачів та підприємців по всьому світу. Вона демонструє, як глобалізація та цифрові технології разом впливають на торгівлю, роблячи ринки доступнішими.

4. Міжнародні торговельні угоди: Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA), на даний момент переіменована в USMCA (Угода між США, Мексикою та Канадою), ця угода сприяла значному збільшенню торгівлі між країнами учасницями, впливаючи на торговельні стратегії великих та малих компаній у трьох країнах, стимулюючи зростання ринків праці та інтеграцію економік.

5. Глобальні логістичні мережі: Данська компанія Maersk, найбільший у світі оператор контейнерних ліній, сприяє глобалізації, забезпечуючи логістичні та транспортні послуги по всьому світу. Її діяльність включає управління логістикою та поставками, що є життєво важливими для підтримки глобальних ланцюгів постачань.

Ці приклади демонструють, як глобалізація впливає на формування та адаптацію торговельних стратегій, впливаючи на рішення компаній відносно виходу на нові ринки, використання нових технологій, і реагування на зміни у глобальному економічному середовищі.

Міжнародна торговельна операція має декілька ключових етапів, кожен з яких є важливим для забезпечення успішного обміну товарами та послугами між країнами. Ось основні етапи:

Етап 1: Пошук іноземних партнерів

Перший крок у міжнародній торгівлі полягає у встановленні контактів між потенційними купцями та продавцями. Це може бути здійснено через:

- міжнародні виставки та ярмарки;
- онлайн торгові платформи;
- торгові місії;
- послуги зовнішньоторговельних платформ;

Етап 2: Переговори та укладення контрактів

На цьому етапі сторони обговорюють та узгоджують умови контракту, що включає:

- ціну;
- об'єм поставки;
- умови доставки (INCOTERMS);
- терміни платежів;
- гарантії якості товарів.

Етап 3: Фінансування

Операції з міжнародної торгівлі часто вимагають спеціального фінансування, такого як:

- акредитиви;
- банківські гарантії;
- страхування кредиту експорту.

Етап 4: Виробництво та підготовка до відвантаження. Продукція може вироблятися на замовлення або бути взята з наявних запасів. На цьому етапі важливо забезпечити контроль якості та упакування товарів згідно з міжнародними стандартами.

Етап 5: Логістика та транспортування

Включає організацію транспортування товарів, що може включати:

- морські, повітряні або сухопутні перевезення;
- страхування вантажу;
- митне оформлення.

Етап 6: Митне оформлення

На цьому етапі товари проходять митне оформлення у країні експорту та імпорту. Важливо забезпечити дотримання всіх законодавчих вимог і правил.

Етап 7: Оплата та закриття операції

Після доставки товарів покупець здійснює оплату згідно з умовами контракту. Операція завершується видачею необхідних фінансових і торговельних документів.

Ці етапи складають основу будь-якої міжнародної торговельної операції і важливо забезпечити їх належне виконання для успішного та ефективного міжнародного обміну.

Сучасний світ характеризується загостреним конкурентним середовищем на міжнародних ринках, що ставить перед країнами складні завдання у розвитку їх зовнішньоекономічних відносин. Україна, як країна зі значним потенціалом для розвитку експортно-імпортних операцій, постійно розширює свої торговельні зв'язки з міжнародними партнерами. Цей процес потребує ретельного аналізу та вивчення міжнародних торговельних угод, які впливають на економічну діяльність країни. Зокрема, регулювання ввізних та вивізних мит є ключовим аспектом зовнішньоекономічної політики, оскільки воно визначає умови торгівлі та конкурентоспроможність національних товарів на міжнародних ринках. Крім того, важливим аспектом експортно-імпортних операцій є дотримання міжнародних стандартів якості та сертифікації продукції, що гарантує високу якість та безпеку споживачам на зовнішніх ринках.

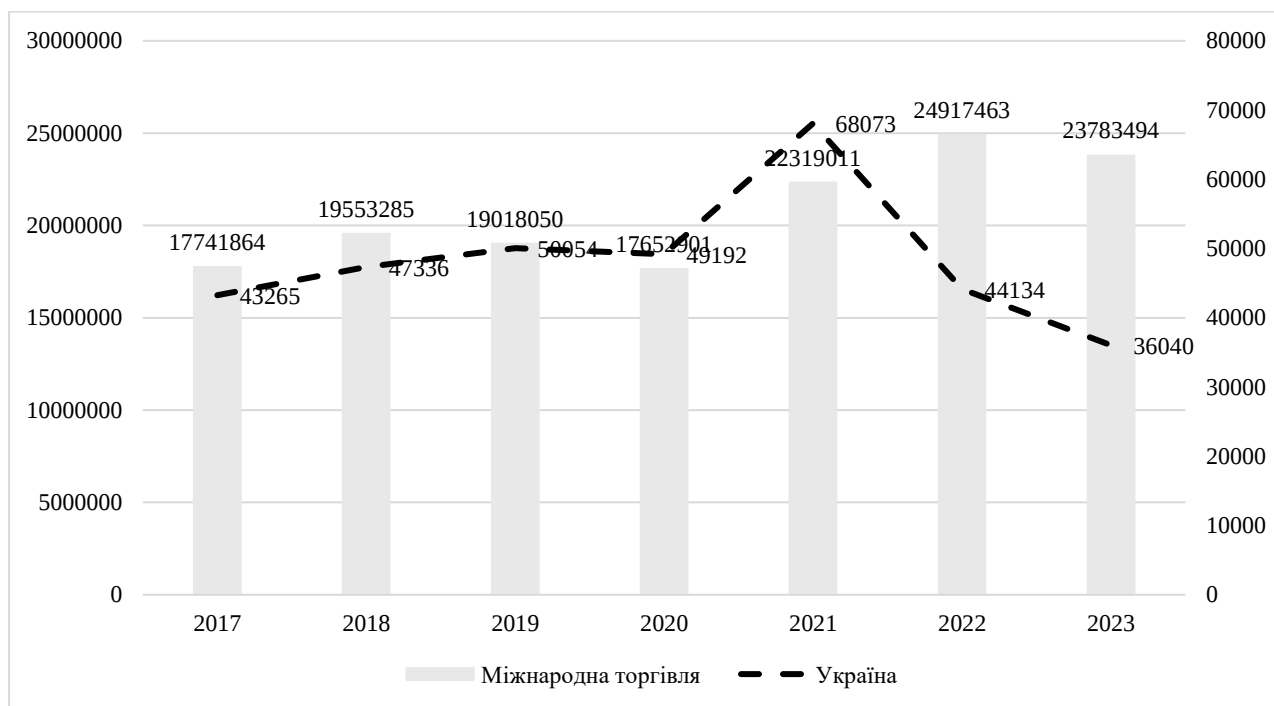


Рис. 1.1. Міжнародна торгівля в світі та в Україні (Млн доларів США)

Аналіз міжнародних торговельних угод та регулювання ввізних та вивізних мит є необхідним для визначення перспективних напрямків розвитку зовнішньої торгівлі України та стимулювання економічного зростання країни. Поєднання цих заходів з дотриманням міжнародних стандартів якості та сертифікації сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку та збільшенню їх обсягів експорту.

У результаті проведеного аналізу стану міжнародних торговельних відносин та регулювання торгівлі можна зробити висновок про необхідність активізації зусиль з боку українських органів влади у веденні переговорів щодо укладання нових торговельних угод та реформування митної системи країни. Це дозволить збільшити доступ українських товарів до зарубіжних ринків та забезпечити стабільний економічний розвиток країни.

Ось кілька практичних прикладів:

Міжнародні торговельні угоди: Україна уклала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, що сприяє збільшенню обсягів торгівлі між ними та забезпечує безмитний доступ українських товарів на європейські ринки.

Регулювання ввізних та вивізних мит: Україна змінила митні ставки на імпорт автомобілів з країн Європейського Союзу, що призвело до збільшення обсягів імпорту та зниження цін на автомобілі для споживачів.

Міжнародні стандарти якості та сертифікації: Продукція української компанії, яка отримала сертифікат відповідності європейським стандартам якості, успішно експортується на ринки Європейського Союзу та здобуває визнання серед споживачів.

«Після широкомасштабної агресії з боку росії, підходи до міжнародної торгівлі України зазнали змін. Замість акценту на правові норми, тепер у центрі уваги - політичні вирішення. Робота міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі ускладнилася, коли довелося приймати рішення щодо справ, які були порушені ще до 24 лютого 2022 року, з дотриманням вимог закону. Європейський Союз, незважаючи на це, знову продовжив односторонні переваги для України у сфері торгівлі, що призвело до конфлікту між Україною та Польщею на кордоні» [53].

Нещодавно було презентовано всеукраїнську економічну платформу «Зроблено в Україні», де уряд акцентує увагу на встановленні державної політики з пріоритетом українських виробників для національної економіки.

«Проте практика за 2023 рік та початок 2024 року свідчить про інші тенденції, особливо у питаннях, що стосуються захисту національного товаровиробника від демпінгового, субсидованого чи зростаючого імпорту. Варто зазначити, що це єдиний механізм, який дозволений за угодами СОТ, але Міністерство економіки та Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі не розпочали жодного нового розслідування після повномасштабного вторгнення росії в Україну. Це можна пояснити відсутністю політичної волі порушувати нові процеси проти імпорту товарів із країн Європейського Союзу, Великої Британії та Сполучених Штатів, які є основними партнерами, що надають військову допомогу Україні. Проте залишається незрозумілим, чому держава не захищає українських виробників від демпінгового та

субсидованого імпорту, зокрема з країн, таких як Китай, Індія, Пакистан, Малайзія, Узбекистан тощо» [53].

Ці проблеми можна узагальнити наступним чином:

«Перше – відсутність політичної волі та практичного посилення керівництва Комісії, що держава готова захищати українських виробників шляхом застосування цього інструменту. Ця ситуація додатково ускладнюється внутрішніми процесами Міністерства економіки, які негативно впливають на роботу і захист бізнесу, а також порушуються законодавчі строки.

Друге – відсутність бажання розвивати практику у сфері захисту від субсидій та обходу заходів.

Третє – потреба у вдосконаленні законодавства.

Четверте – політична домовленість із Європейським Союзом щодо незастосування обмежувальних заходів у торгівлі, що спричинило блокування нових спеціальних розслідувань, за результатом яких застосовуються заходи до всіх країн, зокрема до ЄС» [53].

Отже, у 2024 році можна очікувати порушення нових антидемпінгових процесів, але це залежатиме від наявності політичної волі у керівництва Міністерства економіки. Проте не можна очікувати захисту від субсидованого та зростаючого імпорту.

1.2. Аналіз основних тенденцій та впливів міжнародних торговельних операцій на бухгалтерський облік та фінансову звітність

За останні десятиліття глобалізація розвивалася безпрецедентними темпами, зокрема, зросла міжнародна торгівля. Міжнародна торгівля є важливим фактором у сучасній глобалізованій економіці, і її вплив на національні економіки має значний обсяг.

«Розуміння стимулу для цього зростання має вирішальне значення для світової економіки. У цьому документі висвітлюється один потенційний фактор, якість фінансової звітності, і досліджується, чи сприяє її покращення

міжнародній торгівлі. Дослідження цього питання може прояснити шляхи подолання суперечностей, таких як інформаційна асиметрія, які перешкоджають торгівлі, може сприяти розумінню економічних наслідків підвищення прозорості та може встановити зв'язок між якістю фінансової звітності, прозорістю корпоративного сектору та економічним зростанням, як запропонували, наприклад, Леуз і Висоцький» [14].

Якість фінансової звітності має значення для світової торгівлі в наступних аспектах:

По-перше, на мікрорівні між експортерами та імпортерами існує інформаційна асиметрія щодо якості продукції, фінансової життєздатності та потенційної безперервності попиту чи пропозиції. Проблема несприятливого відбору існує, коли якість експортерів та імпортерів є невизначеною, і фірмі необхідно вибрати торгових партнерів. Складність моніторингу торгових партнерів в інших країнах після підписання контрактів призводить до проблеми морального ризику. Більш прозора та детальна інформація допомагає пом'якшити ці тертя.

