МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Кафедра інформаційних систем в управлінні та обліку

Ірина Іванівна Онищук

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

«Бухгалтерський облік і аналіз операцій з експорту та імпорту послуг»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Науковий керівник
д.е.н., проф. Ірина ЖИГЛЕЙ
_____
(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Ганна ХОМЕНКО
_____
(підпис)

Завідувач кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК
_____
(підпис)

Житомир
2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Зовнішньоекономічна діяльність України …….. 6

1.2. Експортно-імпортні операції з реалізації та придбання послуг…… 11

1.3. Моделі надання послуг при імпорті та експорті……. 20

РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПОСЛУГ

2.1. Обліково-документальне забезпечення операцій з експорту та імпорту послуг…….. 29

2.2. Оподаткування операцій з імпорту та експорту послуг…….. 36

2.3. Організація обліку курсових різниць……... 43

РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З НАДАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ

3.1. Оцінка основних аналітичних показників діяльності ТОВ «Нова пошта» …….. 54

3.2. Тенденції розвитку та інвестиційна привабливість ІТ- сектору України……..... 66

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ …… 73

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ …….. 77

ДОДАТКИ ……... 84

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є ключовим елементом економічного життя кожної країни у сучасному світі. Цей термін охоплює всі економічні відносини між країною та іншими країнами, включаючи експорт та імпорт товарів і послуг, інвестиції, міжнародний обмін технологіями, фінансові операції та інше. Основні цілі ЗЕД полягають у забезпеченні економічного зростання, розвитку і підвищенні конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку. Вона дозволяє країні максимально використовувати свої економічні ресурси, залучати іноземні інвестиції, розширювати ринки збуту для своїх товарів і послуг, а також сприяє обміну досвідом та технологіями між країнами. ЗЕД є важливим інструментом в умовах глобалізації, допомагаючи країнам адаптуватися до змін у світовій економіці та сприяючи їхньому стабільному розвитку.

Експорт та імпорт послуг стали невід'ємною складовою сучасної глобальної економіки, що відображається на житті країн та їх господарському розвитку. Зростаюча конкуренція, технологічний прогрес і зміни у споживчих уподобаннях призвели до зростання значення торгівлі послугами як способу досягнення конкурентних переваг. Експорт та імпорт послуг охоплюють широкий спектр галузей, від інформаційних технологій до фінансових та консультаційних послуг. Вступ до аналізу цих процесів дозволяє краще зрозуміти їх важливість та вплив на сучасне світове господарство.

Об’єктом дослідження є сукупність господарських операцій експорту та імпорту послуг, що підлягають відображенню в бухгалтерському обліку.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та методико-організаційних положень бухгалтерського обліку та аналізу операцій експорту та імпорту послуг, зокрема на основі ТОВ «Нова пошта».

Вивчення об’єкту дослідження. Як науковцями в Україні, так і за кордоном, велика увага приділяється вивченню функціонування світового ринку послуг. Це пов'язано з переходом до постіндустріального типу економіки, що породжує специфічні проблеми та вимагає нових підходів. Українські вчені, такі

як Мельничук О. П., Кульганік О. М., Брензович К. С., А. В. Рибчук та Р. О. Заблоцька, досліджують різні аспекти цієї проблеми, зокрема структуру та тенденції міжнародної торгівлі послугами. Вони також досліджують роль України на світовому ринку послуг та її вплив на економічну рівновагу.

Загальні положення щодо міжнародної торгівлі послугами також висвітлені в наукових роботах закордонних вчених, зокрема Arjan M. Lejour & Peter M. Smith, Lucia Tajoli, Federico Airoldi & Carlo Piccardi, а також Roelfsema, H., Findlay, C., & Ye, X. Їхні дослідження допомагають розуміти структуру та особливості міжнародної торгівлі послугами, визначати місце країн на світовому ринку, а також виявляти тенденції та прогнозувати подальший розвиток цього сектора економіки.

Мета і завдання дослідження. Метою написання бакалаврської роботи є обґрунтування теоретично-методичних положень, а також розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення бухгалтерського обліку та аналізу операцій з експорту та імпорту послуг.

1. Розглянути зовнішньоекономічну діяльність України;

2. Відслідкувати експортно-імпортні операції з реалізації та придбання послуг;

3. Навести моделі надання послуг при імпорті та експорті;

4. Дослідити обліково-документальне забезпечення операцій з експорту та імпорту послуг;

5. Навести оподаткування операцій з імпорту та експорту послуг;

6. Розкрити організацію обліку курсових різниць;

7. Провести оцінку основних аналітичних показників діяльності ТОВ «Нова пошта»;

8. Охарактеризувати тенденції розвитку та інвестиційної привабливості ІТ- сектору України.

Методи дослідження. Дослідження експорту та імпорту послуг базувалося на застосуванні різноманітних методів наукового аналізу. Історичний метод використовувався для розгляду еволюції торгівлі послугами, тоді як

формально-логічний метод застосовувався для визначення ключових понять у цій області. Метод класифікації використовувався для систематизації видів та категорій послуг, що експортуються та імпортуються. Методи узагальнення і порівняння використовувалися для аналізу стану ринків послуг у різних країнах та визначення основних тенденцій. Структурно-системний метод був використаний для аналізу організаційних та функціональних аспектів торгівлі послугами міжнародно. Застосування порівняльного методу дозволило виявити переваги та недоліки експорту та імпорту послуг. Також використання методів синтезу та узагальнення дозволило визначити основні напрямки розвитку та перспективи торгівлі послугами в міжнародному контексті.

Теоретична значимість кваліфікаційної роботи полягає у можливому впровадженні сформованих результатів у подальших наукових розробках.

Структура та обсяг бакалаврської роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра включає вступ, три розділи, висновки до розділів, загальний висновок та пропозиції, список використаних джерел та додатки. Основний зміст роботи викладений на 83 сторінках друкованого тексту. Робота містить 15 таблиць, 8 рисунків і 3 додатки. Список використаних джерел містить 64 найменування і розміщений на 7 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Зовнішньоекономічна діяльність України

Сучасні тенденції розвитку міжнародних відносин між державами, а також поглиблення процесів глобалізації світової економіки, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації виробничих процесів призводять до того, що всі країни світу, прямо або опосередковано, в різній мірі співпрацюють на різних рівнях та в різних сферах життєдіяльності. Інтенсивна інтеграція у світовий економічний простір і зміцнення позицій як повноправних та надійних партнерів у системі міжнародного співробітництва наближає країни та відкриває для кожної з них нові можливості та перспективи.

Кожна країна прагне досягти економічного зростання як всередині своїх кордонів, так і за їх межами, зокрема через здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Розвиток характерних для певної країни напрямків експортного потенціалу забезпечується саме через ЗЕД. Дефіцит ресурсів, таких як енергоносії, машини та устаткування, інноваційні технології та різноманітні ноу-хау, країни компенсують також завдяки ЗЕД.

Таким чином, ЗЕД відіграє ключову роль у забезпеченні економічного зростання країн, дозволяючи їм не лише розширювати свої експортні можливості, але й компенсувати нестачу необхідних ресурсів, що сприяє загальному економічному розвитку та зміцненню міжнародних зв'язків.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) охоплює співпрацю між українськими та іноземними компаніями, які пропонують товари та послуги. Серед основних переваг ЗЕД варто виділити можливість виходу на нові ринки, що сприяє збільшенню обсягів продажів та, відповідно, зростанню прибутків. Отримуючи доступ до нових клієнтів, компанії здобувають можливість конкурувати на глобальному ринку. Нове конкурентне середовище стимулює

набуття нових знань, освоєння передових технологій, вдосконалення менеджменту, а також підвищення пізнаваності бренду на світовій арені. Вихід на нові ринки позитивно впливає на економіку країни, зокрема через зростання попиту на робочу силу. Це, у свою чергу, може призвести до створення нових робочих місць та загального економічного розвитку країни.

Війна в Україні створила нові виклики для зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), зокрема, руйнування інфраструктури та логістичних ланцюгів, зміну економічної ситуації та втрату традиційних експортних ринків. Однак, унаслідок війни також з'явилися нові можливості. Зокрема, спостерігається зростання попиту на українські товари та послуги за кордоном, перехід на нові ринки та канали збуту. Відбулося розширення співпраці з міжнародними партнерами, що сприяє адаптації українських підприємств до нових умов та інтеграції в глобальні економічні процеси.

Унікальність зовнішньоекономічної діяльності України обумовлена її географічним положенням, ресурсним потенціалом та історико-культурними особливостями.

По-перше, стратегічно важливе географічне розташування України на перехресті торгових шляхів між Європою та Азією забезпечує їй роль ключового транспортного коридору, сприяючи інтенсифікації міжнародних торгових відносин.

По-друге, багатий ресурсний потенціал України, що включає родючі землі, значні водні ресурси, енергетичні запаси та різноманітні корисні копалини, створює передумови для розвитку різних секторів економіки, включаючи агропромисловий комплекс, гірничо-металургійний сектор та енергетику, що, у свою чергу, сприяє експорту продукції та послуг.

По-третє, історичні та культурні зв'язки України з європейськими країнами та іншими регіонами світу відіграють важливу роль у формуванні зовнішньоекономічної політики держави. Україна є активним учасником міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань, таких як Організація Об'єднаних Націй, Світова організація торгівлі та інші. Вона бере участь у

численних міжнародних проектах та програмах, що зміцнює її позиції на світовій економічній арені. Таким чином, сукупність географічних, ресурсних та історико-культурних чинників визначає унікальність та багатогранність зовнішньоекономічної діяльності України, відкриваючи широкі можливості для розвитку міжнародного економічного співробітництва.

Однією з ключових відмінностей між зовнішньоекономічною діяльністю України та країн Європи є різниця у масштабах та структурі зовнішньої торгівлі. Європейські країни, завдяки своїм значним внутрішнім ринкам та розвиненій інфраструктурі, мають ширший спектр торгових партнерів та значно більший обсяг зовнішньої торгівлі. Україна, навпаки, орієнтована переважно на експорт сировинних товарів, зокрема продукції сільського господарства та металургії.

Крім того, Україна стикається з численними бар'єрами та обмеженнями на ввезення товарів до європейських ринків, що ускладнює доступ до них. Ще однією значущою відмінністю є рівень розвитку логістичної інфраструктури та митних процедур. Європейські країни мають високорозвинену транспортну інфраструктуру та ефективні митні процедури, що сприяє більш швидкому та ефективному здійсненню зовнішньоторговельних операцій.

Нарешті, відмінності також спостерігаються у сфері торгової політики та зовнішньоторговельних відносин. Україна прагне євроінтеграції та підписала Угоду про асоціацію з Європейським союзом, що впливає на її торговельні відносини з Європою. У той же час, торгівля між країнами-членами Європейського Союзу здійснюється в рамках внутрішнього ринку та регулюється відповідними нормами та стандартами. Таким чином, хоча Україна та Європа взаємодіють на світовому ринку, їх зовнішньоекономічна діяльність все ж таки має значні відмінності у структурі, обсязі та регулюванні. Зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств має добрі перспективи, оскільки Україна є стратегічно важливим транспортним вузлом між Європою та Азією. Крім того, країна має значні природні ресурси, такі як земля, ліси, мінеральні ресурси та водні ресурси. Одним із основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств є експорт

сільськогосподарської продукції. Україна є одним із найбільших експортерів зерна, соняшникової олії, цукру та інших сільськогосподарських товарів у світі. Також важливим напрямом для українських підприємств є експорт промислової продукції, включаючи сталь, машинобудування, хімічну продукцію та технології. Країна має сильне промислове виробництво та висококваліфіковані фахівці у цих галузях.

Відмінності також проявляються в торговій політиці та зовнішньоторговельних відносинах. Україна, прагнучи до євроінтеграції, підписала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, що значно впливає на її торговельні відносини з європейськими країнами. Водночас торгівля між країнами-членами Європейського Союзу здійснюється в межах внутрішнього ринку, який регулюється єдиними нормами та стандартами. Отже, незважаючи на взаємодію на світовому ринку, зовнішньоекономічна діяльність України та країн ЄС має суттєві відмінності у структурі, обсягах та регулюванні.