По-друге, на макрорівні покращення якості фінансової звітності може запропонувати країні порівняльну перевагу на міжнародному ринку в галузях, де краща звітність пом'якшує проблеми, пов'язані з інвестиціями, пов'язаними з конкретними відносинами, і фінансовою вразливістю. Середня галузева продуктивність також може зрости за умови кращої якості фінансової звітності через внутрішньогалузевий перерозподіл ресурсів, оскільки низькопродуктивні фірми виходять із підприємства, а більш продуктивні приходять і розширюються для обслуговування експортних ринків.

Нарешті, дослідження впливу якості фінансової звітності на міжнародну торгівлю також має важливі політичні наслідки. Багато країн, особливо ті, що розвиваються, покладаються на міжнародну торгівлю для економічного зростання, але мають відносно низьку якість фінансової

звітності. Ці країни потенційно можуть виграти від покращення якості фінансової звітності.

Однією з основних тенденцій міжнародної торгівлі є постійний зріст обсягів та розвиток торгівлі між країнами. Згідно з дослідженнями Всесвітньої торговельної організації (WTO), з 2000 року обсяг світової торгівлі збільшився майже удвічі, що свідчить про постійний розвиток та зростання міжнародних економічних зв'язків. Ця тенденція обумовлена відкриттям нових ринків, розширенням міжнародних угод та зменшенням торговельних бар'єрів між країнами.

Іншою важливою тенденцією є зростання ролі країн з розвиваючимся економіками у світовій торгівлі. Країни, такі як Китай, Індія та Бразилія, стають все більш впливовими учасниками міжнародної торгівлі, що призводить до переплетення та глобалізації економічних процесів.

Міжнародна торгівля має значний вплив на економіку країн, який може бути як позитивним, так і негативним. Позитивний вплив полягає у зростанні обсягів виробництва, збільшенні рівня доходів та покращенні стандартів життя завдяки розвитку експорту та інвестицій.

Однак, міжнародна торгівля також може мати негативні наслідки для економіки країни, зокрема, збільшення конкуренції на внутрішньому ринку, втрату робочих місць в національних галузях виробництва та зниження захисту від зовнішніх економічних шоків.

Наприклад, підписання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом відкрило нові можливості для збільшення обсягів експорту українських товарів до країн ЄС та залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку. З іншого боку, зростання імпорту товарів з Європейського Союзу може створити конкуренцію для українських виробників та призвести до зменшення обсягів виробництва на внутрішньому ринку.

Міжнародна торгівля значною мірою впливає на бухгалтерський облік та фінансову звітність компаній, що ведуть свою діяльність на глобальному

рівні. Цей вплив зумовлений кількома факторами, серед яких коливання валютних курсів, різноманітність бухгалтерських стандартів, складність міжнародного податкового планування, а також необхідність дотримання міжнародних торговельних норм та регуляцій. Аналіз цих аспектів та розуміння їх впливу на облікові практики є ключовим для забезпечення точності фінансової звітності та ефективності операційних процесів.

Колівання валютних курсів можуть значно впливати на фінансові результати компаній, що ведуть міжнародну діяльність. Валютні ризики можуть зменшувати прибутки або збільшувати збитки, залежно від напрямку змін курсів. Бухгалтери використовують такі інструменти, як форвардні контракти, опціони та валютні свопи, для хеджування цих ризиків. Адекватне управління валютними ризиками є важливим для забезпечення стабільності фінансової звітності.

Різниця між національними стандартами обліку та Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) може створити складнощі у підготовці консолідованої звітності для міжнародних корпорацій. Це вимагає від бухгалтерів глибокого розуміння обох наборів стандартів та здатності адаптувати фінансові звіти згідно з вимогами різних юрисдикцій.

Комплексність міжнародних податкових угод та різноманітність податкових систем у світі вимагають від бухгалтерів високої кваліфікації у сфері податкового планування. Ефективне управління податковими зобов'язаннями може забезпечити значні фінансові переваги та мінімізувати ризики, пов'язані з міжнародними операціями.

Міжнародний бізнес часто зустрічається з різноманітними регулятивними вимогами, включаючи контроль за експортом/імпортом, закони про боротьбу з відмиванням грошей та санкції. Бухгалтери повинні забезпечити, що компанія виконує ці вимоги на всіх рівнях, що включає дотримання внутрішніх процедур та міжнародних стандартів.

1. Виклики бухгалтерського обліку в багатонаціональних операціях:

- методи конвертації валют: Під час консолідації фінансових звітів з різних країн, транснаціональні корпорації стикаються з необхідністю перекладу діяльності зарубіжних підрозділів у валюту звітування. Основні методи, які застосовуються, — це метод поточного курсу та тимчасовий метод. Кожен із методів має свій вплив на звітні доходи та активи, що впливає на фінансові співвідношення та показники ефективності.

- внутрішньофірмові транзакції: Великі транснаціональні компанії часто здійснюють численні транзакції між своїми філіями. Ці транзакції необхідно ретельно обліковувати, щоб забезпечити, що фінансові звіти не були штучно завищені. Трансфертне ціноутворення, яке має відповідати принципу «витягнутої руки» для дотримання міжнародного податкового відповідності, стає ключовим питанням.

- консолідація суб'єктів господарювання зі змінною часткою участі : Часто багатонаціональні компанії контролюють суб'єктів, в яких вони не мають більшості голосуючих інтересів. Облік таких змінних часток участі особливо згідно зі стандартами, як НП(С)БО та МСФЗ, вимагає значного судження та впливає на процес консолідації та вимоги до розкриття інформації.

2. Технологічні досягнення в міжнародному обліку:

- автоматизовані системи обробки транзакцій: програмне забезпечення передового рівня допомагає управляти та узгоджувати міжкомпанійські транзакції в реальному часі, значно скорочуючи час, необхідний для місячного закриття процесів. Автоматизація сприяє підтриманню точності в складних сценаріях, таких як звітування в багатьох валютах і забезпечення візуалізації фінансового стану в реальному часі по всьому світу.

- блокчейн та смарт-контракти: ці технології пропонують потенційні поліпшення у прозорості та швидкості транзакцій. Блокчейн може надавати незмінні записи про транзакції, зменшуючи ризик помилок і шахрайства в міжнародній торгівлі. Смарт-контракти можуть автоматизувати виконання

угод при досягненні попередньо визначених умов, таким чином забезпечуючи дотримання та зниження затримок.

- хмарні ERP-системи: Хмарні технології дозволяють використовувати уніфіковане програмне забезпечення для фінансового управління, доступне для філій по всьому світу, забезпечуючи єдність даних у звітності та управлінні. З огляду на зростання глобалізації та міжнародної інтеграції в економіку, важливість кваліфікації бухгалтерів у сфері міжнародного обліку продовжуватиме зростати. Адаптація до міжнародних стандартів, ефективне управління валютними ризиками та оптимізація міжнародного податкового навантаження будуть ключовими для забезпечення стабільності та успіху міжнародно діючих компаній.

Виклики бухгалтерського обліку, тенденцій та впливів міжнародної торгівлі на бухгалтерський облік та фінансову звітність дозволяють узагальнити проблематику та перспективи, а саме:

Стандартизація проти локалізації: Хоча впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) має на меті стандартизувати облікові практики на міжнародному рівні, місцеві економічні, культурні та регулятивні умови все ще вимагають адаптації. Критики стверджують, що повна стандартизація може ігнорувати місцеві економічні реалії та призводити до неправильного представлення фінансової звітності [8].

Складність та прозорість: Складність впровадження міжнародних стандартів, таких як МСФЗ та GAAP у різних юрисдикціях, може призвести до неузгодженостей у фінансовій звітності, що впливає на прозорість. Критики вказують, що ці складнощі можуть замаскувати реальну фінансову ефективність, а не уточнювати її, ускладнюючи інвесторам прийняття обізнаних рішень [19].

Технологічні виклики: Хоча технології, такі як ERP-системи та блокчейн, пропонують потенціал для підвищення точності та своєчасності фінансової звітності, вони також вносять виклики у сферах захисту даних, приватності та цифрового розриву між розвиненими та розвиваючимися

країнами. Критики стурбовані потенційним зростанням кібербезпекових ризиків та нерівними можливостями компаній у різних регіонах щодо впровадження нових технологій [5].

Інтеграція звітності з питань екології, соціуму та управління (ESG): Існує зростаюча тенденція до інтеграції ESG-факторів у фінансову звітність. Цей рух має на меті не тільки відображення фінансового здоров'я компанії, але й її практик сталого розвитку та корпоративного управління. Майбутні облікові стандарти можуть еволюціонувати до включення обов'язкової ESG-звітності, що вимагатиме від бухгалтерів нових навичок у цій області [11].

Підвищення автоматизації та ШІ: Майбутнє обліку, ймовірно, буде доміноване подальшою автоматизацією та використанням штучного інтелекту (ШІ). ШІ може обробляти великі обсяги даних ефективніше, ніж традиційні методи, потенційно знижуючи помилки та покращуючи дотримання вимог. Однак це також породжує побоювання щодо втрати робочих місць та необхідності для бухгалтерів більше зосереджуватися на стратегічному прийнятті рішень, а не на рутинних задачах.

Глобальні податкові реформи: З розвитком міжнародної торгівлі глобальна податкова реформа залишається нагальним питанням. Ініціативи ОЕСР щодо ерозії податкової бази та переміщення прибутків (BEPS) мають на меті запобігти податковим стратегіям, які використовують розбіжності та невідповідності у податкових правилах. Бухгалтерам необхідно постійно оновлювати свої знання щодо цих змін та адаптувати свої стратегії для забезпечення відповідності та оптимізації податкових позицій для багатонаціональних корпорацій [15].

Відповідна підготовка та неперервне навчання в галузі міжнародного бухгалтерського обліку та фінансової звітності стануть основою для професіоналів, які прагнуть досягнути успіху у складному світі глобального бізнесу.

Перетин міжнародних торгівельних операцій, обліку та фінансової звітності продовжує розвиватися під впливом змін у регуляціях,

технологічних досягненнях та зростаючій важливості сталих практик. Хоча ці зміни пропонують можливості для більш інтегрованої та інформативної фінансової звітності, вони також приносять виклики, які вимагають постійної пильності, адаптації та освіти серед професіоналів у галузі обліку.

Висновок до розділу 1

В умовах глобалізації, торговельні стратегії переосмислюються під впливом збільшення міжнародної інтеграції та взаємозалежності. Головні аспекти впливу глобалізації включають: Технологічний прогрес – Інтернет та телекомунікації сприяли створенню єдиної глобальної ринкової площі. Лібералізація торгівлі – Зниження торговельних бар'єрів сприяє зростанню міжнародної торгівлі. Мобільність капіталу – Глобалізація збільшує можливості для міжнародних інвестицій та переміщення капіталу.

Однією з основних тенденцій міжнародної торгівлі є постійний зріст обсягів та розвиток торгівлі між країнами. Згідно з дослідженнями Всесвітньої торговельної організації (WTO), з 2000 року обсяг світової торгівлі збільшився майже удвічі, що свідчить про постійний розвиток та зростання міжнародних економічних зв'язків. Ця тенденція обумовлена відкриттям нових ринків, розширенням міжнародних угод та зменшенням торговельних бар'єрів між країнами.

Міжнародна торгівля значною мірою впливає на бухгалтерський облік та фінансову звітність компаній, що ведуть свою діяльність на глобальному рівні. Цей вплив зумовлений кількома факторами, серед яких коливання валютних курсів, різноманітність бухгалтерських стандартів, складність міжнародного податкового планування, а також необхідність дотримання міжнародних торговельних норм та регуляцій. Аналіз цих аспектів та розуміння їх впливу на облікові практики є ключовим для забезпечення точності фінансової звітності та ефективності операційних процесів.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

2.1. Принципи та методи обліку міжнародних торговельних операцій

Для детального розгляду основних принципів бухгалтерського обліку, які стосуються міжнародної торгівлі, важливо звернути увагу на кілька ключових аспектів згідно з українським законодавством.

У контексті міжнародної торгівлі підприємства мають справу з операціями у іноземній валюті. Основні принципи бухгалтерського обліку щодо таких операцій включають:

Визнання операцій: Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), операції в іноземній валюті повинні бути перераховані та відображені у фінансовій звітності у національній валюті за курсом Національного банку України на дату операції. Різниці, які виникають внаслідок перерахунку на кінець звітного періоду, повинні відображатися як доходи чи витрати.

Облік валютних курсових різниць: Валютні курсові різниці, які виникають при перерахунку грошових статей в іноземній валюті, обліковуються у складі фінансових результатів (збитків чи прибутків).

Принцип обережності – вимагає від бухгалтерів враховувати всі можливі ризики та зобов'язання, які можуть виникнути в результаті міжнародної торгівлі. Це означає, що зобов'язання та витрати повинні бути визнані, як тільки стає зрозуміло, що вони виникнуть, навіть якщо їхні точні розміри відомі тільки пізніше.

Постійність методів – у міжнародному бухгалтерському обліку важливим є дотримання постійності методів обліку від періоду до періоду, щоб забезпечити порівнянність фінансових звітів. Це включає однакове застосування методів оцінки запасів, амортизації активів і так далі.

Повнота інформації – бухгалтерський облік має надавати повну та неупереджену картину фінансового стану компанії. Всі значущі фінансові інформації, пов'язані з міжнародними операціями, повинні бути точно відображені в обліку та звітності без приховувань або викривлень.

Ці принципи є основою для ефективного управління міжнародними торговельними операціями та допомагають забезпечити точність та надійність фінансової інформації, яка є критично важливою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Щоб досягти успіху у міжнародних торговельних операціях та виграти конкуренцію з іноземними конкурентами, експортерам необхідно запропонувати своїм клієнтам привабливі умови продажу, підтримані відповідними методами оплати. Оскільки отримання повної та своєчасної оплати є кінцевою метою кожної експортної угоди, вам потрібно вибрати відповідний метод оплати, який мінімізує ризик неплатежу, водночас задовольняючи потреби покупця.

Міжнародні торговельні операції представляють спектр ризиків, який викликає невизначеність щодо термінів платежів між експортером (продавцем) та імпортером (іноземним покупцем). Для експортерів будь-який продаж є подарунком, поки не отримано оплату. Тому експортери бажають отримати оплату якомога швидше, бажано як тільки замовлення буде розміщено або перед відправкою товарів імпортеру. Для імпортерів будь-яка оплата є дарунком, поки товари не отримано. Тому імпортери бажають отримати товари якомога швидше, але затримати платіж якомога довше, бажано після того, як товари будуть перепродані для генерації достатнього доходу для оплати експортеру.

Статистичні дані щодо платежів:

Шістдесят чотири відсотки всіх компаній у 2022 році здійснювали більше половини своїх платежів між компаніями (B2B) в електронному вигляді, тоді як лише 28% все ще обробляли транзакції вручну;

П'ятдесят чотири відсотки світових компаній кажуть, що швидкість платежу є їхнім головним фактором у виборі транскордонних платіжних рішень B2B;

Дев'яносто відсотків світових компаній вважають важливим або дуже важливим для швидких платежів мати з собою інтелектуальну розширену інформацію про грошові перекази. Більш детальна інформація про грошові перекази дасть фінансовим командам дані, необхідні для їх правильної обробки та покращить відстеження доставки та звірку;

Для компаній США та Великобританії міжнародні платежі займають на 55% більше часу, ніж внутрішні платежі;

Чеки для платежів B2B неухильно зменшилися з 2004 року, однак глобальні компанії все ще оплачують 31% рахунків-фактур чеками;

П'ятдесят чотири відсотки світових компаній кажуть, що швидкість платежу є їхнім головним фактором у виборі транскордонних платіжних рішень.

Існує п'ять основних методів оплати для міжнародних продажів:

Передоплата. За умовами передоплати експортер може уникнути кредитного ризику, оскільки оплата отримується до передачі власності на товари. Для міжнародних продажів банківські перекази та кредитні картки є найбільш часто використовуваними опціями передоплати, доступними для експортерів. З розвитком Інтернету ескроу-сервіси стають ще однією опцією передоплати для невеликих експортних транзакцій. Вимога оплати заздалегідь є найменш привабливим варіантом для покупця, оскільки це створює не вигідний грошовий потік. Іноземні покупці також стурбовані тим, що товари можуть не бути відправлені, якщо оплата здійснена заздалегідь. Таким чином, експортери, які наполягають на цьому методі оплати як на єдиному способі ведення бізнесу, можуть програти конкурентам, які пропонують більш привабливі умови оплати.

Акредитиви (Letters of Credit, LC). Акредитиви є одним з найбільш безпечних інструментів, доступних міжнародним торговцям. Акредитив є

зобов'язанням банку від імені покупця здійснити оплату експортеру, за умови, що виконано умови та вимоги, зазначені в акредитиві, як це підтверджується пред'явленням усіх необхідних документів. Покупець встановлює кредит і сплачує своєму банку за надання цієї послуги. Акредитив корисний, коли надійна кредитна інформація про іноземного покупця важко отримати, але експортер задоволений кредитоспроможністю банку покупця за кордоном. Акредитив також захищає покупця, оскільки зобов'язання щодо оплати не виникає, поки товари не будуть відвантажені, як обіцяно.

Документарні інкасо (Documentary Collections , D/C). Документарне інкасо – це операція, при якій експортер доручає збір платежу за продаж своєму банку (банку-ремітенту), який відправляє документи, необхідні імпортеру, до банку імпортера (інкасового банку), з інструкціями видачі документів покупцю за платіж. Кошти отримуються від імпортера та переказуються експортеру через банки, які беруть участь у зборі в обмін на ці документи. Документарні інкасо передбачають використання тратти, яка вимагає, щоб імпортер сплатив номінальну суму або відразу по пред'явленні (документ проти платежу), або в зазначену дату (документ проти акцепту). Лист інкасо містить інструкції, які вказують необхідні документи для передачі права власності на товари.

Хоча банки виступають фасилітаторами для своїх клієнтів, D/C не надає процесу верифікації та має обмежені можливості у разі невиконання платежу. Загалом D/C менш витратні, ніж LC.

Відкритий рахунок (Open Account) – транзакція з відкритим рахунком це продаж, при якому товари відвантажуються і доставляються до моменту настання терміну оплати, що в міжнародній торгівлі зазвичай становить 30, 60 або 90 днів. Очевидно, що це один із найвигідніших варіантів для імпортера з точки зору грошового потоку та вартості, але це відповідно один із найризикованіших варіантів для експортера. Через інтенсивну конкуренцію на експортних ринках, іноземні покупці часто тиснуть на експортерів за умовами відкритого рахунку, оскільки надання кредиту продавцем покупцю є

більш поширеним за кордоном. Тому експортери, які не бажають надавати кредит, можуть втратити продаж на користь своїх конкурентів. Експортери можуть пропонувати конкурентоспроможні умови відкритого рахунку, значно знижуючи ризик неплатежу, використовуючи один або кілька відповідних методів торгового фінансування, описаних у наступній статті цієї серії. При пропозиції умов відкритого рахунку експортер може звернутися за додатковим захистом, використовуючи страхування експортного кредиту.

Консигнація (Consignment) – в міжнародній торгівлі є варіацією відкритого рахунку, при якому оплата надходить експортеру тільки після того, як товари були продані іноземним дистриб'ютором кінцевому споживачу. Міжнародна консигнаційна угода базується на договірній угоді, за якою іноземний дистриб'ютор отримує, управляє та продає товари для експортера, який зберігає право власності на товари до їх продажу. Очевидно, експорт за консигнацією є дуже ризикованим, оскільки експортер не гарантований жодною оплатою, а його товари знаходяться в іншій країні на руках незалежного дистриб'ютора чи агента. Консигнація допомагає експортерам стати більш конкурентоспроможними завдяки кращій доступності та швидшій доставці товарів. Продаж за консигнацією також може допомогти експортерам знизити прямі витрати на зберігання та управління запасами. Ключ до успіху в експорті за консигнацією полягає у партнерстві з репутаційним та надійним іноземним дистриб'ютором або стороннім логістичним постачальником. Відповідне страхування повинно бути на місці для покриття консигнованих товарів у транзиті чи на зберіганні у іноземного дистриб'ютора, а також для зменшення ризику неплатежу.

Завдяки глибокому розумінню цих п'яти основних методів оплати, компанії, які займаються міжнародними торговельними операціями, можуть краще адаптуватися до вимог міжнародних ринків та мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з міжнародною торгівлею. Оптимальний вибір методу оплати залежить від конкретної ситуації, ринкових умов та ступеня довіри між торговельними партнерами.

2.2. Документування міжнародних торговельних операцій

Процес документації у міжнародних торговельних операціях має вирішальне значення для забезпечення законних транскордонних транзакцій. Він включає серію документації та комунікацій між зацікавленими сторонами, включаючи експортерів, імпортерів, експедиторів, митних службовців та інших відповідних органів. Належна документація є необхідною для дотримання правових і регуляторних вимог, сприяння переміщенню товарів та мінімізації потенційних ризиків.

«Підприємства – експортери мають низку проблем при здійсненні експортних операцій та організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Вважаємо за необхідне в подальших розробках щодо організації експортної діяльності українських підприємств – експортерів розглянути схему документального оформлення експортних операцій та всі організаційні етапи, процедури щодо отримання дозвільних документів, облікового оформлення експортних операцій та нормативно-правових бар'єрів для підприємств експортерів за різними товарними групами та географічними сегментами» [27].

Імпортні та експортні документи містять важливу інформацію, яка необхідна не тільки для покупця та продавця, але й для митних органів, перевізників та іноземних урядів. Невдале включення належної документації до імпорту та експорту може призвести до штрафів, а навіть до конфіскації товарів митницею.

Деякі документи є унікальними для процесу експорту, тоді як інші використовуються для розкриття певної інформації про товари. Загальні експортні документи включають :

Орієнтовний перелік документів для проведення процедури митного оформлення	зовнішньоекономічний договір (зокрема додатки);
	специфікація товару на поставку;
	протокол узгодження ціни (за наявності);
	рахунок-фактура (із вказівкою країни походження товару, умов поставки, номера контракту та ін.);
	залежно від виду транспортування вантажу – накладні CMR, залізничні, авіаційні, поштові накладні;
	пакувальний лист;
	документи, що підтверджують дотримання заходів нетарифного регулювання;
	документи на придбання товару (якщо експортер не є виробником);
	документи, що підтверджують країну походження товару (якщо товар має українське походження);
	дані перевізника (адреса, контактні дані, код ЄДРПОУ);
	дані водія (для авто – копія паспорта водія та технічного паспорта машини, причепа);
	свідоцтво на перевезення вантажів ід митним забезпеченням (за наявності);
	книжка МДП (CARNET TIR – за необхідності);
	книжка ATA (CARNET ATA – за необхідності);

довідка про транспортні витрати до кордону України від перевізника (за необхідності);
сертифікати якості, паспорти, технічні описи, креслення на товар (за необхідності) та ін.;
документи, що підтверджують повноваження особи, яка подає митну декларацію.

Проформа-рахунок – це перший документ, який зазвичай використовується як інструмент переговорів між продавцем та потенційним покупцем. Проформа-рахунок надає потенційному покупцеві кошторис на відвантаження товарів.

Інша інформація, яка може бути зазначена в проформа-рахунку, включає:

- Специфікації для покупця та продавця, які беруть участь у транзакції;
- Опис товарів;
- Відповідна класифікація товарів за ГТК;
- Вартість товарів;
- Умови оплати;
- Деталі доставки, які включають вартість доставки, місце та спосіб доставки товарів;
- Валюта, яка використовується для кошторис;у

Зрештою, проформа-рахунок буде використовуватися для створення комерційного рахунку.

Комерційний рахунок (invoice) містить інформацію про продавця товарів та відвантаження. Як тільки товари досягнуть покупця, комерційний рахунок може бути використаний для інспекції відвантаження.

Комерційні рахунки використовуються урядом для додаткової оцінки митних зборів та перевірки точності інформації. Уряд може вимагати, щоб комерційний рахунок був написаний певною мовою та вказував кількість копій, які їм потрібно.

Експортні пакувальні списки по суті забезпечують список товарів у пакеті(ах), що відправляються. Вони також вказують, у якому типі упаковки відправляються товари. Пакувальні списки використовуються для різних цілей. З одного боку, митні службовці в США та митні службовці країни, в яку ви експортуєте, можуть використовувати список для ідентифікації товарів для інспекції. З іншого боку, експедитори використовують експортні пакувальні списки для допомоги у підготовці коносаментів.