Перспективи зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств є досить обнадійливими завдяки стратегічно важливому транспортному положенню країни між Європою та Азією. Україна також володіє значними природними ресурсами, такими як родюча земля, великі масиви лісів, багаті мінеральні запаси та водні ресурси. Один із основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності України – це експорт сільськогосподарської продукції. Країна є одним із найбільших експортерів зерна, соняшникової олії, цукру та інших аграрних товарів у світі.

Важливим напрямом є також експорт промислової продукції, включаючи сталь, продукцію машинобудування, хімічну продукцію та технології. Україна має розвинену промислову базу та висококваліфіковані кадри в цих галузях, що дозволяє їй бути конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність України відзначається значними перспективами завдяки її унікальному географічному положенню, багатим природним ресурсам та високому рівню кваліфікації у промислових секторах, що забезпечує країні важливе місце у міжнародній економіці.

Аналізуючи підходи до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» вітчизняними дослідниками, можна зробити висновок, що ряд науковців, таких як І. Багрова, М. Дідківський, В. Васюренко та О. Шкурупій, у своїх трактуваннях цього поняття спираються на Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Відповідно, сутність зовнішньоекономічної діяльності полягає в її ролі як потужного та важливого фактора економічного зростання і подальшого розвитку кожної країни. ЗЕД дозволяє інтегрувати економіку будь-якої країни до системи світового господарства, що сприяє участі у міжнародному поділі праці та міжнародній кооперації. Це є особливо важливим в умовах сучасної інтернаціоналізації та глобалізації [21] [64].

Таблиця 1.1. **Систематизація підходів до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність»**

Джерело/автор	*Сутність поняття ЗЕД*
1	*2*
Господарський кодекс України [15]	господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [53]	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами
І.В. Багрова [2]	діяльність суб’єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб’єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України або за її межами
Боднарчук О. І. [6]	діяльність суб’єктів господарської діяльності, спрямована на виробництво, реалізацію, споживання продукції/послуг на міжнародному та внутрішньому ринках за умови зростання національної економіки держави
Дідківський М.І. [21]	складова господарської діяльності підприємства, і як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні
Шкурупій О.В. [64]	сфера господарської діяльності, пов’язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок

Продовження таблиці 1.1.

1	*2*
Вітко, Ю. Д. [13]	специфічного виду господарської діяльності, що здійснюється в реально існуючих міжнародних умовах функціонування через практичну взаємодію між господарськими суб'єктами України та іноземними контрагентами, що має місце як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, та включає в себе цілеспрямований процес реалізації виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій завдяки здійсненню комплексу зовнішньоекономічних операцій, спрямованих на досягнення наміченого результату (зокрема, максимізації прибутку та/чи іншого позитивного ефекту)
Погребняк, А. Ю., Хоменко, Т. Ю. [25]	частина загальної діяльності підприємства, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку
Топольницька, Т. Б. [65]	сукупність всіх операцій приватноправових суб'єктів різних юрисдикцій, що відображають форми соціально-економічних відносин між цими суб'єктами з приводу виробництва (створення, залучення у економічні відносини), розподілу, перерозподілу (обміну) та використання (споживання) матеріальних благ (у тому числі природних ресурсів), послуг, валютних цінностей, інформації, об'єктів інтелектуальної власності тощо
Хрупович С.Є. [56]	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на вигідних взаємовідносинах і здійснюється на території України, або за її межами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці

Зважаючи на таблицю 1.1., найбільш поширене визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» розглядає ЗЕД як певну сферу діяльності, що передбачає налагоджені взаємозв'язки між суб'єктами господарювання різних країн світу. Це визначення охоплює різноманітні форми економічної взаємодії, включаючи торгівлю товарами та послугами, інвестиційну діяльність, науково-

технічне співробітництво, обмін технологіями та інші форми економічних зв'язків.

Водночас, слід підкреслити, що поняття «зовнішньоекономічна діяльність» не повинно обмежуватися взаємодією лише з певними суб’єктами господарювання. ЗЕД включає взаємовідносини не тільки з іноземними підприємствами, а також з будь-якими іншими суб’єктами економічної діяльності, такими як міжнародні організації, уряди інших країн, неурядові організації, академічні та дослідницькі інститути тощо. Це розширене трактування відображає багатогранність зовнішньоекономічних зв'язків, які можуть виникати в процесі глобальної інтеграції.

Крім того, не повинно бути обмежень щодо видів діяльності між контрагентами. ЗЕД охоплює широкий спектр економічних операцій, включаючи виробництво, фінансові послуги, транспорт, комунікації, освіту, охорону здоров'я та інші сфери. Такий підхід дозволяє більш повно відобразити різноманітність форм і напрямків співпраці, що сприяє інтеграції національних економік у світову систему господарювання. Це також сприяє розвитку інновацій, підвищенню конкурентоспроможності та ефективному використанню ресурсів, що є ключовими чинниками економічного зростання в умовах глобалізації.

1.2. Експортно-імпортні операції з реалізації та придбання послуг

Спочатку розглянемо сутність послуги як об'єкта експортно-імпортних операцій. Послугою вважається діяльність суб'єкта господарювання, результат якої не має конкретної матеріальної форми. Ці послуги також відомі як «нематеріальні продукти», оскільки вони не можуть бути виражені у фізичних об'єктах. Послуги надаються та споживаються негайно під час проведення відповідної діяльності. Іншими словами, процес надання послуг та їх споживання не розділяються в часі. Згідно з визначенням в Цивільному кодексі України, основними характеристиками будь-якої послуги є:

- споживання послуги безпосередньо під час виконання певної дії або відповідної діяльності.

- результат надання послуги завжди нерозривно пов'язаний з самою дією, яка проводиться для його створення.

- замовник зацікавлений безпосередньо в самому процесі виконання відповідної дії або діяльності.

Аналіз термінології, яка викладена у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», вказує на те, що товар, визначений як будь-яка продукція, робота або послуга, а також право інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (тобто для оплатної передачі). Це дозволяє зробити висновок, що з точки зору зовнішньоекономічної діяльності, експорт та імпорт послуг розглядаються на рівність з експортом (імпортом) товарів. Додатково, через відсутність чіткого поділу між експортом робіт та послуг у законодавстві, терміни «послуга» та «робота» у зовнішньоекономічній діяльності часто вважаються взаємозамінними, оскільки в більшості випадків виконавець надає як роботи, так і відповідні послуги для замовника.

Центральним у процесі торгівлі послугами є здійснення фундаментальної економічної операції купівля-продаж, що включає діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів, спираючись на відповідні взаємини між ними. Слід зазначити, що зовнішньоекономічною діяльністю в Україні займаються виключно суб'єкти господарювання, які є резидентами країни. Відповідно до норм Господарського кодексу України, за основну характеристику зовнішньоекономічної діяльності обрано перетинання митного кордону товарами або послугами. Проте виникає певна нев'язка у розумінні цієї ознаки, з огляду на те, що згідно з Митним кодексом України митний кордон можуть перетнути лише товари та транспортні засоби. З свого боку, відповідно до норм Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», предметом зовнішньоекономічної діяльності можуть бути роботи, послуги, об'єкти інтелектуальної власності, фінансові активи та інші.

Зовнішньоекономічна торгівля послугами відрізняється від торгівлі товарами основною особливістю, що будь-який імпортований або експортований товар може фізично бути переміщений через кордон, тоді як послуга не може бути фізично переміщена. Проте важливо зазначити, що наявність або відсутність факту перетину кордону не є єдиним критерієм для класифікації послуг як імпортованих чи експортованих.

В окремих випадках, наприклад, в туризмі чи інформаційних технологіях, надання послуг може здійснюватися без прямого фізичного перетину кордону, але ці послуги все одно можуть бути визнані як експортні чи імпортні згідно з відповідними угодами та правилами міжнародної торгівлі.

Важливою характеристикою зовнішньої торгівлі послугами є те, що, на відміну від торгівлі товарами, ця діяльність регулюється не на кордоні країни, а всередині тієї країни, де послуга надається, відповідно до внутрішнього законодавства. Загалом, експортована або імпортована послуга, розглядана як товар (або результат виробничого процесу суб'єкта господарювання), має ті ж особливості, що й традиційна послуга, надана на внутрішньому ринку країни, як це було вище зазначено.

Відмінні риси послуги у зовнішньоекономічній діяльності включають такі аспекти:

- Постачальник та одержувач послуг є резидентами різних країн, що передбачає укладання угоди між компаніями-резидентами та нерезидентами.

- Проведення платежів вимагає наявності валютного рахунку, здійснюється через територію України чи міжнародні перекази, що робить оплату послуги іноземною.

- Місце надання послуг може бути як в країні постачальника, так і в країні покупця.

- Законодавче регулювання надання послуг та забезпечення їх якості здійснюється в тій країні, де вони надаються.

- Особливості бухгалтерського обліку та нарахування ПДВ визначаються відповідно до законодавства.

Таблиця 1.2. **Порівняння експорту та імпорту послуг**

Категорія	*Експорт послуг*	*Імпорт послуг*
Опис	Вчинення діяльності чи дії у сфері надання послуг національними суб'єктами (резидентами країни), які отримують певну винагороду за це від іноземного суб'єкту (нерезидента країни)	Оплата певної винагороди національними суб'єктами (резидентами країни) іноземному суб'єкту (нерезиденту країни) за вчинену діяльність чи дію, яку виконують іноземні суб'єкти (нерезиденти країни) у напрямку надання відповідних послуг.
Напрямок	Спрямований на розширення охоплення ринку на глобальному рівні. Одночасно виступає імпортом країни контрагента.	Задовольняє існуючий внутрішній попит у країні. Одночасно виступає експортом в країні контрагента.
Економічний вплив	Кожна країна прагне збільшувати обсяг експорту для отримання валютних надходжень у країну.	Кожна країна прагне зменшувати імпорт, стимулюючи місцевих виробників до нарощування обсягів виробництва.
Суб'єкти	Послуги надає експортер – як резидент країни, за що отримує дохід у іноземній валюті. Отримувач послуги – нерезидент країни.	Платником виступає отримувач послуг, як резидент країни, надавачем послуг – нерезидент країни.

Як видно з таблиці 1.2., порівняльний аналіз експорту та імпорту послуг вказує на важливі відмінності у їхньому функціонуванні та економічному впливі на країни. Експорт послуг спрямований на розширення ринків на глобальному рівні та забезпечення валютних надходжень у країну, в той час як імпорт послуг сприяє задоволенню внутрішнього попиту та стимулює місцевих виробників. Крім того, кожна країна має стратегічний інтерес у збільшенні обсягів експорту та зменшенні імпорту послуг для досягнення своїх економічних цілей.

У більшості випадків для забезпечення надання послуги вимагається неперервний контакт зі споживачем як на території його країни на різних етапах виробництва та самого надання послуги, так і після її здійснення, встановлення комерційної присутності закордоном. Для успішного експорту послуг ключово врахувати такі умови:

1. Перевірка наявності відповідної інформації у статутному документі щодо законної можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

2. Правильне оформлення всіх операцій щодо надання послуги, облік операцій, підтвердження факту надання та оплати за послугу, що буде розкрито детальніше.

Згідно загальних правил, передбачених частиною 2 статті 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», фіксація факту зовнішньоекономічної операції відбувається через оформлення ЗЕД-контракту. Цей контракт укладається самим суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його законним представником у простій письмовій або електронній формі, якщо міжнародним договором України або законом країни надання послуги не передбачено інше.

Сучасна торгівля послугами охоплює широкий спектр різноманітних галузей економіки, включаючи професійні послуги, телекомунікації, фінансовий сектор, транспорт і логістику, кур'єрські та поштові послуги, роздрібну торгівлю та дистрибуцію, охорону здоров'я, освіту, охорону навколишнього середовища, туризм та рекреаційні послуги. Розвиток торгівлі послугами має велике значення для економічного прогресу будь-якої країни, і Україна в цьому випадку не є винятком.

Незважаючи на гнучкий характер послуг, національні підприємства, що мають намір експортувати чи імпортувати послуги, стикаються з рядом перешкод, серед яких важливість правильного визначення місця надання послуг, необхідність легалізації угоди, встановлення податкової бази, розрахунок податків та дотримання норм законодавства країни, де надаються послуги, інші. Все це підкреслює важливість широкого спектру знань щодо особливостей та процедур проведення операцій з експорту та імпорту послуг, їх оформлення, обліку та оподаткування.