Авіанакладна необхідна для всіх товарів, які відправляються міжнародним авіап перевізником. Накладна включає важливу інформацію про вантаж, який ви відправляєте, і дозволяє відстежувати ваше відправлення під час його подорожі.

Коносамент – ще один необхідний документ, який вам знадобиться, якщо ви хочете експортувати товари. Коносамент виступає як контракт між експортером та перевізником. Коносамент містить інформацію про тип відправлення, кількість товарів і місце призначення відправлення.

Коносамент також виступає як квитанція про відправлення, як тільки товари доставлені до місця призначення. Незалежно від того, які товари відправляються і який спосіб транспортування використовується, коносамент завжди повинен бути включений до відправлення. Нарешті, коносаменти вимагають підписів від перевізника, відправника і одержувача.

Оригінальний коносамент все ще вимагає, щоб багато зацікавлених сторін друкували, ставили печатки і підписували різні паперові копії перед фізичним транспортуванням їх з місця походження до місця призначення як експрес-відправлення повітрям. Цей недіджиталізований процес є дорогим, займає час на виконання і схильний до помилок.

Сертифікат відповідності – вимагається деякими країнами для певних типів виготовлених товарів. Сертифікат відповідності вказує, що продукт відповідає всім стандартам країни походження та країни, з якої він експортується. На експортера покладається обов'язок забезпечити, що товари протестовані та відповідають стандартам, викладеним у сертифікаті відповідності.

Сертифікат походження – деякі товари вимагають сертифікат походження, який використовується іноземними митними органами, щоб переконатися, що експортер у країні походження дотримується тарифних регуляцій. Вони можуть бути загальними, тобто без участі торгових угод, або сертифікатом походження вільної торгової угоди, що означає, що може бути надано преференційне поводження, таке як безкоштовні або знижені тарифи.

Експортні ліцензії зазвичай не вимагаються, 95 відсотків товарів, що відправляються до інших країн, не потребують експортної ліцензії. Залежно від товарів і країни, до якої плануєте експортувати, може знадобитися отримати експортну ліцензію.

Важливі імпорتنі документи – деякі документи, що використовуються для експорту, також будуть використовуватися при імпорті. Ці документи включають коносамент, авіанакладну, комерційний рахунок і пакувальний список. Документи, які є унікальними для імпорту, включають: ввізна декларація, сертифікат страхування, акредитив, імпортна ліцензія, митна гарантія.

Ввізна декларація може бути подана імпортером або митним брокером від імені імпортера. Це юридичний документ, який має бути надісланий до прибуття вашого товару. Після прибуття товару необхідні оцінки будуть проведені митними службовцями як частина процесу розмитнення.

Сертифікат страхування – надзвичайно важливий документ для включення, коли ви імпортуєте. Сертифікат показує, скільки захисту у вас є на ваші товари.

Сертифікат страхування допоможе визначити, чи враховується страхування у продажній ціні імпортованих товарів. Цей сертифікат також вкаже іншу важливу інформацію, як умови страхового покриття та інструкції щодо того, що робити, якщо імпорт пошкоджено або втрачено.

Акредитив – хоча він і не є обов'язковим, акредитив є хорошим інструментом, який можна мати, коли ви імпортуєте товари. Акредитиви є гарантією від покупця до продавця, що вони отримають оплату вчасно. Якщо покупець не зможе покрити витрати, то банк покупця сплатить залишкову суму.

Імпортна ліцензія – коли мова йде про імпорт та експорт, Митна та прикордонна служба виступає як основне адміністративне агентство. СВР не вимагає від вас мати ліцензію на імпорт. Однак інші федеральні агентства можуть вимагати від вас мати ліцензію, коли ви імпортуєте товари, які вони регулюють.

Деякі країни мають обмежені товари, які можете вільно імпортувати. Товари в таких країнах вимагають ліцензії на імпорт.

Митна гарантія - митна гарантія буде вимагатися, якщо ваш імпорту коштує \$2500 або більше. Існує два різних типи митних гарантій:

Одноразова митна гарантія: одноразова митна гарантія покриває один імпорту.

Безперервна митна гарантія: Безперервна митна гарантія покриває всі імпорти, здійснені протягом календарного року.

Незалежно від того, чи ви імпортер, експортер або обидва, наявність належних документів, необхідних для відправлення вашого товару, є життєво важливим. По-перше, товари повинні пройти митний контроль при прибутті до країни. Наявність належної документації запобігатиме будь-яким неприємностям, таким як штрафи або конфіскація товару.

Проходження товару через митницю є так само важливим для експорту. Багато країн також стежать за тим, які товари залишають країну. Крім того, повинні переконатися, що ваш експорт відповідає вимогам іноземних митних органів.

Документи імпорту та експорту також допомагають процесу доставки протікати гладше. Надання всієї інформації про відправлені товари сприяє створенню прозорості між імпортером та експортером. Це особливо корисно, оскільки особисті зустрічі рідкісні у світі міжнародної торгівлі.

Важливо відзначити, що конкретні вимоги до документації можуть варіюватися в залежності від країн, які беруть участь, характеру товарів і будь-яких застосовних торгових угод. Співпраця з досвідченими митними брокерами, експедиторами та юридичними експертами може допомогти забезпечити, що всі необхідні документи будуть підготовлені точно і вчасно, мінімізуючи ризик затримок або проблем з дотриманням вимог.

Цифровізація документації в торгівлі може здатися буденною справою, але її вплив може бути значним. Різні міжнародні організації оцінили ефект, який цифровізація може мати на глобальну торгівлю. Міжнародна торгова палата (ICC) прогнозує, що безпаперова торгівля може створити додаткові експортні можливості на суму 267 мільярдів доларів для країн Великої сімки,

порівняно з базовими прогнозами, до 2026 року. А Всесвітня торгова організація повідомляє, що впровадження Угоди про сприяння торгівлі (ТФА) може збільшити глобальну торгівлю на суму від 750 мільярдів до 1 трильйона доларів на рік. ТФА має на меті зниження торговельних витрат імпорту та експорту та прискорення митного оформлення товарів шляхом встановлення стандартів цифровізації, таких як електронне подання даних між агентствами та використання цифрових підписів. Впровадження ТФА, ймовірно, принесе широкомасштабні економічні переваги, особливо для країн, що розвиваються.

ІСС зазначає, що використання паперових процесів ставить виняткове навантаження на малі та середні підприємства (МСП), які прагнуть торгувати на міжнародному рівні, і цифровізація допомогла б закрити цей розрив у фінансуванні торгівлі. За даними Всесвітнього економічного форуму, поточний розрив у торговельному фінансуванні, або сума запитаних торговельних фінансів, які відхилені, оцінюється в 1,5 трильйона доларів глобально, причому МСП найбільше страждають.

Враховуючи цей глобальний контекст, розмір та потенційний вплив можливостей цифровізації, а також важливість коносаментів, McKinsey аналізувала, як електронний коносамент може додати цінності. Аналіз показує, що цифровізація коносаментів, який становить від 10 до 30 відсотків витрат на документацію в торгівлі, може звільнити понад 15,5 мільярдів доларів безпосередньої вигоди для судноплавної екосистеми та до 40 мільярдів доларів збільшення торгівлі.

Аналіз кількісно оцінює очікувані впливи 100-відсоткового прийняття електронного коносаментів на витрати перевізників океану, для зацікавлених сторін у ширшій судноплавній екосистемі та на ширше сприяння торгівлі. Ця кількісна оцінка ілюструє значний вплив, який може бути отриманий від цифровізації одного, але критично важливого, компонента торговельної документації.

Прийняття електронного коносаментів може призвести до безпосередньої економії витрат для всіх зацікавлених сторін, що становить

6,5 мільярда доларів на рік. Перевізники можуть реалізувати переваги на суму до 2,1 мільярда доларів, такі як більш пряме взаємодія з відправниками, а також раціоналізація та цифровізація робочих навантажень, що призводить до заощадження витрат. Нові цифрові можливості також можуть призвести до нового джерела доходу для перевізників, наприклад, через покращення клієнтських подорожей. Додатково 6,9 мільярда доларів вартості може бути звільнено для ширшої торгової екосистеми. В кінцевому підсумку, більша цифровізація може сприяти 40 мільярдам доларів глобальної торгівлі до 2030 року.

2.3. Облік фінансових результатів міжнародних торговельних операцій

Опрацювання наукових джерел дозволяє «виокремити об'єкти бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій, до яких варто віднести валютні цінності й розрахункові валютні операції, товари та їхній рух відповідно до умов міжнародних економічних контрактів, а також фінансові результати зовнішньої господарської діяльності» [29, С. 340].

«Відповідно до об'єктів зовнішньоторговельних операцій ... основні завдання обліку міжнародних економічних операцій:

відображення у бухгалтерській звітності даних про міжнародні торговельні операції та якісне розкриття інформації про фінансові результати за цими операціями;

визначення суми курсових різниць, що утворилися в процесі перерахунку трансакцій в іноземній валюті у валюту балансу за офіційним обмінним курсом;

надання інформації про обсяги зовнішньоекономічних операцій і рух коштів за ними з метою контролю використання ресурсів та формування аналітичних показників для вироблення подальшої стратегії діяльності підприємства на зовнішніх товарних ринках» [29, С. 340].

У відповідності до Податкового кодексу України (ПКУ), «базою для обчислення податку на прибуток є прибуток, отриманий як з джерел в Україні, так і за її межами. Цей прибуток визначається шляхом корекції фінансового результату до оподаткування, який може бути як збільшений, так і зменшений, відповідно до фінансового результату, зазначеного у фінансовій звітності підприємства за національними або міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, з урахуванням різниць, що виникають відповідно до ПКУ» [55].

«Відносно податкових різниць у контексті імпорتنих операцій, передбачається їх застосування, коли фактична вартість придбаних товарів, робіт, чи послуг перевищує вартість, визначену на основі принципу «витягнутої руки» в контексті контрольованих операцій, як визначено у статті 39 ПКУ (пп. 140.5.2 ПКУ). У таких випадках фінансовий результат до оподаткування коригується на суму цього перевищення» [55].

«Згідно зі статтею 140.5.4 ПКУ, фінансовий результат до оподаткування слід збільшувати на 30% від вартості товарів, що були імпортовані від нерезидентів з країн, що входять до списку держав або територій, визначених за критеріями ст. 39.2.1.2 ПКУ» [55].

В інших випадках, імпортери та експортери зазвичай керуються загальними положеннями ПКУ щодо визначення фінансового результату до оподаткування. Також підприємства, що здійснюють міжнародні торговельні операції, можуть зіткнутися з численними проблемами під час визначення фінансового результату згідно правил бухгалтерського обліку.

«Значення дати для визначення та відображення в бухгалтерському обліку вартості товарів і дати визнання доходу може бути предметом розбіжностей, особливо під час експортних операцій, де часто доходи визнаються згідно з датою митної декларації. Однак, дохід від реалізації визнається згідно з умовами, коли ризики і вигоди від власності передаються покупцеві, коли підприємство не має контролю над продукцією, коли сума доходу може бути достовірно визначена, та коли є впевненість, що операція

принесе економічні вигоди, а витрати на операцію можуть бути достовірно визначені» [56].

Ретельний план визначення ймовірних економічних вигід від експортної операції зазвичай починається на етапі укладення контракту, який конкретизує момент переходу до покупця ризиків і переваг, пов'язаних з правом власності на продукцію, відповідно до міжнародних правил Інкотермс. Таким чином, при визначенні дати визнання доходу, необхідно ретельно аналізувати умови контракту, встановлюючи моменти переходу права власності та втрати контролю. Важливо, щоб перехід права власності був документально підтверджений актами приймання-передачі товарів, транспортними накладними CMR, митними деклараціями тощо.

«При визначенні дати доходу від експорту послуг необхідно також дотримуватись Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», згідно з якими надання послуг вважається завершеним, якщо одночасно виконані такі умови: дохід може бути достовірно визначений, є ймовірність отримання економічних вигід, можливе достовірне оцінювання ступеня завершення наданих послуг на дату балансу, і можливе достовірне оцінювання витрат, зроблених для надання послуг та необхідних для їх завершення» [56].