За статистичними даними, з 1980-х по 2000-ті роки міжнародна торгівля послугами в середньому зростала удвічі кожні 7-8 років, що вдвічі перевищувало темпи зростання експорту товарів. Незважаючи на те, що тенденція до зростання все ще спостерігається, фінансова криза та пандемія призвели до уповільнення

темпів зростання. В таблиці 1.3 наведена інформація про динаміку міжнародної торгівлі послугами.

Таблиця 1.3. **Динаміка міжнародної торгівлі послугами [18]**

	1985	*1990*	*1995*	*2000*	*2005*	*2008*	*2015*	*2021*
Світовий експорт	407,4	830,1	1239,7	1488,7	2302,4	3916,2	5090,6	6071,6
Світовий імпорт	430,4	859,9	1240,7	1487,9	2094,5	3963,4	4930,2	5623,5

Структура світового ринку послуг за результатами 2021 р. представлена на рис. 1.1. Останнім часом у світовому експорті найшвидше розвивається сектор інформації та зв’язку, а також комп’ютерні послуги. У період між 2007 і 2021 роками цей сектор зріс більш ніж у три рази з поточною вартістю 896 мільярдів доларів порівняно з 283 мільярдами доларів у 2007 році. Таке зростання не має рівних в жодному іншому секторі, включаючи США.

Найбільша частка у структурі світового ринку послуг належить сфері надання туристичних послуг. Міжнародний туризм – сукупність послуг, які можуть бути випробувані тільки в момент їх споживання і які, на відміну від промислових продуктів, не можуть відтворюватися систематично. Успішний продаж туристичних продуктів потребує довірчих взаємин між клієнтами та продавцем. Ведення зовнішньої торгівлі має важливе значення в економічній діяльності України та її зарубіжних контрагентів, оскільки ґрунтується на складних взаємозв'язках між ними.

Розуміння міжнародної торгівлі України стає комплексним лише після детального вивчення як товарної структури експорту, так і імпорту послуг. Товарна структура експорту відображає асортимент товарів, що експортуються країною, тоді як імпорт послуг відображає різноманітність послуг, що ввозяться. Аналіз цих двох аспектів дозволяє зрозуміти, які галузі економіки відіграють ключову роль у зовнішньоторговельних відносинах країни, а також виявити можливості для розвитку і покращення конкурентоспроможності, що наведено на рисунку 1.2. та 1.3.

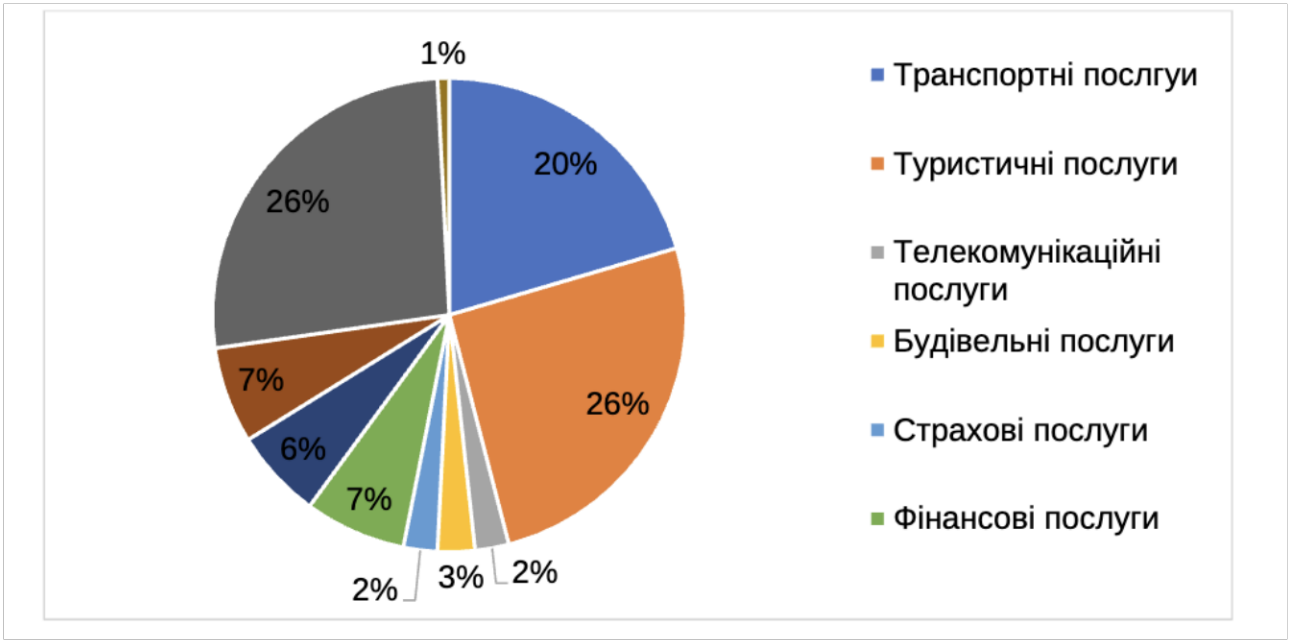


Рис. 1.1. Структура міжнародної торгівлі послугами [18]

Розуміння динаміки та особливостей експорту та імпорту послуг є важливим для формулювання стратегій зовнішньої торгівлі, розвитку міжнародних партнерств та сприяння економічному зростанню. Поглиблений аналіз товарної структури експорту та імпорту послуг відкриває можливості для вдосконалення торговельних відносин, виявлення нових ринкових можливостей та забезпечення більш ефективного використання наявних ресурсів.

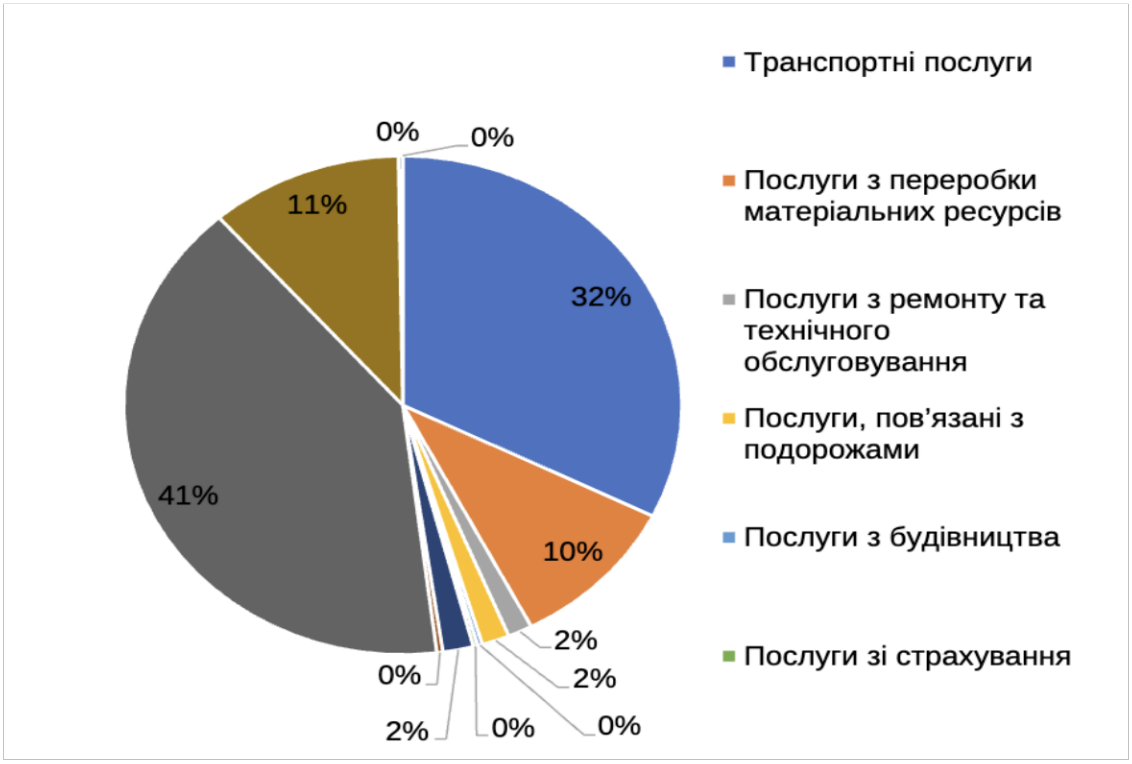


Рис. 1.2. Товарна структура експорту послуг України у 2022 році [18]

У 2022 році товарна структура експорту послуг України відображала різноманітність та специфіку економічної діяльності країни на міжнародному ринку. Різні сектори та галузі відігравали важливу роль у структурі експорту, включаючи телекомунікаційні послуги, фінансові послуги, транспортні послуги, послуги кур'єрської та поштової доставки, туристичні та рекреаційні послуги, а також послуги охорони здоров'я та освіти.

Загалом, аналіз товарної структури експорту послуг України у 2022 році є важливим інструментом для розробки ефективних стратегій зовнішньоекономічної діяльності, сприяє розвитку міжнародних партнерств та підвищенню конкурентоспроможності країни на світовій арені.



Рис. 1.3. Товарна структура імпорту послуг в Україні [18]

Розуміння динаміки та особливостей експорту та імпорту послуг є важливим для формулювання стратегій зовнішньої торгівлі, розвитку

міжнародних партнерств та сприяння економічному зростанню. Поглиблений аналіз товарної структури експорту та імпорту послуг відкриває можливості для вдосконалення торговельних відносин, виявлення нових ринкових можливостей та забезпечення більш ефективного використання наявних ресурсів.

Останнім часом у більшості європейських країн спостерігається сповільнення у торгівлі послугами. Для визначення позиції України на світовому ринку послуг можна проаналізувати структуру її внутрішнього експорту та імпорту за різними видами послуг. Сучасний стан світової економіки відзначається стрімким розширенням сфери послуг, що переважно пояснюється лібералізацією та глобалізацією економічних процесів. Провівши аналіз структури та ознак ринку послуг загалом, а також ринку IT-послуг зокрема, було встановлено, що зростання цих послуг є характерною рисою для як розвинених, так і країн, що розвиваються. Проблеми, з якими стикається Україна у розвитку зовнішньоторговельних послуг, численні, особливо в умовах триваючої війни та складного процесу післявоєнного відновлення. Серед пріоритетних секторів для України варто визначити автомобільні вантажні перевезення, комп'ютерні послуги, міжнародні залізничні перевезення, поштові та кур'єрські послуги, а також послуги міжнародного морського транспорту.

1.3. Моделі надання послуг при імпорті та експорті

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) представляє собою взаємовідносини між суб'єктами господарювання у сфері надання послуг, що базуються на загальноприйнятих ключових принципах, закріплених законодавчою та нормативно-правовою базою. Основна мета ЗЕД полягає в досягненні комерційного прибутку від виходу підприємства на зовнішні ринки. Ці взаємовідносини можуть здійснюватися як на національній митній території (тобто території, де постачальник послуги має резиденцію), так і за її межами.

Відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами, яка була розроблена Світовою організацією торгівлі та ратифікована Україною, торгівля послугами охоплює різноманітні способи постачання послуг:

1. З території однієї країни-члена на територію будь-якої іншої країни-члена.

2. На території однієї країни-члена споживачеві послуг будь-якої іншої країни-члена.

3. Постачання послуг однієї країни-члена шляхом комерційної присутності на території будь-якої іншої країни-члена.

4. Постачання послуг однієї країни-члена шляхом присутності фізичних осіб країни-члена на території будь-якої іншої країни-члена.

Для поліпшення розуміння вказаних варіантів постачання послуг, було намальовано схематичні моделі експорту та імпорту послуг (рисунки 1.4, 1.5, 1.6 та 1.7), що відображають різноманітні стратегії, включаючи ті, які використовуються у країні.