Що стосується імпорту, то важливим є момент переходу ризиків та вигод, пов'язаних з правом власності на придбані товари, як правило, визначений у контракті. Передача права власності на товари при імпортних операціях також повинна бути підтверджена актом приймання-передачі, митною декларацією та іншими відповідними документами.

Імпорт послуг, відмінно від імпорту товарів, не супроводжується митною декларацією. Основним документом, що підтверджує факт надання послуг нерезидентом, є акт про надання послуг.

«З погляду валютних операцій, первісне визнання імпортованих товарів або доходів від експорту вимагає перерахунку сум в іноземній валюті за курсом Національного банку України станом на початок дня, коли

здійснено операцію. Відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», операції у валюті мають бути первісно відображені в валюті звітності з використанням курсу на дату здійснення операції. У випадку коли першою подією є отримання або відвантаження товарів (послуг), то величина заборгованості визначає величину курсових різниць, які потрібно обчислювати на кожен дату балансу. Також ці курсові різниці можуть мати значний вплив на фінансовий результат до оподаткування, що є важливим для ведення господарської діяльності підприємства» [56.].

Податок на додану вартість (ПДВ) є ще одним важливим аспектом в обліку міжнародних торгівельних операцій. Згідно з Податковим кодексом України, «ввезення товарів на митну територію України (імпорт) та вивезення товарів за межі цієї території (експорт) є об'єктами оподаткування ПДВ. Експортні операції оподатковуються за нульовою ставкою, що означає відсутність податкових зобов'язань з ПДВ, але вимагає їхнього відображення у податковій звітності за період, коли було оформлено відповідну митну декларацію. Це дозволяє підприємствам використовувати відшкодування ПДВ як частину свого податкового кредиту» [55].

У випадку імпорту товарів та послуг, ПДВ нараховується відповідно до стандартної ставки, яка наразі становить 20%. Сума ПДВ сплачується до державного бюджету до або в день подання митної декларації. На відміну від експортних операцій, підприємствам, які імпортують товари, потрібно внести плату за ПДВ на момент реєстрації митної декларації.

Операції з надання послуг нерезидентами в Україні також є предметом ПДВ, проте вони не супроводжуються митною декларацією. В таких випадках важливо визначити місце надання послуг відповідно до податкових правил, оскільки якщо послуги вважаються наданими в межах України, вони оподатковуються ПДВ. Зобов'язання щодо ПДВ виникають на дату списання коштів з банківського рахунку покупця послуг або на дату видачі документу, що підтверджує надання послуг, залежно від того, що стається раніше.

Акцизний податок є ще одним важливим аспектом, який впливає на облік міжнародних торговельних операцій. Об'єктами оподаткування акцизним податком є операції з реалізації та ввезення підакцизних товарів, як визначено у Податковому кодексі України. Водночас існує ряд операцій, звільнених від оподаткування акцизом, що включає експортні та деякі категорії імпорتنих операцій, що надає підприємствам певні податкові переваги.

«Таким чином, складність обліку та оподаткування міжнародних торговельних операцій пов'язана переважно з розрахунками у валюті та коректністю визначення бази оподаткування для розрахунку податків. Особливої уваги потребують операції з експорту-імпорту послуг, які не оформляються митною декларацією. Крім того, експортно-імпортні операції контролюються з боку Національного банку України, який встановлює обмеження щодо терміну розрахунків між резидентом і нерезидентом (на сьогодні термін здійснення розрахунків обмежений 180 календарними днями)» [56].

Висновок до розділу 2

Імпортні та експортні документи містять важливу інформацію, яка необхідна не тільки для покупця та продавця, але й для митних органів, перевізників та іноземних урядів. Невдале включення належної документації до імпортів та експортів може призвести до штрафів, а навіть до конфіскації товарів митницею.

Важливо відзначити, що конкретні вимоги до документації можуть варіюватися в залежності від країн, які беруть участь, характеру товарів і будь-яких застосовних торгових угод. Співпраця з досвідченими митними брокерами, експедиторами та юридичними експертами може допомогти забезпечити, що всі необхідні документи будуть підготовлені точно і вчасно, мінімізуючи ризик затримок або проблем з дотриманням вимог.

Цифровізація документації в торгівлі може здатися буденною справою, але її вплив може бути значним. Різні міжнародні організації оцінили ефект, який цифровізація може мати на глобальну торгівлю. Міжнародна торгова палата (ІСС) прогнозує, що безпаперова торгівля може створити додаткові експортні можливості на суму 267 мільярдів доларів для країн Великої сімки, порівняно з базовими прогнозами, до 2026 року. А Всесвітня торгова організація повідомляє, що впровадження Угоди про сприяння торгівлі (ТФА) може збільшити глобальну торгівлю на суму від 750 мільярдів до 1 трильйона доларів на рік. використання паперових процесів ставить виняткове навантаження на малі та середні підприємства (МСП), які прагнуть торгувати на міжнародному рівні, і цифровізація допомогла б закрити цей розрив у фінансуванні торгівлі.

РОЗДІЛ 3

ОПОДАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ

3.1. Міжнародні правила оподаткування закордонних операцій і продажів

Коли підприємницька діяльність перетинає національні кордони, виникає питання про те, де оподатковуватись прибутки, отримані від такої діяльності. В принципі, існує щонайменше три можливості переуступки права оподаткування:

Джерело: країни, де відбувається виробництво.

Резиденція: країни, де компанія вважається резидентом.

Призначення: країни, де відбуваються продажі.

Існуюча міжнародна система оподаткування є складною, що відображає різні інтереси юрисдикцій, які її створили, а також історичні події. Існує широка згода щодо структури системи, але також є багато винятків, невідповідностей, лазівок і спеціальних рішень. Витрати на відповідність та адміністративні витрати є величезними, а деякі визначення навіть концептуально нечіткі, і їх стає все важче реалізувати та зрозуміти, оскільки економіка стає все менш географічно прив'язаною. Зміна системи для вирішення конкретних труднощів відбувається постійно. Запровадження фундаментальної реформи для переходу до узгодженої альтернативи, заснованої на принципах, є набагато важчим і вимагатиме інтенсивних політичних компромісів.

Сучасна міжнародна система оподаткування базується на так званому «компромісі 1920-х років» [9, С. 262]. Якщо говорити дуже просто, то згідно з «компромісом» основне право на оподаткування прибутку від активної діяльності призначається там, де здійснюється діяльність – у країні «джерела», тоді як право на оподаткування пасивного доходу, такого як дивіденди, роялті та відсотки, передається країні «резидентства» – де проживає організація або особа, яка отримує прибуток і в кінцевому підсумку

володіє ним. Однак система еволюціонувала таким чином, що значно відхиляється від цього історичного «компромісу», і міжнародні податкові домовленості наразі ґрунтуються на крихкому та суперечливому балансі прав на оподаткування між країнами проживання та країнами походження.

Таким чином, визначення місця оподаткування доходу, коли діяльність перетинає кордони, вимагає наступного: визначення характеру доходу (активний чи пасивний); де знаходиться джерело доходу; місце проживання сторін; і, що важливо, чи має діяльність достатні зв'язки з країною-джерелом («нексус»), щоб вважатися доступною до неї. У поточній архітектурі, припускаючи, що дохід, про який йде мова, є «активним» і існує достатній зв'язок із країною-джерелом, чистий прибуток розподіляється сторонами за допомогою «принципу витягнутої руки» – встановлення ціни на всі окремі операції між пов'язаних суб'єктів господарювання, ніби вони відбуваються між непов'язаними суб'єктами господарювання на конкурентному ринку – і, таким чином, визначають прибутки, які, як вважають, виникнуть у кожній країні, задіяній у ланцюжку ділових операцій.

У той час як внутрішні закони кожної окремої країни встановлюють правила, загалом описані в попередньому абзаці, міжнародна система оподаткування – що дуже важливо – перекривається мережею з понад 3000 двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування. Зазвичай вони додають (серед інших функцій) ряд визначень і правил розподілу доходу, які намагаються привести у відповідність і, отже, можуть змінити правила, нав'язані окремими підписантами. Більшість цих договорів досить точно слідує одній із двох моделей – ОЕСР чи ООН. Найважливіше те, що податкові угоди:

(1) визначають необхідний зв'язок для країни джерела для оподаткування прибутку від активної діяльності;

(2) відмовляються від (частково або повністю) прав на оподаткування щодо «пасивних» виплат доходу з країни джерела до країни «прописки» одержувача.

Ключова роль міжнародної податкової архітектури полягає в регулюванні розподілу прав на оподаткування між потенційними податковими юрисдикціями, щоб уникнути як надмірного оподаткування окремої діяльності, так і неоподаткування підприємницької діяльності.

Міжнародні правила оподаткування застосовуються до доходів, які компанії отримують від своїх закордонних операцій і продажів. Податкові угоди між країнами визначають, яка країна збирає податкові надходження, і впроваджуються правила запобігання уникненню податків, щоб обмежити прогалини, які використовують компанії для мінімізації глобального податкового тягаря.

Яка мета правил транскордонного оподаткування? Компанії, як правило, дотримуються того, що є найбільш доцільним з економічної точки зору, коли проектують свої ланцюжки поставок та інвестують через кордон. Однак економічні причини для певної структури можуть бути узгоджені з тим, що є найбільш доцільним з податкової точки зору.

Багатонаціональні компанії мають співробітників і працюють у країнах по всьому світу. Коли компанія отримує прибуток в іноземній юрисдикції, вона часто надсилає частину цих прибутків назад до своєї штаб-квартири, яка може розподілити частину між акціонерами як дивіденди. Кожна з цих дій може викликати дію одного або кількох міжнародних податкових правил.

Міжнародні податкові правила визначають, які країни оподатковують прибуток багатонаціонального бізнесу. Загалом мета полягає в тому, щоб забезпечити одноразове оподаткування прибутку компаній кількома юрисдикціями, а не кілька разів. Коли більше ніж одна країна оподатковує однакові доходи транснаціональної компанії, результатом є подвійне оподаткування, що є перешкодою для транскордонних інвестицій.

Є три загальні сфери, які впливають на оподаткування багатонаціональних компаній. Це податкові угоди між країнами та встановлені в цих угодах ставки податку на дохід; правила, які визначають, який дохід оподатковуватиметься країною, де розташована штаб-квартира; і

правила мінімізації ухилення від сплати податків транснаціональними компаніями.

Податкові угоди найчастіше укладаються між двома країнами. Податкові угоди визначають, яка країна оподатковуватиме прибуток, отриманий компанією, що здійснює діяльність в обох країнах. Для прикладу: американська компанія з заводом у Франції, яка отримує прибуток і сплачує податки французькій владі з цього прибутку. Компанія може повернути дивіденди своїй материнській компанії в США з цих прибутків у Франції. Податкова угода між Францією та США дозволяє Франції стягувати 15-відсотковий податок на виплату дивідендів. Компанія може узгодити податок, що утримується, зі своїми корпоративними податковими зобов'язаннями з Францією. Інший набір міжнародних податкових правил застосовується до іноземних доходів компаній. Американська компанія, яка здійснює діяльність за кордоном, може бути зобов'язана сплачувати податки уряду США залежно від того, як вона отримує прибуток і від того, наскільки цей прибуток оподатковується в іноземній країні.

Останній набір правил призначений для мінімізації ухилення від сплати податків через міжнародне податкове планування. Ці правила виглядають по-різному залежно від того, чи діє в країні територіальна чи всесвітня податкова система. Правила трансфертного ціноутворення регулюють, як компанії встановлюють ціни на товари та послуги, які вони продають за кордоном від однієї операції до іншої. Правила низької капіталізації обмежують можливості мінімізації глобальних податків шляхом переміщення внутрішнього боргу з юрисдикцій з низьким рівнем оподаткування до юрисдикцій з високим рівнем оподаткування. Інші правила боротьби з ухиленням від оподаткування включають штрафні податки для бізнес-структур, спрямованих на уникнення оподаткування.

Міжнародні правила оподаткування можуть бути розроблені, щоб дозволити транснаціональним компаніям охоплювати своїх клієнтів за кордоном і конкурувати з іноземними компаніями на міжнародних ринках.