Згідно з першою моделлю, відомою як «Транскордонне надання послуг» або «транскордонне постачання» (рисунок 1.4), постачальник послуг знаходиться у країні, відмінній від країни споживача (наприклад, у країні резидента). Послуга перетинає національний (митний) кордон країни постачальника та доставляється до країни споживача. Цей підхід аналогічний традиційному способу торгівлі товарами, де споживач і постачальник залишаються на територіях своїх країн.

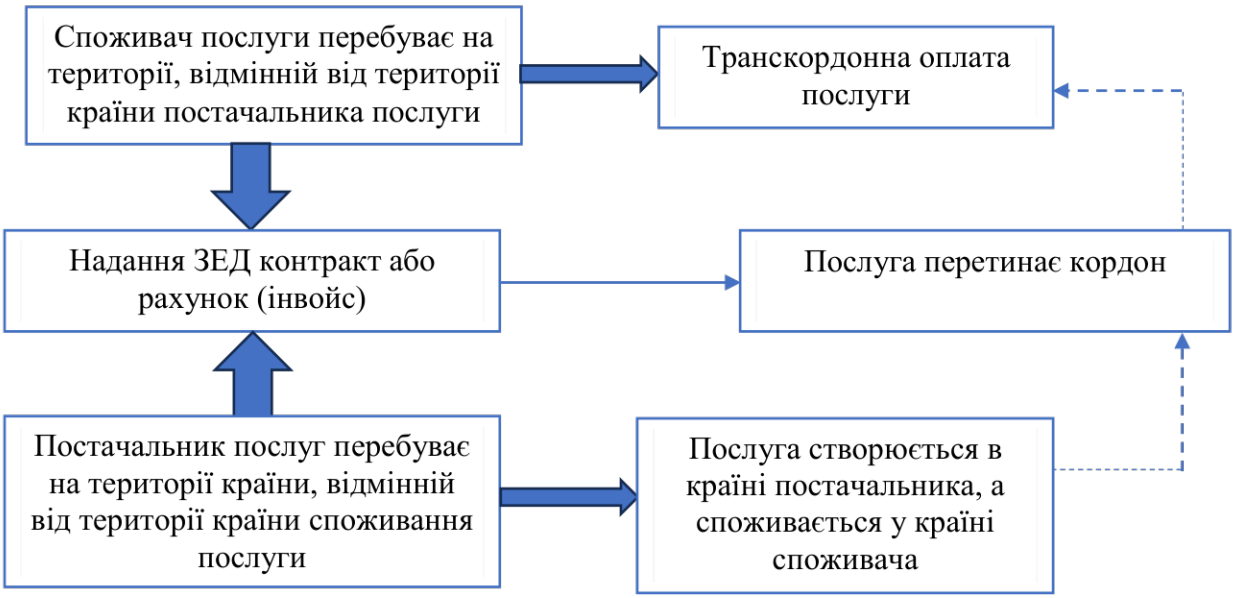


Рис. 1.4. Схема 1 «Транскордонне надання послуг»

Відповідно до першої моделі, відомої як «Транскордонне надання послуг» або «транскордонне постачання», прикладом послуги, які включають сферу маркетингу, бізнес-консультування, тренінгів або дистанційного навчання, представляють собою приклади. У цьому контексті надання послуг може здійснюватися дистанційно, за допомогою різних засобів зв'язку, таких як телефон, Інтернет, телебачення, або через відправлення документів, дисків, магнітних стрічок поштою, кур'єром і т. д. Наприклад, український постачальник послуг (резидент країни) може проводити тренінги для співробітників іноземного споживача (нерезидента країни) за допомогою платформи для зв’язку, такої як Zoom. Загалом, послуги також можуть надаватися фізично, наприклад, шляхом транспортування вантажів, товарів, пасажирів тощо. У цьому випадку український постачальник послуг (підприємець) може надавати послуги з міжнародного перевезення товарів, наприклад, з території України на іноземну територію, як це робить, наприклад, компанія «Нова пошта», що надає широкий спектр логістичних послуг своїм клієнтам, включаючи іноземних.

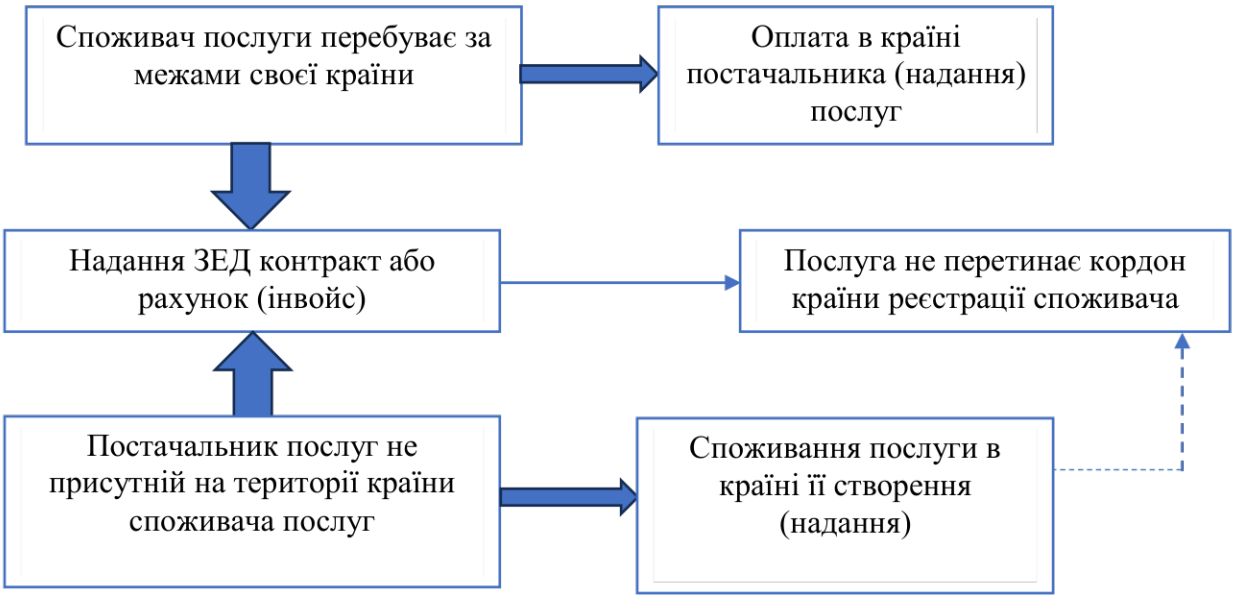


Рис. 1.5. Схема 2 «Споживання послуги за кордон»

Модель 2, відома як «Споживання послуги за кордоном» (рис. 1.5.), застосовується у випадку, коли постачальник послуги надає її споживачеві в країні, відмінній від країни проживання споживача. У цьому випадку споживач виїжджає за межі території своєї країни та користується послугою в країні, де знаходиться постачальник послуги.

Ця модель передбачає, що споживач, який є нерезидентом, отримує послугу в країні постачальника за кордоном. Це може бути різноманітні види послуг, такі як:

- Туристичні послуги, надані туристичним оператором у країні постачальника, такі як екскурсії, відвідування музеїв, проживання у готелях тощо.

- Медичне обслуговування за кордоном, яке може включати лікування, консультації лікарів, проведення операцій тощо.

- Навчальні та професійні послуги, такі як курси, стажування, участь у конференціях чи семінарах.

- Ремонтні роботи, здійснювані постачальником на території країни постачальника, наприклад, ремонт суден чи обладнання.

- Послуги з розміщення майна на митній території країни постачальника.

Наприклад, суб'єкт, який здійснює туристичну діяльність, такий як Бюро перекладів «Пілігрим», організовує послуги з екскурсійного супроводу іноземних туристів (споживачів послуг - нерезидентів країни) за допомогою мови, зрозумілої для сприйняття. Згідно з укладеним договором на екскурсійне обслуговування за встановлену плату зобов'язується надати екскурсійне обслуговування, у якому значна частина становить послуги гіда-перекладача, загальна тривалість яких не перевищує 24 годин, не включаючи послуги з розміщення. Постачальник послуг знаходиться на території своєї юридичної реєстрації (України), а споживачі можуть бути з будь-якої країни світу. Послуга надається резидентом країни постачальника споживачеві - нерезиденту країни, який (представники якого) знаходиться у країні постачальника.

Відповідно до моделі 3 «Комерційна присутність» (рисунок 1.6), постачання послуг здійснюється постачальником через його комерційну присутність за кордоном (поза межами власної митної території) на території країни, де знаходиться споживач послуг. Це здійснюється шляхом відкриття представництв, філій або дочірніх компаній у країні споживача послуг з метою підтримки тісного контакту зі споживачем на різних етапах виробництва, розповсюдження, маркетингу, продажу, доставки та споживання послуг. Цей підхід до комерційної присутності (створення філій бізнесу у тій юрисдикції, де надаються послуги) є одним із способів значного спрощення вимог щодо сумісності законодавства, податкових систем та інших аспектів, що дозволяє адаптуватися до фінансових та податкових умов.

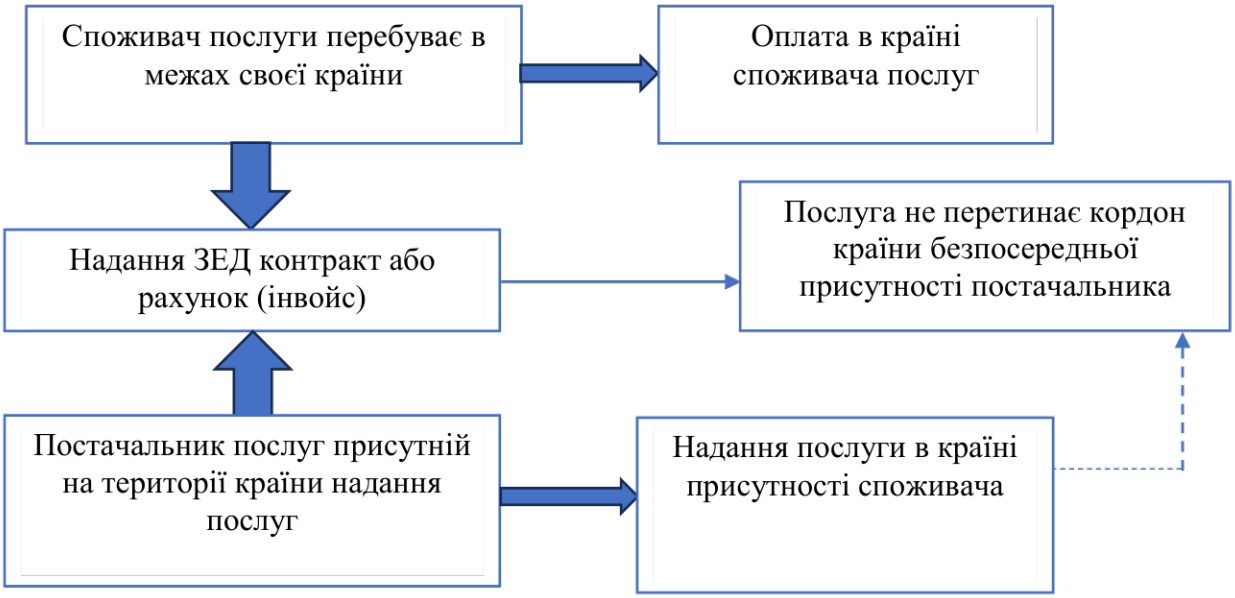


Рис. 1.6. Схема 3 «Комерційна присутність»

Прикладом реалізації моделі 3 є надання послуг через комерційну присутність постачальника на митній території споживача, що здійснюється за допомогою відкриття постачальником дочірнього підприємства або філії, які перебувають у власності постачальника та розташовані на митній території країни споживача. Цей підхід застосовується у різних сферах, включаючи медичні послуги (надані лікарнями через їх філії, що діють у власності постачальника та знаходяться на території країни споживача), освітні послуги

(надані навчальними закладами через їх філії, розташовані на митній території країни споживача), а також фінансові та страхові послуги, що надаються місцевими відділеннями іноземних банків (через філії, відкриті у країні споживача), та інші.

Модель 4, відома як «Присутність фізичної особи» або «Тимчасове переміщення професіоналів», передбачає надання послуги іноземною фізичною особою, що діє самостійно як самозайнятий працівник або від імені свого роботодавця як найнятий робітник, на території країни-споживача. За цією моделлю іноземний працівник, найнятий фірмою-резидентом країни постачальника, може виступати як послугодавець на території країни-споживача.