Вони роблять це найкраще, коли забезпечують податкову визначеність для компаній і усувають подвійне оподаткування через чіткі податкові угоди та обмежені правила, які вимагають оподаткування іноземних доходів у країнах штаб-квартири.

Однак останніми роками багато країн ухвалюють або посилюють свої правила боротьби з ухиленням від оподаткування транскордонних доходів. Було встановлено, що ці політики, як-от правила трансфертного ціноутворення, правила щодо контрольованих іноземних корпорацій і правила слабкої капіталізації, зменшують поведінку ухилення від сплати податків. Вони також можуть зменшити інвестиції та наймання транснаціональними компаніями як за кордоном, так і в країнах, де розташовані їхні штаб-квартири.

У контексті міжнародного оподаткування посилюється занепокоєння щодо невизначеності податкових питань та її впливу на транскордонну торгівлю та інвестиції. На прохання лідерів G20 ОЕСР та МВФ дослідили природу податкової невизначеності, її основні джерела та вплив на бізнес-рішення та окреслили набір конкретних практичних підходів, які допоможуть політикам і податковим адміністраціям сформувати більш певне податкове середовище. Перший звіт було надано міністрам фінансів G20 у березні 2017 року, а наступні звіти були представлені в липні 2018 та червні 2019 року. Генеральний секретар також звітує про податкову визначеність у своїх регулярних податкових звітах для міністрів фінансів G20 та керівників центральних банків

Ефективна боротьба з BEPS є глобальною проблемою, яка потребує узгодженого глобального підходу, що коштує урядам приблизно 100-240 мільярдів доларів США у вигляді втрачених надходжень від податку на прибуток підприємств на рік. Вперше в галузі міжнародного оподаткування країни ОЕСР і G20 працювали разом над розробкою Пакету ОЕСР/G20 BEPS, щоб надати урядам внутрішні та міжнародні інструменти, необхідні для боротьби з ухиленням від сплати податків.

На прохання лідерів G20 у 2015 році ОЕСР створила інклюзивну структуру OECD/G20 з BEPS (Inclusive Framework), яка зараз охоплює понад 140 членів, які представляють широкий спектр економічних профілів, включаючи значну кількість країн, що розвиваються. Усі члени беруть участь на рівних засадах. Вони зобов'язуються впроваджувати заходи щодо BEPS, проводити експертні перевірки щодо мінімальних стандартів BEPS і завершити роботу зі встановлення стандартів, що залишилися.

«Одним із основних пріоритетів Міністерства фінансів України є забезпечення справедливості та рівності податкової системи її адаптацію до норм та правил Європейського Союзу, з цією метою Міністерство фінансів активно запроваджує кращі світові практики боротьби з розмиванням оподаткованої бази й виведенням прибутку з-під оподаткування (BEPS), а також веде постійну роботу щодо вдосконалення умов конвенцій про уникнення подвійного оподаткування» [59].

«План дій BEPS складається з доповідей стосовно 15 заходів, якими визначені дії, починаючи з нових мінімальних стандартів, перегляду чинних стандартів, а також спільні підходи, що сприятимуть зближенню національних практик, та настанови, розроблені на основі найкращої практики. З метою запровадження пакету BEPS в Україні, Міністерством фінансів України спільно з Національним банком України, була розроблена Дорожня карта реалізації плану дій BEPS, а також відповідний Законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування» [59].

3.2. Виклики та методологія аналізу особливостей оподаткування при виході компаній на міжнародні ринки

Створення сучасної успішної компанії, що не взаємодіє з міжнародними операціями, є викликом і неможливе без інтеграції в міжнародні операції. Після успішного розвитку на місцевому рівні, багато підприємств розглядають міжнародну експансію як логічний наступний крок. Проте, такий крок може виявитися як можливістю для зростання, так і потенційною катастрофою, залежно від ряду чинників, зокрема здатності адаптувати бухгалтерський облік та систему оподаткування до нових умов (Johanson & Vahlne, 1977).

Основні виклики наведено нижче.

Бухгалтерський облік і оподаткування: Адаптація до міжнародних операцій вимагає комплексних змін у компанії, особливо в аспектах бухгалтерського обліку та оподаткування. Міжнародна експансія несе суттєві ризики, які можуть значно навантажити як фінансові, так і людські ресурси компанії (Sullivan, 1994).

Складні бізнес-структури: Міжнародне розширення часто включає створення дочірніх підприємств, що можуть захистити материнську компанію від певних ризиків. Однак це ускладнює процес обліку та оподаткування, оскільки кожен філіал повинен дотримуватися місцевих законодавчих вимог (Radebaugh & Gray, 1997).

Консолідація фінансових звітів: Інтеграція фінансової інформації з дочірніх підприємств, розташованих у різних країнах, вимагає значних зусиль та може стати джерелом помилок у звітності. Автоматизовані бухгалтерські системи, що розроблені для багатонаціональних корпорацій, можуть спростити цей процес, дозволяючи одночасно обробляти операції в декількох реєстрах з урахуванням місцевих та корпоративних стандартів (Gray et al., 2001).

Мовні бар'єри: Мова є одним з основних бар'єрів при міжнародній експансії. Зазвичай, споживачі вважають за краще взаємодіяти з компаніями,

які комунікують на їхній рідній мові, тому мовна адаптація є критичною для маркетингової стратегії компанії. Така адаптація стосується не лише спілкування з клієнтами, але і внутрішньої документації, облікових записів та систем (Chidlow et al., 2009).

Волатильність валютного курсу: Управління валютними ризиками є однією з найбільших складнощів при веденні міжнародних операцій. Коливання курсів можуть суттєво впливати на прибутки та збитки компанії, особливо коли операції ведуться у різних валютах. Ефективне управління цими ризиками вимагає застосування сучасних фінансових інструментів та технік хеджування (Allayannis & Ihrig, 2001).

Податкові виклики: Компанії, які розширюються на міжнародні ринки, повинні адаптуватися до різних податкових систем. Зміни в місцевих податкових кодексах можуть вплинути на фінансову стабільність компанії. Важливо володіти актуальною інформацією про податкові закони та впроваджувати гнучкі стратегії для оптимізації податкових зобов'язань (Bartelsman & Beetsma, 2003).

Міжнародні операції вносять значні виклики в бухгалтерський облік і фінансову звітність компаній, вимагаючи глибоких знань та адаптації до складних міжнародних норм і практик. Успіх у цьому контексті залежить від здатності компанії ефективно управляти мовними, культурними, економічними та регулятивними аспектами своєї діяльності на міжнародній арені.

Вказані проблеми можуть ускладнювати вихід компаній на міжнародні ринки, тому необхідною є розробка ретельної методології аналізу місцевих ринків з точки зору оподаткування для виявлення і вивчення особливостей (Рис. 3.1.).



Рис. 3.1. Методологічний підхід до аналізу місцевих податків

Зупинимося детальніше на окремих аспектах.

Ознайомлення з міжнародними стандартами податкового обліку та угодами про уникнення подвійного оподаткування – цей крок вимагає глибокого аналізу та розуміння міжнародних податкових норм, які впливають на діяльність компаній з іноземними інвестиціями. Міжнародні стандарти, такі як МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності) та GAAP (Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку в США), встановлюють

правила ведення обліку та фінансової звітності, які мають бути дотримані на міжнародному рівні.

Основним інструментом управління податковими ризиками в міжнародному бізнесі є угоди про уникнення подвійного оподаткування. Ці угоди дозволяють компаніям, які працюють у кількох країнах, мінімізувати податкові зобов'язання шляхом узгодження податкових правил між країнами діяльності та країною реєстрації. Оцінка існуючих двосторонніх угод між Україною та країнами, де здійснюються інвестиції, з метою виявлення можливостей для оптимізації податкового навантаження. Співпраця з кваліфікованими міжнародними експертами може забезпечити точне тлумачення та використання міжнародних податкових норм і угод. Цей крок є фундаментальним для забезпечення законності та ефективності міжнародної податкової стратегії, допомагаючи уникнути податкових ризиків та оптимізувати податкові зобов'язання компанії.

Вивчення податкових законів країн, де компанія має інвестиції або веде операції передбачає детальний розгляд податкових регуляцій у кожній країні, де компанія веде свою діяльність або має інвестиції. З огляду на складність міжнародного податкового середовища, аналіз місцевих законів є критично важливим для забезпечення відповідності діяльності компанії законодавству та оптимізації податкових зобов'язань. Ключові аспекти аналізу - розуміння місцевого податкового законодавства. Оцінка основних податків, які стягуються в країні: корпоративний податок, ПДВ, податки на доходи фізичних осіб, мита та інші збори. Важливо також розуміти специфіку адміністрування цих податків і вимоги до звітності. Деякі країни пропонують спеціальні податкові режими для інвесторів, наприклад, податкові пільги або знижені ставки для певних типів інвестицій. Ці режими можуть суттєво вплинути на вибір країни для інвестицій. Аналіз двосторонніх угод між Україною та іншими країнами може допомогти визначити можливості для мінімізації подвійного оподаткування.

За допомогою цієї методології можна створити ґрунтовний науковий аналіз, який включатиме як теоретичні, так і практичні аспекти податкового обліку. Такий підхід забезпечує глибоке розуміння впливу місцевих податків на економіку та дозволяє розробити ефективні рекомендації для поліпшення податкової політики.

Для забезпечення більш наукового підходу до аналізу місцевих податкових законів у контексті міжнародних операцій, рекомендується включити кілька ключових елементів, таких як детальний огляд академічних досліджень, використання статистичних даних для аналізу тенденцій у податковому законодавстві, а також розгляд впливу інституціональних факторів.

1. Огляд літератури.

Для розуміння тенденцій та змін у податковому законодавстві різних країн, слід провести систематичний огляд літератури, який включатиме аналіз наукових статей та досліджень. Такий огляд може виявити, яким чином місцеві податкові системи адаптуються до глобальних економічних тенденцій. Дослідження таких авторів, які аналізують вплив міжнародних податкових стандартів на місцеві системи, можуть надати важливі інсайти.

2. Емпіричний аналіз.

Використання емпіричних даних дозволяє кількісно оцінити вплив податкових законів на економічні показники країн. Дослідження з використанням даних з баз даних, таких як World Tax Database або OECD Tax Database, можуть виявити кореляції між змінами в податковому законодавстві та інвестиційною активністю. Аналітичні моделі, такі як регресійний аналіз, можуть бути застосовані для оцінки впливу цих законів на фінансові потоки міжнародних компаній.

3. Інституціональний аналіз.

Оцінка впливу інституціональних факторів, таких як правова система країни, політична стабільність та рівень корупції, є критично важливою для розуміння місцевих податкових режимів. Дослідження, як наприклад ті, що

проводяться Міжнародним валютним фондом, можуть надати інформацію про те, як ці фактори впливають на ефективність та справедливість податкового адміністрування.

Ось декілька порад для АЛБТАІР-XXI як здійснити аналіз місцевих податкових законів Рис. 3.2:



Рис. 3.2. Аналіз місцевих податків

Аналіз місцевих податків – це складний, але необхідний процес для ефективного управління податковими ризиками і оптимізації податкових стратегій в межах міжнародної діяльності.

На основі виконаного аналізу можна сформулювати рекомендації для подальших досліджень, які б дозволили глибше вивчити поглибити розуміння механізмів взаємодії міжнародних і місцевих податкових систем.

Результати такого комплексного аналізу можуть служити основою для формулювання податкової політики компаній, що оперують на міжнародному рівні, і допомогти їм адаптуватися до змінних умов у світовій економіці. Вони також можуть використовуватися для розробки рекомендацій для урядів щодо поліпшення місцевих податкових систем з метою залучення та утримання іноземних інвестицій.

Ключ до успіху в міжнародному податковому плануванні полягає у вмінні інтегрувати ці різноманітні дані та аналітичні підходи в координовану стратегію, яка враховує як глобальні тенденції, так і місцеві особливості.

3.3. Дослідження перспектив виходу компанії на міжнародні ринки

Для глибокого аналізу можливостей експорту продукції чи послуг компаній на міжнародні ринки з України можна використовувати декілька методологій. Одним із загальноприйнятих підходів є аналіз домашніх продажів. Ефективність компанії на внутрішньому ринку часто служить показником потенціалу її продукції на зовнішніх ринках, особливо там, де споживачі мають схожі потреби та умови.

Ретельний огляд внутрішніх продажів може надати цінну інформацію для компаній, що займаються оптовою торгівлею в Україні або виступають як представники виробників. Стартапи, які ще не реалізували продукцію, можуть використовувати прогностні моделі для оцінки майбутньої діяльності на основі аналізу ринку.

Ще один метод оцінки експортного потенціалу – дослідження унікальних або значущих характеристик продукту. Якщо ці особливості важко відтворити за кордоном, то існує висока ймовірність успіху продукту на міжнародних ринках. Продукт з унікальними особливостями може мати невелику конкуренцію і, відповідно, високий попит. Такі характеристики, як

патенти, вища якість, новітні технології або адаптивність, можуть створити конкурентні переваги на зовнішніх ринках.

Крім того, слід врахувати можливості «Зроблено в Україні»:

- Інноваційність, креативність, передовий досвід.
- Гнучкість у зміні продукції та послуг.
- Висока якість, довговічність та безпека продукції.
- Сильні брендові вартості та визнання.
- Репутація за відмінне обслуговування після продажу та гарантії.
- Ефективні маркетингові стратегії та легкість спілкування.
- Чесність та етичність у веденні бізнесу.

Перед експортом певних категорій продукції може знадобитися отримання спеціального дозволу від відповідних міністерств. Також слід розглянути необхідність навчання персоналу, що може бути потрібним для використання продукції за кордоном, та забезпечити адекватне післяпродажне обслуговування через місцевих дистриб'юторів або агентів.

Таблиця 3.1

Аналіз фінансових індикаторів для оцінки перспектив міжнародної діяльності ТОВ «АЛЬТАІР-XXI»

Показник	2022	2023	Зміна (%)
Рентабельність активів (ROA)	1.80%	2.13%	+18.3%
Коефіцієнт поточної ліквідності	0.176	0.192	+9.1%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.176	0.192	+9.1%
Коефіцієнт фінансової залежності	-2.44	-2.30	Поліпшення 5.7%
Коефіцієнт валової рентабельності	12.47%	10.32%	-17.2%
Коефіцієнт чистої рентабельності	7.10%	6.70%	-5.6%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	-2.93%	-2.77%	Поліпшення 5.5%

Ці дані показують, що хоча компанія зазнала певного збільшення в рентабельності активів і поліпшення співвідношення боргу до власного капіталу, валова рентабельність та чиста рентабельність знизилися. Це може свідчити про збільшення операційних витрат або падіння продажів.

Можливість адаптуватися до змін ринкових умов буде вирішальною для майбутнього успіху компанії.

Показник рентабельності активів (ROA):

0.0213 або 2.13%. Це означає, що кожна гривня активів генерує 2.13 копійки чистого прибутку.

Коефіцієнт поточної ліквідності:

0.192 або 19.2%. Вказує на те, що компанія має 19.2 копійки оборотних активів на кожну гривню короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

0.192 або 19.2%. Цей коефіцієнт, виключаючи запаси, також показує, що компанія має 19.2 копійки ліквідних активів на кожну гривню короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової залежності (співвідношення боргу до власного капіталу):

-2.30. Від'ємне значення свідчить про те, що компанія має більше зобов'язань, ніж власного капіталу, що може бути ознакою фінансових проблем.

Коефіцієнт валової рентабельності:

10.32%. Показує, що 10.32% від загальної виручки становить валовий прибуток.

Коефіцієнт чистої рентабельності:

6.70%. Це означає, що 6.70% виручки перетворюється на чистий прибуток.

Показник рентабельності власного капіталу (ROE):

-2.77%. Від'ємне значення ROE вказує на збитковість компанії, оскільки чистий прибуток також є від'ємним.

Ці показники важливі для оцінки фінансової стабільності та ефективності компанії. Вони допомагають зрозуміти, як ТОВ «АЛЬТАІР-ХХІ» управляє своїми активами, зобов'язаннями, та як вона генерує прибуток.

Для аналізу міжнародних перспектив ТОВ «АЛЬТАІР-XXI» на ринку ЄС необхідно врахувати кілька факторів, заснованих на наданих фінансових даних та характері діяльності компанії.

ТОВ «АЛЬТАІР-XXI» займається нерухомістю, зокрема орендою та експлуатацією власної або орендованої нерухомості. Ця галузь може бути чутливою до економічних циклів, але також пропонує потенціал для стабільного доходу через орендні платежі та зростання вартості майна.

Показник рентабельності активів (ROA 2.13%) та Показник рентабельності власного капіталу (ROE -2.77%) свідчать, що хоча компанія генерує позитивний прибуток від активів, її рентабельність власного капіталу є негативною, що може вказувати на проблеми, можливо пов'язані з високим рівнем боргу або зниженням власного капіталу.

Високий коефіцієнт фінансової залежності (-2.30) показує великий рівень залученості боргу, що може бути ризикованим, але не є незвичним для галузі нерухомості через капіталоємність індустрії.

Коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності (обидва 0.192) дуже низькі, що вказує на потенційні проблеми з ліквідністю, які можуть завадити її розширенню або інвестиціям без залучення додаткового фінансування.

Динаміка попиту та пропозиції: Ринок нерухомості в ЄС варіюється в залежності від країни, але, як правило, пропонує можливості для зростання в регіонах з економічним розширенням, збільшенням урбанізації та де обмеження пропозиції підтримують високу вартість майна.

Регуляторне середовище: Компанії необхідно орієнтуватися в різних регулятивних ландшафтах ЄС, що може включати зонувальні закони, екологічні регуляції та закони про оренду, які варіюються залежно від країни.

Важливим аспектом для успішної експортної стратегії є визначення унікальності продукту. Продукти, які мають особливі характеристики, зазвичай користуються конкурентною перевагою і кращим прийняттям на зовнішніх ринках. До таких унікальних характеристик можуть входити,

наприклад, патенти, висока якість виробництва, передові технології, а також можливість адаптації продукту до специфічних умов або вимог ринку.

Ліцензування продукту є істотним кроком, особливо для технічно складних товарів або продукції, що потребує дотримання спеціальних норм і стандартів. Важливо переконатися, що всі необхідні ліцензії та дозволи були отримані перед початком експортних операцій, щоб уникнути юридичних проблем на міжнародному рівні.

Навчання персоналу є ключовим елементом, особливо коли продукт вимагає спеціальних знань або умінь для його використання чи обслуговування. Важливо забезпечити, що місцеві дистриб'ютори або агенти мають достатні навички та ресурси для надання якісного обслуговування та підтримки кінцевих користувачів.

Післяпродажне обслуговування має вирішальне значення для підтримки репутації бренду та задоволення клієнтів, особливо на нових ринках. Продукти, які потребують значної післяпродажної підтримки, повинні мати забезпечену інфраструктуру для своєчасного та ефективного обслуговування.

Відмінність продукту є критичним фактором. Продукти з унікальними властивостями часто користуються попитом, оскільки вони вирізняються на тлі конкурентів. Наприклад, продукти, що володіють екологічними сертифікатами або виготовлені згідно з високими міжнародними стандартами якості, можуть бути особливо привабливими для споживачів в Європейському Союзі.

Пасивний або реактивний експорт через електронну комерцію може бути простим способом входу на нові ринки, особливо для малих та середніх підприємств. Такий підхід може не вимагати значних інвестицій у міжнародний маркетинг або логістику, проте стратегічний підхід із створенням письмового плану експорту може значно підвищити шанси на успіх.

Українські компанії, що планують експортну діяльність, також повинні врахувати можливість співпраці з іноземними партнерами через агентські або дистриб'юторські угоди, що може спростити вхід на нові ринки та забезпечити використання місцевих знань та інфраструктури.

Аналіз міжнародних перспектив компанії ТОВ «АЛЬТАІР-XXI» на ринку ЄС вимагає оцінки її основних видів діяльності та релевантності цих напрямків для європейських ринків. З урахуванням наведених видів діяльності, основні перспективи та можливі виклики можна систематизувати наступним чином:

1. Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Ринковий потенціал: Ринок нерухомості в ЄС демонструє стабільний попит на якісну комерційну та житлову нерухомість. Компанії, які можуть пропонувати унікальні або високоякісні об'єкти, зазвичай знаходять широкий спектр можливостей.

Регулятивні вимоги: Різні країни ЄС мають свої вимоги до здачі в оренду нерухомості, включаючи правила забезпечення безпеки, енергоефективності та інші нормативи.

2. Неспеціалізована оптова торгівля.

Конкуренція та вимоги: Оптова торгівля в ЄС є висококонкурентною сферою з наявністю великої кількості вже встановлених гравців. Щоб конкурувати на такому ринку, потрібно мати сильні логістичні спроможності, оптимізацію ланцюгів постачання та конкурентні ціни.

Стандарти якості: Товари, що продаються в ЄС, повинні відповідати строгим стандартам якості і безпеки.

3. Надання інших фінансових послуг.

Можливості: Європейський фінансовий ринок пропонує значні можливості для інноваційних фінансових продуктів і послуг, особливо в секторах, пов'язаних з фінтехом і сталістю.

Регуляції: Сфера фінансових послуг в ЄС регулюється дуже строго, включаючи необхідність ліцензування, дотримання GDPR та інших нормативів.

4. Купівля та продаж власного нерухомого майна.

Інвестиційний потенціал: Залучення інвестицій в нерухомість в ЄС може бути прибутковим, особливо в стабільних економіках зі стабільним зростанням цін на нерухомість.

Виклики: Потрібно ретельно аналізувати ринок, умови купівлі та витрати на утримання майна.

Рекомендації для ТОВ «АЛЬТАІР-XXI» з урахуванням війни в Україні:

1. Глибокий ринковий аналіз: Перед входом на ринки ЄС, необхідно провести детальне дослідження потенційних сегментів ринку та вивчити конкурентне середовище, особливо в контексті воєнного стану в Україні, який може вплинути на експортні можливості та доступ до ресурсів.

2. Стратегічні партнерства: Розглянути можливість створення спільних підприємств або партнерств з місцевими компаніями у ЄС, щоб забезпечити використання місцевих знань і ресурсів. Це особливо важливо в умовах воєнного конфлікту, коли прямі інвестиції та комерційна діяльність можуть бути обмежені або ускладнені.

3. Інвестиції в логістику та технології: З огляду на потенційні перерви в ланцюгах постачання, викликані воєнними діями, вкладення в розвиток стійких логістичних систем та впровадження передових технологій є критично важливими для забезпечення надійності та ефективності операцій.

4. Адаптивність до змінених умов ринку: Компанії потрібно бути готовими до швидкої адаптації своїх стратегій у відповідь на зміни, викликані воєнним конфліктом, включно з потенційними змінами в тарифах, нормативній політиці та споживчих настроях.

5. Фокус на стійкість бізнесу: В умовах війни та політичної нестабільності, важливо розробити плани стійкості, які включають сценарії

надзвичайних ситуацій та стратегії мінімізації ризиків для бізнесу, забезпечуючи продовження операцій навіть у непередбачуваних обставинах.

З урахуванням цих аспектів, ТОВ «АЛЬТАІР-XXI» може краще навігувати у складних умовах воєнного часу, забезпечуючи не тільки виживання, але й потенційний розвиток на міжнародних ринках.

Висновок до розділу 3

Існуюча міжнародна система оподаткування є складною, що відображає різні інтереси юрисдикцій, які її створили, а також історичні події. Ключова роль міжнародної податкової архітектури полягає в регулюванні розподілу прав на оподаткування між потенційними податковими юрисдикціями, щоб уникнути як надмірного оподаткування окремої діяльності, так і неоподаткування підприємницької діяльності.

Міжнародні правила оподаткування застосовуються до доходів, які компанії отримують від своїх закордонних операцій і продажів. Податкові угоди між країнами визначають, яка країна збирає податкові надходження, і впроваджуються правила запобігання уникненню податків, щоб обмежити прогалини, які використовують компанії для мінімізації глобального податкового тягаря.

Є три загальні сфери, які впливають на оподаткування багатонаціональних компаній. Це податкові угоди між країнами та встановлені в цих угодах ставки податку на дохід; правила, які визначають, який дохід оподатковуватиметься країною, де розташована штаб-квартира; і правила мінімізації ухилення від сплати податків транснаціональними компаніями.