Наприклад, він може надавати аудиторські послуги з фінансової перевірки або IT-послуги з програмного забезпечення. Також цю модель може реалізувати іноземний артист, який тимчасово відвідує країну-споживача для проведення розважальних заходів, або іноземний фахівець, що надає консультаційні або експертні послуги безпосередньо на місці використання. Наприклад, українська компанія Ajax Systems висилає своїх спеціалістів для здійснення інженерних експертиз у різних куточках світу.

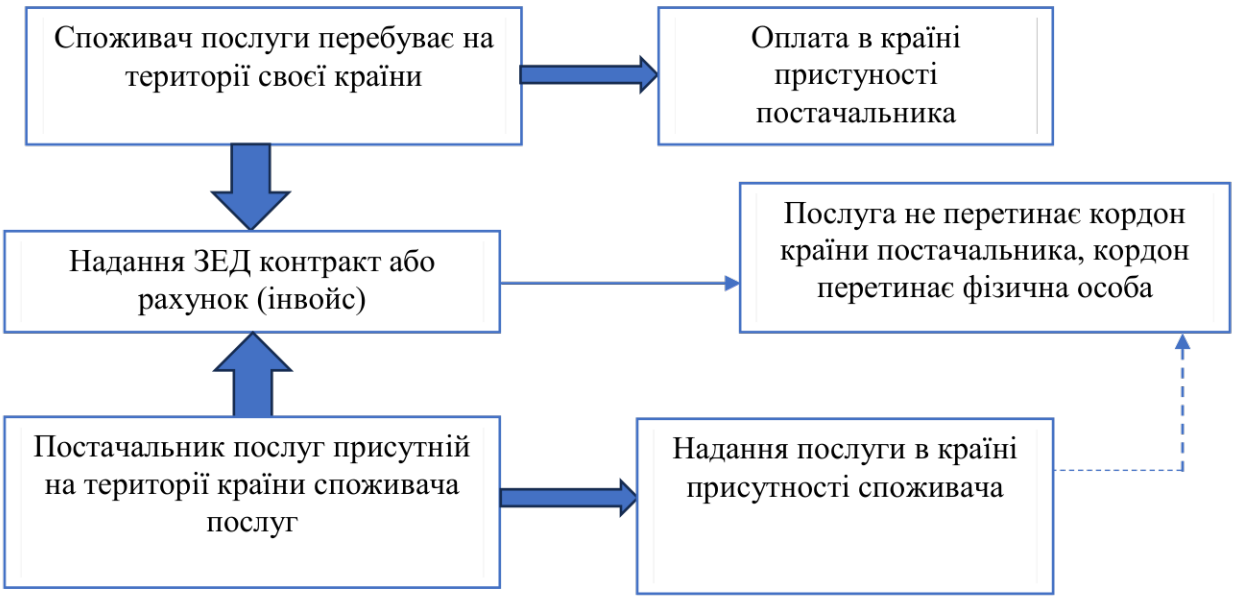


Рис. 1.7. Схема 4 «Присутність фізичної особи»

Отже, взаємодія у сфері послуг, у відміну від міжнародної торгівлі товарами, які перетинають кордон у фізичному вигляді, охоплює наступні аспекти:

- Транскордонне постачання, коли постачальник послуг в одній країні надає їх споживачам в іншій країні без необхідності фізичного переміщення обох сторін на територію іншої країни (наприклад, інформаційні та комп'ютерні послуги, електронна торгівля, реклама, телемедицина).

- Переміщення споживачів до країни виробника послуг, яке охоплює освітні, культурні та рекреаційні послуги.

- Присутність постачальника послуг на території іншої країни як юридичної особи, що стосується банківських, страхових, аудиторських, консультаційних, рекламних та інших бізнес-послуг.

- Тимчасове переміщення професіоналів, таких як інженери, консультанти, аудитори чи лікарі, для надання консультацій чи інших професійних послуг.

Загалом, у більшості випадків, для успішного надання послуги, необхідно забезпечити наближений контакт зі споживачем на різних етапах процесу її надання, включаючи виробництво та саме надання послуги. Крім того, важливо встановити комерційну присутність за кордоном для подальшої підтримки після надання послуги.

Цей процес вимагає взаємодії зі споживачем на різних етапах, від узгодження вимог і очікувань до підтримки після надання послуги. Крім того, для успішного розширення бізнесу в інші країни необхідно мати ефективну комерційну присутність, що дозволить забезпечити необхідний рівень обслуговування та взаємодії з клієнтами на міжнародному рівні.

Крім того, налагодження комерційної присутності за кордоном відіграє ключову роль у підтримці і розвитку післяпродажного обслуговування, вирішенні можливих проблем або зверненні за додатковою підтримкою. Це може включати в себе відкриття філій, представництв, або партнерських відносин з

місцевими підприємствами для забезпечення надійної та ефективної підтримки клієнтів.

Будівництво комерційних зв'язків за кордоном також може стати стратегічним кроком у забезпеченні стабільності та росту підприємства в умовах глобального ринку. Це дозволяє розширити клієнтську базу, диверсифікувати ризики та отримати доступ до нових можливостей і ресурсів, що сприяє стабільному та сталому розвитку бізнесу в міжнародному контексті.

Висновок до розділу 1.

Сучасні тенденції у міжнародних відносинах та глобалізація світової економіки сприяють зростанню співпраці між країнами на різних рівнях та у різних сферах. Інтеграція у світовий економічний простір дає нові можливості країнам для розвитку та зміцнення їх позицій у міжнародній спільноті. Зовнішньоекономічна діяльність відіграє ключову роль у цьому процесі, допомагаючи країнам розширювати свої експортні можливості, компенсувати дефіцит ресурсів та стимулювати економічний розвиток через доступ до нових ринків та підвищення конкурентоспроможності.

Унікальність зовнішньоекономічної діяльності України обумовлена її географічним положенням, ресурсним потенціалом та історико-культурними особливостями. Ці фактори, такі як стратегічне розташування на торгових маршрутах між Європою та Азією, різноманітність ресурсів та глибокі історичні зв'язки, сприяють активному розвитку міжнародних торговельних відносин, експорту продукції та участі в міжнародних проектах і програмах.

Послуги в контексті зовнішньоекономічної діяльності розглядаються як нематеріальні продукти, що надаються та споживаються негайно під час виконання відповідної діяльності. Вони включають такі характеристики, як споживання під час виконання дії, нерозривну зв'язаність результату з самою дією та інтерес замовника у процесі виконання. З точки зору зовнішньої торгівлі, експорт та імпорт послуг розглядаються як рівнозначні товарному експорту та імпорту. Терміни «послуга» та «робота» часто вважаються взаємозамінними в зовнішньоекономічній діяльності через відсутність чіткого поділу у законодавстві.

Важливою особливістю зовнішньої торгівлі послугами є те, що регулювання цієї діяльності відбувається всередині країни, де послуга надається, згідно з її внутрішнім законодавством, а не на кордоні. Експортовані та імпортовані послуги розглядаються як товари з тими ж особливостями, що й послуги, надані на внутрішньому ринку.

РОЗДІЛ 2
ОБЛІКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПОСЛУГ

2.1. Обліково-документальне забезпечення операцій з експорту та імпорту послуг

Облікове забезпечення операцій з експорту та імпорту послуг є важливим аспектом фінансової діяльності підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. В умовах глобалізації ринків і зростаючої міжнародної конкуренції, правильна організація та ведення обліку таких операцій набуває все більшого значення. Ефективне облікове забезпечення дозволяє підприємствам не лише відповідати вимогам національного законодавства та міжнародних стандартів, але й оптимізувати свої фінансові ресурси, знижувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність.

У цьому контексті особлива увага приділяється питанням правильного відображення в обліку експортних та імпортних операцій, обліку податкових зобов'язань, а також впливу валютних коливань на фінансові результати діяльності підприємства.

Одним із ключових видів міжнародної торгівлі є експорт. Експорт товарів передбачає продаж продукції іноземним суб'єктам господарської діяльності з подальшим вивезенням цієї продукції за межі митного кордону України з метою отримання прибутку. Під час здійснення експортних операцій суб'єкти господарювання повинні дотримуватися низки вимог, встановлених законодавством. Ці вимоги включають належне документальне оформлення всіх аспектів експортної угоди, що забезпечує правомірність і прозорість операції, а також захист інтересів як продавця, так і покупця [19].

Дотримання нормативних актів щодо експорту є необхідною умовою для уникнення правових санкцій, оптимізації податкових зобов'язань і забезпечення ефективного управління міжнародними контрактами. Відповідні документи

включають, але не обмежуються, контрактами, рахунками-фактурами, транспортними документами, сертифікатами походження товарів і митними деклараціями. Тільки при повному та правильному оформленні цих документів можливо гарантувати законність і безпеку зовнішньоекономічних операцій.

Облік операцій експорту товарів залежить від багатьох факторів, серед яких ключову роль відіграє порядок розрахунків з покупцями. Важливо враховувати, яка подія є першою: чи здійснюється передоплата, чи відбувається відвантаження товару. Крім того, має значення, яким чином проводяться ці операції: оплата або відвантаження можуть здійснюватися частинами або в повному обсязі. Кожен з цих аспектів впливає на те, як обліковуються доходи та витрати підприємства, як визначається момент виникнення податкових зобов'язань та як оформлюються відповідні бухгалтерські документи. Залежно від умов контракту і специфіки взаємин з покупцем, підприємство може використовувати різні облікові методики, що дозволяють точно відобразити фінансові результати від експортних операцій. Це включає ведення детального обліку отриманих передоплат, часткових відвантажень, а також управління дебіторською заборгованістю, що виникає при продажу товарів за кордон. Точне і своєчасне відображення всіх цих операцій у бухгалтерському обліку є необхідною умовою для забезпечення фінансової стабільності підприємства та відповідності вимогам податкового законодавства [34].

Послугою вважається діяльність, результати якої не мають матеріального вираження та реалізуються і споживаються одночасно в процесі цієї діяльності.

Згідно з главою 63 Цивільного кодексу України, послуги мають наступні відмінні особливості:

- Споживання послуги відбувається під час здійснення конкретної дії або діяльності.

- Відсутність матеріально вираженого результату, або ж цей результат є невіддільним від самої дії або діяльності.

- Основним інтересом замовника є сам процес виконання дії.

У контексті зовнішньоекономічної діяльності експорт послуг прирівнюється до експорту товарів. Це означає, що надання послуг іноземним суб'єктам господарювання має аналогічні правові та облікові аспекти, як і постачання матеріальних товарів за кордон. Облік операцій з експорту послуг також вимагає відповідного документального оформлення та дотримання митних і податкових вимог, що забезпечує легітимність таких операцій та відповідність національним і міжнародним стандартам [1].

Таблиця 2.1. **Облік витрат, що формують собівартість послуг**

№ з/п	*Зміст господарської операції*	*Бухгалтерський облік*	
		Дт	*Кт*
1	Використано матеріали для надання послуг	**23**	**20**
2	Використано послуги сторонніх організацій, для формування (надання) власної послуги (виконання робіт)	**23**	**685, 631**
3	Нараховано зарплату працівникам, які надають послуги	**23**	**66**
4	Нараховано премію працівникам, які надають послуги	**23**	**66**
5	Нараховано ЄСВ на зарплату працівників, які надають послуги	**23**	**65**
6	Нараховано резерв відпусток за працівниками, які надають послуги	**23**	**471**
7	Відображено витрати на оренду основних засобів, прямо задіяних у наданні послуг	**23**	**631, 685**
8	Нараховано амортизацію на основні засоби, які задіяні в наданні послуг	**23**	**13**
9	Віднесення до виробничої собівартості змінних загальновиробничих витрат	**23**	**91**
10	Віднесення до виробничої собівартості розподілених постійних загальновиробничих витрат	**23**	**91**
11	Віднесення до собівартості реалізації нерозподілені постійні загальновиробничі витрати	**903**	**91**
12	Отримано передоплату за послуги	**312**	**681**
13	Надано послуги	**362**	**703**
14	Нараховані податкові зобов’язання з ПДВ	**703**	**641**
15	Списано собівартість наданих послуг	**903**	**23**
16	Відображено залік зобов’язань	**681**	**362**

Важливою складовою експортних операцій з послугами є правильне відображення доходів та витрат у фінансовій звітності підприємства. Це включає оформлення контрактів, актів надання послуг, рахунків-фактур, а також

врахування валютних ризиків і податкових зобов'язань. Всі ці аспекти забезпечують прозорість фінансової діяльності компанії, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, і сприяють підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Дохід від надання послуг визнається на основі ступеня завершеності операції на дату балансу, за умови, що результат операції може бути достовірно оцінений (п. 10 П(С)БО 15). При визначенні доходу від операцій в іноземній валюті слід дотримуватися норм П(С)БО 21. Відповідно до цього стандарту, операції в іноземній валюті при первісному визнанні відображаються шляхом перерахунку іноземної валюти у гривні за курсом НБУ на початок дня дати здійснення операції (п. 5 П(С)БО 21).

При отриманні авансу в іноземній валюті в рахунок оплати робіт або послуг, дохід визначається за курсом НБУ, що діє на початок дня дати отримання авансу (п. 6 П(С)БО 21). У випадку, якщо передоплата отримується частинами, дохід від реалізації робіт або послуг визнається в сумі авансових платежів із застосуванням валютних курсів, що діють на дату отримання кожного з таких платежів [29].

Крім того, при визначенні доходу необхідно враховувати не тільки валютні курси, але й умови контрактів, що можуть впливати на момент визнання доходу. Це забезпечує точність та відповідність облікових даних фактичним фінансовим результатам діяльності підприємства. Усі зазначені процедури спрямовані на забезпечення достовірного відображення доходів у фінансовій звітності, що є важливим для аналізу фінансового стану підприємства та прийняття управлінських рішень [14].

Імпорт послуг є такою ж господарською операцією, як і придбання послуг на території України. Операції з імпорту послуг мають бути відображені в обліку відповідно до національних або міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та згідно з обліковою політикою підприємства. Придбані послуги, незалежно від їхнього походження, включаються до витрат компанії, що впливає на фінансові результати її діяльності.

Для забезпечення правильного обліку імпортованих послуг необхідно мати документальне підтвердження всіх витрат, пов'язаних з цими операціями. Це включає контракти з постачальниками послуг, рахунки-фактури, акти виконаних робіт та інші супровідні документи, що підтверджують факт надання послуг та їх вартість. Особлива увага приділяється відповідності цих документів вимогам чинного законодавства та стандартам бухгалтерського обліку [62].

Крім того, імпорт послуг часто супроводжується необхідністю врахування податкових аспектів, таких як облік ПДВ при імпорті послуг. Компанії повинні своєчасно та правильно відображати податкові зобов'язання, пов'язані з імпортом послуг, у своїй звітності.

Таким чином, імпорт послуг, як і будь-яка інша господарська операція, потребує ретельного обліку та документального підтвердження, що дозволяє підприємству вести прозорий та ефективний фінансовий облік, відповідати вимогам законодавства та мінімізувати ризики, пов'язані з міжнародною діяльністю [1].

Таблиця 2.2. **Отримання послуги від нерезидента**

№з/п	Зміст операції	Первинні документи	Дт	Кт
1	Отримано послуги від нерезидента	Акт про надання послуг	**93**	**632**
2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	Податкова накладна	**643**	**641**
3	Відображено податковий кредит із ПДВ		**641**	**644**
4	Закрито розрахунки з ПДВ		**644**	**643**
5	Нараховано податок на доходи нерезидента	Бухгалтерська довідка	**632**	**641**
6	Перераховано податок до бюджету	Виписка банку	**641**	**311**
8	Перераховано кошти нерезидентові за вирахуванням податку	Виписка банку	**632**	**312**
9	Відображено курсову різницю	Бухгалтерська довідка	**945**	**632**

Вартість отриманих від нерезидента послуг (робіт) включається до витрат звітного періоду або відноситься на собівартість виробництва відповідно до пункту 7 П(С)БО 16. При цьому вартість послуг, виражена в іноземній валюті,

перераховується у гривні за офіційним курсом НБУ на початок дня дати здійснення операції, тобто на дату визнання витрат (п. 5 П(С)БО 21).

У випадку, якщо була здійснена передоплата (аванс) в іноземній валюті за майбутні послуги, їх вартість визначається за курсом НБУ на початок дня дати сплати авансу (передоплати) (п. 6 П(С)БО 21). Таким чином, курс валют на момент передоплати впливає на суму витрат, яка буде відображена у фінансовій звітності підприємства.

Цей підхід забезпечує точність обліку витрат, пов'язаних з отриманням послуг від нерезидентів, та дотримання вимог національних стандартів бухгалтерського обліку. Також важливо враховувати можливі коливання валютного курсу між датою здійснення передоплати та датою отримання послуг, що може вплинути на загальні фінансові показники підприємства.

Загальне правило фіксування зовнішньоекономічної операції передбачає оформлення ЗЕД-контракту. Такий договір можна укладати не тільки в простій письмовій формі, але й в електронній формі. Крім того, для надання послуг (за винятком транспортних) договір може бути укладений шляхом прийняття публічної оферти або виставлення рахунку (інвойсу) [62].

Банки, здійснюючи валютний нагляд за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків, мають право вимагати від резидентів, які переказують кошти на користь нерезидентів, оригінали чи копії договорів з нерезидентами. Це положення встановлено пунктом 14 розділу IV Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів (Інструкція № 7). У платіжному дорученні, що подається до банку, повинно міститися посилання на договір, контракт, угоду або інший документ, який використовується в міжнародній практиці та може вважатися договором. Це вимога зазначена в пункті 15 розділу IV Інструкції № 7. Таке детальне документальне оформлення і вимоги щодо зазначення посилань на відповідні договори у платіжних документах є необхідними для забезпечення прозорості та законності зовнішньоекономічних операцій. Це також сприяє ефективному

валютному контролю та дотриманню встановлених строків розрахунків, що, у свою чергу, допомагає уникнути фінансових ризиків та санкцій.

Акт наданих послуг повинен відповідати вимогам оформлення первинних документів та оформлюватись у валюті операції, зазвичай двома мовами.

Останніми роками позиція регулятора щодо документального оформлення ЗЕД-послуг була значно лібералізована. Укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) здійснюється на розсуд сторін, беручи до уваги міжнародні та національні норми права, що діють на територіях сторін зовнішньоекономічного договору (контракту). Сторони зовнішньоекономічного договору (контракту) повинні бути правоздатні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, мати відповідний юридичний статус. Після укладення зовнішньоекономічного договору можна розпочинати підготовку до процедури імпорту. Зокрема, оформлений належним чином рахунок-фактура (інвойс) може бути підставою для відображення в бухгалтерському обліку господарської операції з постачання товарів, робіт (послуг) без складання акту приймання-передачі у разі його оплати, що підтверджується відповідними документами. При цьому, рахунок-фактура може бути складений у паперовій або в електронній формі та повинен мати реквізити, які дають можливість ідентифікувати господарську операцію та її учасників, (Лист Мінфіну від 16.02.17 р. No 31-11410-06-5/4339) [62].

Однак використання лише інвойсу в якості документу, що фіксує суттєві умови операції, несе ризики щодо проблеми доказування у випадку можливих спорів та є прийнятним у незначних правочинах. Отже, існує велика різноманітність первинної документації у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Відсутність єдиного підходу щодо видів документів ускладнює здійснення операцій з точки зору їх документального оформлення. Щодо товарів, то деякі автори розглядають митну документацію, в той час як інші вказують на банківську (заява на переказ валюти, інкасове доручення, доручення про відкриття акредитиву, заява на розподіл експортної виручки, виписки з банку по поточному та валютному рахунках тощо).

2.2. Оподаткування операцій з імпорту та експорту послуг

Оподаткування зовнішньоекономічних операцій вкрай значуще у міжнародному бізнесі та глобальних економічних зв'язках. У світі, де бізнес часто здійснює транскордонні операції, такі як імпорт, експорт та іноземні інвестиції, розуміння податкових наслідків стає ключовим для орієнтації компаній у юридичних та фінансових аспектах. Уряди використовують податкову політику для регулювання та сприяння міжнародній торгівлі та інвестиціям.

У кожній країні існують різні податкові системи, угоди та пільги, спрямовані на стимулювання зовнішньоекономічних відносин або захист національних інтересів. Наприклад, багато країн укладають двосторонні податкові угоди, щоб уникнути подвійного оподаткування одного й того ж доходу. Розуміння таких угод має життєве значення для компаній та приватних осіб, що здійснюють міжнародну діяльність, оскільки це дозволяє уникнути податкових ризиків і несправедливого оподаткування. Таким чином, оподаткування зовнішньоекономічних операцій є актуальним у різних аспектах і має великий вплив на бізнесове середовище, діяльність урядів та світову економіку в цілому [26].

Щодо податку на прибуток, то до 1 січня 2015 року витрати, пов'язані з придбанням робіт (послуг) у нерезидентів, були обліковані згідно з відповідними положеннями Податкового кодексу, а саме пунктами 138.4 і 138.5. Починаючи з 1 січня 2015 року, критерії визначення об'єкта оподаткування були переглянуті, і тепер вони визначаються відповідно до правил бухгалтерського обліку, як вказано в пункті 134.1.1 Податкового кодексу. Зазначено, що коригування фінансового результату не потрібно.

Крім того, з 1 січня 2015 року були скасовані обмеження на відображення витрат у розмірі 85 % вартості робіт, послуг, оплачених на користь нерезидентів з офшорним статусом. Також було скасовано обмеження на витрати платників

податків на послуги консалтингу, маркетингу, реклами та інжинірингу, придбані у нерезидентів.

Щодо податку на доходи нерезидента, будь-який дохід, отриманий нерезидентом в Україні, підлягає оподаткуванню. Доходи, що надходять нерезиденту - юридичній особі, які мають походження з України, підлягають оподаткуванню за ставкою податку на прибуток у розмірі 15%.

Згідно зі загальним правилом, оплата послуг нерезидентам у формі виручки або компенсації вартості наданих послуг резиденту не підлягає додатковому оподаткуванню ні з боку джерела виплати, ні з боку самого нерезидента, як це визначено в підпункті 160.1 Податкового кодексу України. Проте, щодо оподаткування деяких інших видів доходів, отриманих нерезидентом від наданих послуг в Україні, існують винятки. Наприклад, послуги інжинірингу та рекламні (якщо надані на митній території України) підлягають оподаткуванню податком на прибуток згідно зі статтею 160 ПКУ. Інжинірингові послуги, згадані у пункті «г» піпункту 160.1 ПКУ, оподатковуються за ставкою 15%, яку утримує нерезидент від суми доходу та сплачує до бюджету.

Щодо виплат резидентів нерезидентам за послуги реклами, такі виплати не обкладаються податком на репатріацію, і не потребують утримання податку за ставкою 15% згідно з пунктом 160.2 ПКУ. Але за пунктом 160.7, резиденти, які виплачують гроші нерезидентам за виробництво та розповсюдження реклами, сплачують податок за ставкою 20% зі суми виплати на власний рахунок. Ця сума нараховується «зверху» на суму виплати, що означає, що резидент виплачує 20% від гривневого еквіваленту суми виплати як податок на прибуток нерезиденту. Згідно з пунктом 139.1.6 ПКУ, суми податків, встановлених статтею 160 ПКУ, не вважаються витратами платника-резидента [50].

Міжнародні угоди України щодо уникнення подвійного оподаткування з різними країнами можуть встановлювати більш сприятливі умови оподаткування. У деяких випадках, визначених у відповідних договорах, може

застосовуватися знижена ставка податку до певних видів доходу нерезидентів в Україні. Україна уклала такі договори приблизно з 75 країнами.

Проте, податкові пільги, такі як звільнення від оподаткування або застосування зниженої ставки податку, які передбачені міжнародними угодами, не надаються у відношенні до відповідного типу доходу чи прибутку, якщо головною або переважною метою господарської операції між нерезидентом та резидентом України було отримання переваг, що надаються міжнародним договором у вигляді звільнення від оподаткування або застосування зниженої ставки податку, незалежно від того, чи було це отримання безпосередньо або опосередковано [28].