Українські компанії, що планують експортну діяльність, також повинні врахувати можливість співпраці з іноземними партнерами через агентські або дистриб'юторські угоди, що може спростити вхід на нові ринки та забезпечити використання місцевих знань та інфраструктури.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Облік та оподаткування міжнародних торгівельних операцій відіграють вирішальну роль у глобалізованому світовому економічному просторі. В умовах інтенсифікації міжнародної торгівлі, зростання числа транскордонних операцій та розширення міжнародної економічної інтеграції, актуальність ефективного обліку та правильного оподаткування значно зростає. Водночас, цей процес супроводжується численними викликами, пов'язаними з відмінностями у законодавствах різних країн, складністю міжнародних стандартів обліку та варіативністю податкових систем.

Міжнародний бізнес вимагає адаптації до багатонаціональних стандартів обліку та оподаткування, що забезпечують уніфікований підхід до ведення бізнесу на різних ринках. Така адаптація дозволяє компаніям оптимізувати свої витрати, правильно калькулювати податкові зобов'язання та використовувати переваги міжнародних податкових угод.

Податкові різниці, які виникають через різні методики оцінки активів і зобов'язань в різних країнах, можуть суттєво впливати на фінансовий результат компаній. Коректне їх розрахунок та залік є ключовими для забезпечення законності та ефективності міжнародної торгівельної діяльності.

Ведення обліку в умовах міжнародної діяльності включає в себе не тільки роботу з міжнародними фінансовими звітами, але й адаптацію до специфічних вимог місцевих податкових органів. Вирішення цих завдань вимагає від компаній глибоких знань та розуміння міжнародних стандартів.

Інтеграція міжнародних стандартів обліку та оподаткування може сприяти більшій транспарентності та уніфікації практик ведення бізнесу, що є важливим кроком на шляху до глобалізації світового економічного простору. Вивчення та впровадження міжнародних стандартів обліку та оподаткування є необхідною умовою для успішної діяльності компаній на міжнародній арені. Надійні методики обліку дозволяють компаніям ефективно управляти своїми ресурсами, знижувати податкові ризики та підвищувати загальну

ефективність діяльності. З іншого боку, правильне оподаткування забезпечує дотримання законодавчих вимог різних країн та сприяє стабільності і прозорості міжнародних фінансових операцій. З огляду на ці фактори, міжнародний облік і оподаткування вимагають глибокого розуміння та вдосконалення знань та навичок фахівців у цій галузі.

Така вдосконаленість і адаптивність у сфері міжнародного обліку та оподаткування є критично важливими для забезпечення стійкого розвитку глобальних бізнес-структур. Оптимізація податкових зобов'язань та ефективне управління фінансовими звітами дозволяють підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність та ефективно реагувати на зміни у міжнародному регуляторному середовищі.

Напрями вдосконалення міжнародного обліку та оподаткування:

Одним із основних шляхів вдосконалення міжнародного обліку є адаптація внутрішніх облікових систем підприємств до міжнародних стандартів. Це забезпечує більшу універсальність звітності, що важливо для інвесторів, кредиторів та партнерів у різних країнах.

Цифровізація і автоматизація обліку та оподаткування значно спрощують обробку великих обсягів даних, підвищують точність облікових записів та знижують витрати на їх ведення. Інтеграція сучасних технологічних рішень, таких як ШІ і машинне навчання, може подальше підвищити ефективність облікових і податкових процесів.

Підприємства мають активно співпрацювати з національними та міжнародними регуляторними органами для вдосконалення законодавчих рамок, що регулюють облік та оподаткування міжнародних торгівельних операцій. Така взаємодія сприятиме розробці більш гнучких і ефективних норм, адаптованих до сучасних умов ведення бізнесу.

Міжнародний облік і оподаткування продовжуватимуть еволюціонувати у відповідь на зміни в глобальній економіці та політиці. З одного боку, це відкриває нові можливості для оптимізації та інтеграції міжнародних бізнес-операцій. З іншого боку, це ставить перед компаніями

нові виклики, такі як необхідність адаптації до постійно змінюваних податкових режимів і стандартів звітності. Враховуючи ці аспекти, міжнародний облік та оподаткування залишаються важливими елементами стратегічного планування та управління для будь-якого підприємства, що має намір розширити свою діяльність на міжнародну арену. Важливо, щоб керівництво компаній і фахівці в цій галузі продовжували оновлювати свої знання та навички, щоб забезпечити ефективність та відповідність своїх підприємств сучасним вимогам міжнародного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Allayannis, G., and Ihrig, J., 2001. Exposure and Markups. Review of Financial Studies, 14 (3), 805–835.
2. Bartelsman, E. J., and Beetsma, R. M., 2003. Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing in OECD Countries. Journal of Public Economics, 87 (9-10), 2225–2252.
3. Branch, A. E. (2006). Global Supply Chain Management and International Logistics. Routledge.
4. Chaffey, D., & Smith, P. R. (2017). Digital Marketing Excellence: Planning, Optimizing and Integrating Online Marketing. Routledge.
5. Cheung, A. (2019). Cybersecurity risks in financial reporting: Challenges and opportunities. Journal of Financial Regulation and Compliance, 27(2), 256-270.
6. Chidlow, A., Plakoyiannaki, E., and Welch, C., 2009. Translation in Cross-Language International Business Research: Beyond Equivalence. Journal of International Business Studies, 40 (4), 633–647.
7. Choi, T.-M. (Ed.). (2015). Fashion Supply Chain Management: Industry and Business Analysis. IGI Global.
8. De George, E. T., Li, X., & Shivakumar, L. (2016). A review of the IFRS adoption literature. Review of Accounting Studies, 21(3), 898-1004.
9. Graetz, M. J. 2001. “Taxing International Income: Inadequate Principles, Outdated Concepts, and Unsatisfactory Policies.” *Tax Law Review* 54: 261–336. C. 262
10. Gray, S. J., Radebaugh, L. H., and Roberts, C. B., 2001. International Accounting: A Global Perspective. 3rd ed. Mason, OH: South-Western College Pub.
11. Ioannou, I., & Serafeim, G. (2020). The consequences of mandatory corporate sustainability reporting. Harvard Business Review, 92(1), 88-104.
12. Javorcik, B. S. (2013). Does FDI Bring Good Jobs to Host Countries?. World Bank Blogs.

13. Johanson, J., and Vahlne, J.-E., 1977. The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8 (1), 23–32.
14. Leuz, C. and Wysocki, P.D., The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research (December 1, 2015). European Corporate Governance Institute (ECGI) - Law Working Paper No. 306/2016, Chicago Booth Research Paper No. 16-03, URL: <https://ssrn.com/abstract=2733831> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2733831>
15. OECD (2021). Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: [OECD BEPS Link]
16. Porter, M. E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980. (Republished with a new introduction, 1998.)
17. Radebaugh, L. H., and Gray, S. J., 1997. *International Accounting and Multinational Enterprises*. 5th ed. New York: John Wiley & Sons.
18. Sullivan, D., 1994. Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*, 25 (2), 325–342.
19. Tarca, A. (2017). The case for global accounting standards: Arguments and evidence. *The International Journal of Accounting*, 52(3), 210-230.
20. Villarreal, M. A., & Fergusson, I. F. (2020). The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Congressional Research Service.
21. Friedman, T. L. (2005). *The world is flat: A brief history of the twenty-first century*. Farrar, Straus and Giroux.
22. Базецька Г. І. Корпоративний облік та фінансовий аналіз для менеджерів. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 148 с.
23. Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. та ін. Податкова система: Навчальний посібник. за ред. В.Г. Баранової. Одеса: ВМВ, 2014. 344 с.

24.Безверхий К. Термінологія національних та міжнародних стандартів фінансової звітності (на прикладі НП(С)БО 1 та П(С)БО 19). Бухгалтерський облік і аудит. 2016. № 5. С. 35–44.

25.Білопольський М. Г. Облік та аналіз зовнішньо-економічної діяльності підприємств. Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. 271 с.

26.Бобошко О., Матвієнко Н. Україна та міжнародне оподаткування: що змінилося з 1 січня 2022 року. URL: https://biz.ligazakon.net/news/208747_ukrana-ta-mzhnarodne-opodatкування-shcho-zmnilosya-z-1-schnya-2022-roku

27.Волошан, І. Експортні операції: найбільші проблеми при їх здійсненні та шлях до ринку. Економіст. 2017. № 10. С. 14-18.

28.Воронко Р. М. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. 3-тє вид. Львів : Магнолія 2006, 2019. 743 с.

29.Галещук, С. Окремі питання обліку експортно-імпортних операцій на вітчизняних підприємствах. Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. 2011. № 15-16. С. 339-343.

30.Голов С.Ф. Система глобального бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік і аудит, 2010, № 3, С. 3-12.

31.Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні фінанси: підручник. К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. 528 с.

32.Господарський Кодекс України: редакція від 27.02.2021, 436-IV, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n2>

33.Губанова О.М., Мельник С.І. Облік у зарубіжних країнах: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 432 с.

34.Давиденко І. В Україні прийнято закон про впровадження міжнародних стандартів автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки. URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=5c38b1be-211b-42f8-a997-222279338de5>

35.Дахно, І. І. Право Європейського Союзу : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2018. 416 с.

36.Дерій В.А. Звітність про економічну діяльність в Україні: реальність, історичні етапи розвитку. Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир: Житомирська політехніка, 2019. 356 с.

37.Дорош Н.І. Кізенко Є.С Особливості бухгалтерського обліку та оподаткування прибутку підприємств. Проблеми системного підходу в економіці. 2020. вип. № 2(76), URL: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-2-18>

38.Єршова Н.Ю. Звітність про сталий розвиток: актуальні питання впровадження. Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир: Житомирська політехніка, 2019. 356 с.

39.Жидєєва Л.І., Пінаєва К.О. Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи їх вирішення, Економіка і суспільство, Вип.9, 2017, С. 1117-1121

40.Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2012.

41.Задорожний З.-М. В., Шляхи вдосконалення вітчизняної облікової системи. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні. ТНЕУ, 2016, 243-244.

42.Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

43.Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник/ За ред. О.В. Шкурупій. К.: Центр учб. літ-ри, 2012. 247с.

44.Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]/Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. К.: Центр навчальної літератури, 2016.

45.Інституційна система ЄС : навч. посіб. / Л. Л. Прокопенко, О. М. Рудік, Н. М. Рудік. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2018. 220 с.

46.Лучко М.Р., Бенько І.Д. Яцишин С.Р., Мельник Н.Г. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: навч.посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2018. 390 с.

47.Лучко М.Р., Мельник Н.Г., Сисюк С.В. Облік зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник. Тернопіль.: ТНЕУ: Економічна думка, 2018. 340 с.

48.Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності»: редакція від 01.01.2012, 929_013, URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text

49.Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 (МСБО 21). «Вплив змін валютних курсів». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_022#Text

50.Міжнародні стандарти обліку та звітності : підручник / А. І. Крисоватий, В. М. Панасюк, І. В. Мельничук, Т. Г. Бурденюк ; за заг. ред. А. І. Крисоватого, В. М. Панасюк. Тернопіль : Економічна думка, 2021. 580 с.

51.Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73: Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

52.Наказ Міністерства фінансів України від від 10.08.2000, №193 Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text>

53.Омельченко О. Огляд ключових змін, які впливатимуть на практику міжнародної торгівлі у 2024 році. Юридична Газета. 2024. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/oglyad-klyuchovih-zmin-yaki-vplivatimut-na-praktiku-mizhnarodnoyi-torgivli-u-2024-roci.html>

54.Панченко, К., Богач, Л. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності транснаціональних корпорацій. лóгос, 2019, URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/403>

55.Податковий Кодекс України: редакція від 07.05.2022, 2755- VI, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

56.Томаш М. Оподаткування міжнародних торговельних операцій. Юридична Газета. 2018. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/opodatkuvannya-mizhnarodnih-torgovelnih-operaciy.html>

57.Чернишова Л. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, Л. Л. Носач, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. Х. : «Видавництво «Форт», 2017. 238 с

58.Чуніхіна Т. С., Кравчук Я. С. Операції в іноземній валюті: національний та міжнародний підходи. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 19(2). С. 47-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19%282%29_12

59.BEPS. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/beps-440>