Прибутки нерезидентів, які ведуть свою діяльність на території України через постійне представництво, підлягають оподаткуванню за загальними правилами. Постійне представництво, з точки зору оподаткування, розглядається як платник податку, який здійснює свою діяльність незалежно від відповідного нерезидента.

Обсяг оподатковуваного прибутку, отриманого постійним представництвом протягом податкового періоду, визначається згідно з принципом «витягнутої руки». Отже, оподатковуваний прибуток постійного представництва має відповідати прибутку незалежного підприємства, яке займається такою самою або аналогічною діяльністю у подібних умовах, і функціонує в повній незалежності від нерезидента, уповноваженого на створення такого постійного представництва.

Щодо ПДВ, якщо місцем постачання послуг нерезидента є територія України, такі послуги обкладаються ПДВ, згідно з відповідними положеннями Податкового кодексу.

Для визначення місця поставки послуг, наданих нерезидентом, важливо уточнити характер цих послуг. Місце поставки послуг встановлюється відповідно до спеціальних правил, передбачених у пунктах 186.2, 186.3 і 186.4 Податкового кодексу України (ПКУ) [50].

Наприклад, якщо мова йде про послуги, зазначені у пункті 186.2.1 ПКУ, місцем поставки вважається місце фактичного виконання цих послуг, якщо вони пов'язані з рухомим майном, або місце розташування майна, якщо вони стосуються нерухомого майна (як описано в пункті 186.2.2 ПКУ). У таких випадках оподаткування ПДВ може не застосовуватись.

Згідно з пунктом 186.3 ПКУ, місце поставки інших послуг визначається на основі реєстрації отримувача послуг як суб'єкта господарювання. У відсутність такої реєстрації важливим є місце постійного або переважного проживання отримувача. Отже, у випадку, коли покупець імпортних послуг є резидентом, оподаткування ПДВ застосовуватиметься.

Статтею 208 Податкового кодексу України встановлені правила оподаткування послуг, які надаються нерезидентами та мають місце поставки на митній території України. Одне з таких правил стосується випадку, коли продавцем послуг є нерезидент, що не є платником ПДВ. У такій ситуації відповідальність за нарахування та сплату податку до бюджету покладається на отримувача послуг, який є платником ПДВ, чи будь-яку іншу особу-резидента (неплатник ПДВ) (пункт 180.2 ПКУ) [50].

Згідно з пунктом 208.2 ПКУ, отримувач послуг від нерезидента зобов'язаний нарахувати податок за основною ставкою податку (20%) на базу оподаткування, яка визначається згідно з пунктом 190.2 ПКУ. Ця база оподаткування утворюється за договірною (контрактною) вартістю послуг, перерахованою в національну валюту за валютним (обмінним) курсом Національного банку України на дату виникнення податкових зобов'язань.

Якщо покупцем послуг є платник ПДВ, згідно з пунктом 187.8 ПКУ, датою виникнення податкових зобов'язань за операціями з постачання послуг нерезидентами, місце надання яких є митна територія України, є дата події, що відбулася першою. Це може бути дата списання коштів з банківського рахунку платника ПДВ в оплату послуг або дата оформлення документа, який підтверджує факт постачання послуг нерезидентом.

Якщо отримувачем послуг є неплатник ПДВ, використання правила «першої події» виглядає несуттєвим. Згідно з пунктом 208.5 Податкового кодексу України, отримувач послуг, який не є платником ПДВ, розглядається як платник податку з приводу сплати ПДВ. У свою чергу, згідно з пунктом 187.1 Податкового кодексу України, першою подією за передоплатою є момент сплати авансу продавцю, який є платником ПДВ, що не відображає ситуацію, коли отримувачем послуг є неплатник ПДВ. Крім того, в статті 187 Податкового кодексу України не визначено порядок сплати податку у разі придбання послуг від нерезидента неплатником ПДВ.

У зв'язку з цим, слід враховувати правила, які визначені в пункті 9 розділу I Порядку №21, де зазначено, що додаток до податкової декларації з ПДВ «Розрахунок податкових зобов'язань, нарахованих отримувачем послуг, не зареєстрованим як платник податку на додану вартість, які постачаються нерезидентами, у тому числі їх постійними представництвами, не зареєстрованими платниками податків, на митній території України» подається особою, не зареєстрованою як платник податку на додану вартість, лише за той звітний (податковий) період (календарний місяць), у якому отримано такі послуги.

Згідно загальних правил, послуги та роботи, отримані від нерезидента, за винятком тих, що визначені у таблиці 2.3., не підлягають оподаткуванню ПДВ. Отже, якщо йдеться про надання послуг з розробки сайту, ці послуги підлягатимуть оподаткуванню ПДВ. З іншого боку, надання консультацій з питань інформатизації не підпадає під оподаткування ПДВ. Це через те, що місцем поставки таких послуг вважається місце реєстрації нерезидента-постачальника, і відповідно до цього, ці операції не є об'єктом оподаткування ПДВ. Однак, якщо все-таки оподатковуваний об'єкт виникне при імпорті послуг, тоді у покупця «імпортних послуг» з'являються особливості оподаткування ПДВ, незалежно від того, чи є отримувач послуг платником ПДВ чи ні (наприклад, «єдиний податник» — неплатник ПДВ).

Таблиця 2.3. **Визначення місця постачання послуг**

Визначення місця постачання	*Вид послуги*
Місце фактичного постачання послуг, пов'язаних із рухомим майном	Послуги, що є допоміжними у транспортній діяльності: навантаження, розвантаження, перевантаження, складська обробка товарів та інші аналогічні види послуг
	Послуги із проведення експертизи та оцінки рухомого майна
	Послуги, пов'язані із перевезенням пасажирів та вантажів, у т. ч. з постачанням продовольчих продуктів і напоїв, призначених для споживання
	Послуги з виконання ремонтних робіт і послуг із переробки сировини, а також інших робіт і послуг, що пов'язані з рухомим майном
Фактичне місцезнаходження нерухомого майна, у т. ч. що будується, для тих послуг, які пов'язані з нерухомим майном	Послуги агентств нерухомості
	Послуги з підготовки та проведення будівельних робіт
	Інші послуги за місцезнаходженням нерухомого майна, у т. ч. що будується
Місце фактичного надання послуг	У сфері культури, мистецтва, освіти, науки, спорту, розваг або інших подібних послуг, включаючи послуги організаторів діяльності в зазначених сферах та послуги, що надаються для влаштування платних виставок, конференцій, навчальних семінарів та інших подібних заходів
Місцем постачання зазначених послуг вважається місце, в якому отримувач послуг зареєстрований як суб'єкт господарювання, або — за відсутності такого місця — місце постійного чи переважного його проживання	Надання майнових прав інтелектуальної власності, створення за замовленням та використання об'єктів права інтелектуальної власності, у тому числі за ліцензійними договорами, а також надання (передача) права на скорочення викидів парникових газів (вуглецевих одиниць)
	Рекламні послуги
	Консультаційні, інжинірингові, інженерні, юридичні (у тому числі адвокатські), бухгалтерські, аудиторські, актуарні, а також послуги з розроблення, постачання та тестування програмного забезпечення, з оброблення даних та надання консультацій з питань інформатизації, надання інформації та інших послуг у сфері інформатизації, у тому числі з використанням комп'ютерних систем
	Надання персоналу, у т. ч. якщо персонал працює за місцем здійснення діяльності покупця

	Надання в оренду (лізинг) рухомого майна, крім транспортних засобів та банківських сейфів
	Телекомунікаційні послуги, а саме: послуги, пов'язані з передаванням, поширенням або прийманням сигналів, слів, зображень та звуків або інформації будь-якого характеру за допомогою проводових, супутникових, стільникових, радіотехнічних, оптичних або інших електромагнітних систем зв'язку, включаючи відповідне надання або передання права на використання можливостей такого передавання, поширення або приймання, у т. ч. надання доступу до глобальних інформаційних мереж
	Послуги радіо- та телемовлення
	Надання посередницьких послуг від імені та за рахунок іншої особи або від свого імені, але за рахунок іншої особи, якщо забезпечується надання покупцю послуг, перерахованих у підпункті 186.3 ПКУ
	Надання транспортно-експедиторських послуг
Місцем постачання послуг є місце реєстрації постачальника, крім операцій, зазначених у пунктах 186.2 та 186.3 ПКУ	Загальне правило для всіх послуг

При імпорті послуг податкове зобов'язання виникає згідно з подією, яка сталася раніше для платника ПДВ. Згідно з пунктом 187.8 ПКУ, датою настання податкового зобов'язання за операціями з постачання послуг нерезидентами, місце надання яких знаходиться на митній території України, є [50]:

1) дата списання коштів з банківського рахунка платника податку для оплати послуг;

2) або дата оформлення документа, що підтверджує постачання послуг нерезидентом, залежно від того, яка з цих подій сталася раніше.

Згідно з пунктом 190.2 ПКУ, базою для обчислення оподаткування послуг, які постачаються нерезидентами на митній території України, є договірна (контрактна) вартість цих послуг з урахуванням податків та зборів, за винятком ПДВ, які включаються до ціни постачання відповідно до законодавства. Ця вартість перераховується в національну валюту за курсом НБУ на дату виникнення податкових зобов'язань. У випадку отримання послуг

від нерезидентів без їх оплати база оподаткування визначається на основі звичайних цін на такі послуги без урахування ПДВ.

Таким чином, операції з постачання послуг можуть підлягати оподаткуванню за ставкою 20%, або ж не бути об'єктом оподаткування ПДВ, якщо місцем їх надання не є митна територія України.

Згідно загальних правил, послуги та роботи, отримані від нерезидента, за винятком тих, що визначені у таблиці 2.3., не підлягають оподаткуванню ПДВ. Отже, якщо йдеться про надання послуг з розробки сайту, ці послуги підлягатимуть оподаткуванню ПДВ. З іншого боку, надання консультацій з питань інформатизації не підпадає під оподаткування ПДВ. Це через те, що місцем поставки таких послуг вважається місце реєстрації нерезидента-постачальника, і відповідно до цього, ці операції не є об'єктом оподаткування ПДВ. Однак, якщо все-таки оподатковуваний об'єкт виникне при імпорті послуг, тоді у покупця «імпортних послуг» з'являються особливості оподаткування ПДВ, незалежно від того, чи є отримувач послуг платником ПДВ чи ні (наприклад, «єдиний податник» — неплатник ПДВ).

2.3. Організація обліку курсових різниць

У сучасних умовах, коли підприємства оперують на міжнародних ринках і взаємодіють з партнерами по всьому світу, зростає значення в проведенні операцій, які здійснюються в іноземній валюті. Така потреба виникає через поширення глобального бізнесу та зростаючі обсяги міжнародної торгівлі. Саме тому питання впливу зміни валютних курсів стає актуальним, оскільки діяльність підприємств України на міжнародних ринках постійно розширюється.

Збереження фінансової стабільності підприємства в умовах нестабільної ситуації на валютному ринку вимагає постійного контролю за змінами валютних курсів. Коливання курсів валют може суттєво впливати на фінансовий стан підприємства, зокрема на його прибутковість, ліквідність та загальну конкурентоспроможність. Тому удосконалення системи управління операціями

в іноземній валюті стає важливим завданням для забезпечення стійкості та ефективності фінансового управління підприємством.

У зв'язку з сучасним розвитком економіки, більшість підприємств різних форм власності та секторів економіки оперують грошовими цінностями, серед яких іноземна валюта є значимою складовою. Перш за все, іноземна валюта використовується під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Згідно з законодавством України, зокрема згідно із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», у фінансовому обліку обов'язково відображаються всі операції, проведені в іноземній валюті [1].

Унаслідок зміни валютного курсу іноземної валюти відносно гривні, який встановлює Національний банк України, виникають курсові різниці. В умовах економічної нестабільності, актуальним та важливим є точний, правильний, неупереджений і своєчасний розрахунок та відображення цих курсових різниць у діяльності підприємства з метою мінімізації ризику можливих втрат від здійснення господарських операцій з рухом товарів і надання послуг (експорт, імпорт, бартерна торгівля та інша зовнішньоекономічна діяльність).

Курсові різниці виникають під час здійснення міжнародних операцій та залежать від валютного курсу національної валюти до іноземної валюти. Ці різниці можуть бути як позитивними, так і негативними і мають вплив на фінансовий результат підприємства. Тому організація обліку курсових різниць є значущим аспектом, що включає в себе ведення обліку валютних операцій та оцінку валютних активів та зобов'язань у національній валюті [9].

У недавні часи в Україні спостерігається збільшення офіційного курсу Національного банку України в порівнянні з доларом США або євро, що породжує питання щодо необхідності мінімізації ризиків, пов'язаних зі зміною валютних курсів, та зменшення непередбачуваних втрат.

Здійснена практика показує, що для уникнення ризикових ситуацій необхідно:

- уникати укладання довгострокових контрактів, що сприяють виникненню курсових різниць;

- встановлювати валютні та цінові резерви як надійний засіб для мінімізації ризиків;

- укладати договори на 100% передоплату.

Варто відзначити, що стаття 12 Закону України «Про валюту і валютні операції» стверджує, що «у разі виявлення ознак нестабільного фінансового стану банківської системи, погіршення стану платіжного балансу України або виникнення проблем, що загрожують стабільності держави, Національний банк України зобов'язаний прийняти заходи захисту».

Серед таких заходів можуть бути:

- продаж частини надходжень в іноземній валюті в межах, встановлених нормативно-правовими актами НБУ;

- встановлення обмежених строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

При обліку курсових різниць за монетарними статтями у іноземній валюті є важливим визначити, коли вони є позитивними (тобто доходом) і коли - від'ємними (втратами) (таблиця 2.4).

У випадку необхідності перерахунку статей балансу для звітування у валюті подання, першим кроком є визначення, чи є ця стаття монетарною. При перерахунку валютних статей слід використовувати визначені курси на дату балансу. Щодо немонетарних статей, вони визначені за історичною та справедливою вартістю. їх перераховують за поточним курсом визнання їх цінності [44].

Для забезпечення точності та достовірності обліку необхідно встановити відповідні процедури та контрольні механізми. Перш за все, це включає встановлення правил відображення курсових різниць у бухгалтерському обліку. Це можна здійснити за допомогою двох методів: прямого та непрямого. При прямому методі валютні активи та зобов'язання оцінюються за поточним курсом валютної пари, тоді як при непрямому методі використовуються курси на кінець звітного періоду. Крім того, необхідно визначити відповідальних осіб за облік

курсових різниць та їх звітність. Ці особи повинні мати достатні знання про валютні операції та їхні наслідки для фінансових результатів підприємства [9].

Таблиця 2.4. **Кореспонденція рахунків для монетарних статей**

Вид монетарної статті	*Курсова різниця*	*Проведення щодо нарахування курсових різниць*
Грошові кошти в інвалюті та активи, які будуть отримані в інвалюті	Додатна (курс НБУ зріс)	Дт рахунків ГК та активів, пов'язаних з операційною діяльністю, – Кт 714 «Дохід від операційної курсової різниці»
		Дт рахунків активів, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю, — Кт 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці»
	Від'ємна (курс НБУ впав)	Дт 945 «Втрати від операційної курсової різниці» – Кт рахунків ГК та активів, пов'язаних з операційною діяльністю
		Дт 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць» – Кт рахунків активів, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю
Зобов'язання, які будуть погашені в інвалюті	Додатна (курс НБУ зріс)	Дт 945 «Втрати від операційної курсової різниці» – Кт рахунків зобов'язань, пов'язаних з операційною діяльністю
		Дт 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць» – Кт рахунків зобов'язань, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю
	Від'ємна (курс НБУ впав)	Дт рахунків зобов'язань, пов'язаних з операційною діяльністю, – Кт 714 «Дохід від операційної курсової різниці»
		Дт рахунків зобов'язань, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю, —Кт 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці»

Для забезпечення точності та достовірності обліку необхідно встановити відповідні процедури та контрольні механізми. Перш за все, це включає встановлення правил відображення курсових різниць у бухгалтерському обліку. Це можна здійснити за допомогою двох методів: прямого та непрямого. При прямому методі валютні активи та зобов'язання оцінюються за поточним курсом валютної пари, тоді як при непрямому методі використовуються курси на кінець звітного періоду. Крім того, необхідно визначити відповідальних осіб за облік

курсових різниць та їх звітність. Ці особи повинні мати достатні знання про валютні операції та їхні наслідки для фінансових результатів підприємства [9].

Зауважимо, що одним з основних правил обліку курсових різниць є їх визнання у звітному періоді, в якому вони виникли. Це означає, що якщо курс іноземної валюти змінився в період, коли операція ще не була завершена, курсову різницю необхідно визнати у звітному періоді, в якому вона виникла.

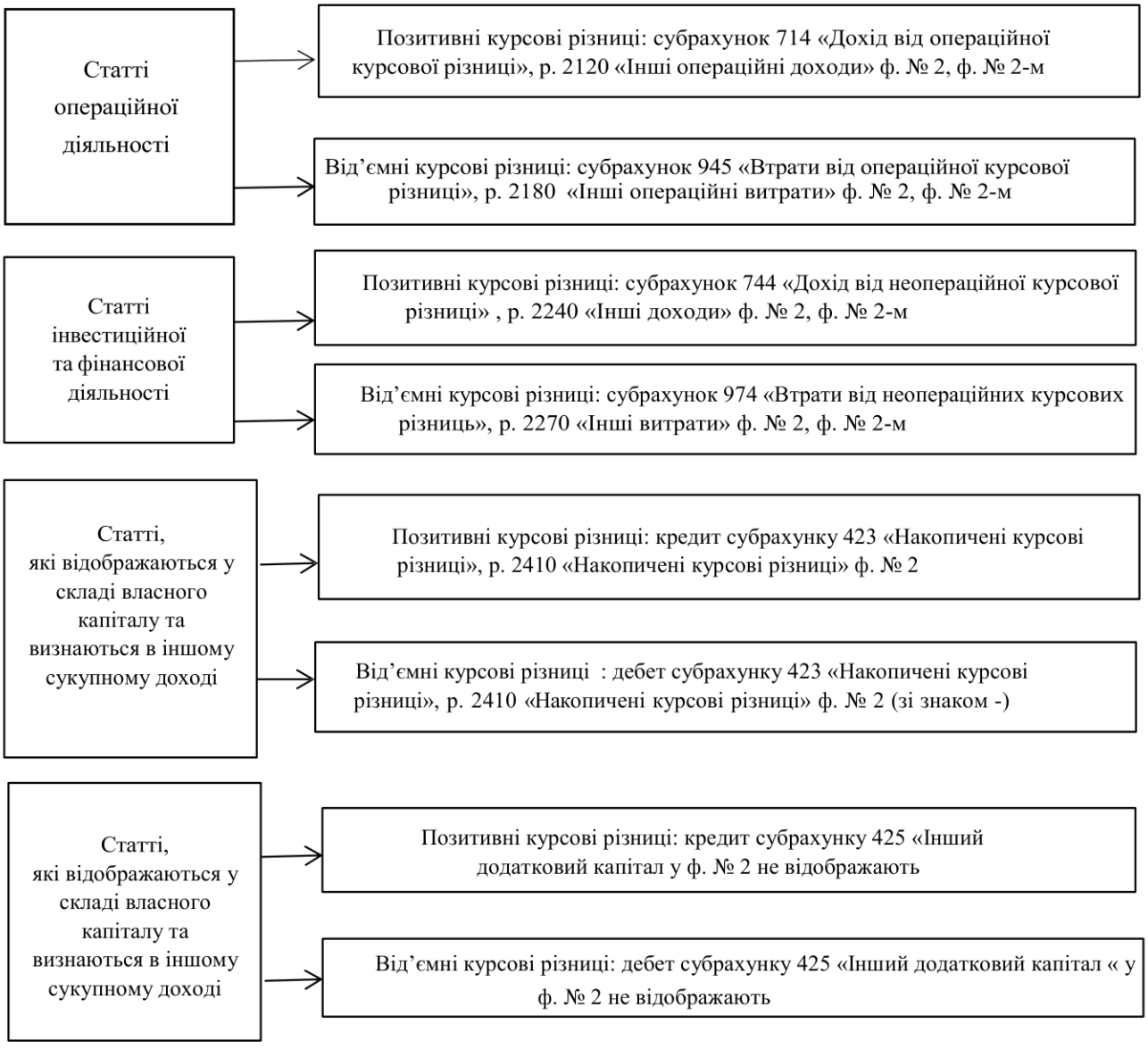


Рис. 2.1. Прядок відображення курсових різниць залежно від статей

Курсові різниці, що виникають у зв'язку з дебіторською заборгованістю або зобов'язаннями за розрахунками з господарськими суб'єктами за межами

України, відображаються у складі власного капіталу та іншого сукупного доходу. Вони не відображаються у фінансовій звітності форми № 2, оскільки належать до операцій з власниками. Відповідно до НП(С)БО 1, сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду, що виникають внаслідок господарських операцій та інших подій, за винятком змін капіталу, пов'язаних з операціями з власниками (рисунок 2.1.) [43].

Таблиця 2.5. **Порядок розрахунку курсових різниць**

Перша подія за ЗЕД - договором	*Первісна оцінка заборгованості*	*Вид заборгованості*	*Курсові різниці*
Блок 1. Експорт товарів, робіт, послуг			
Передоплата від покупця	За курсом НБУ на дату надходження передоплати на розподільчий рахунок	Немонетарна стаття (Кт 681)	Не розраховуємо
Відвантаження товарів/послуг	За курсом НБУ на дату визнання доход	Монетарна стаття (Дт 362)	Розраховуємо
Часткова передоплата	У частині отриманої передоплати визнаємо заборгованість і відображаємо дохід за курсом НБУ на дату отримання авансу, а в неоплаченій частині — на дату визнання доходу	У частині оплати — немонетарна стаття (Кт 681) Неоплачена частина — монетарна стаття (Дт 362)	Розраховуємо
Блок 2. Імпорт товарів, робіт, послуг			
Передоплата постачальникові	За курсом НБУ на дату сплати авансу	Немонетарна стаття (Дт 371)	Не розраховуємо
Надходження товарів, послуг	За курсом НБУ на дату оприбуткування товарів, отримання послуг	Монетарна стаття (Кт 632)	Розраховуємо
Часткова передоплата	У частині виданої передоплати визнаємо заборгованість і відображаємо отримані товари/послуги за курсом НБУ на дату сплати авансу, а в неоплаченій частині – на дату оприбуткування товарів/ отримання послуг	У частині оплати — немонетарна стаття (Дт 371)	Не розраховуємо
		Неоплачена частина – монетарна стаття (Кт 632)	Розраховуємо

Курсові різниці, обчислені на підставі зобов'язань засновників під час формування статутного капіталу, відображаються не на субрахунку 423, а на

субрахунку 425. Порядок їх відображення у бухгалтерському обліку залежить від конкретної статті, за якою вони обчислені.

При первинному визнанні операції у валюті іноземної країни, її сума переводиться в гривню за курсом, встановленим Національним банком України на дату проведення операції - дату визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів та витрат (таблиця 2.5).

Якщо оплата є першою подією в імпорті або експорті, згідно з вимогами пункту 6 НП(С)БО 21, сума передоплати за імпортні активи (роботи, послуги) конвертується в гривні за курсом, дійсним на день перерахування передоплати постачальнику. Авансова експортна виручка перераховується за курсом Національного банку України в гривні на дату отримання передоплати покупцем [43].

У випадку сплати або отримання попереднього платежу частинами за імпортовані активи (роботи, послуги), сума виручки від реалізації під час експорту визначається розміром попереднього платежу, а також застосовується курсовий авансовий платіж відповідно до послідовності. Під час аналізу визначено, що при отриманні декількох авансів дохід необхідно визначати з використанням курсу Національного банку України, який був дійсний на дату отримання кожного з них. Наступним кроком є фіксація курсу Національного банку України на дату перерахування передоплати, і в подальшому оприбутковується імпортовані товари та визначається вартість робіт і послуг.

У випадку, якщо передоплати були здійснені у декілька етапів, потрібно враховувати кілька курсів, які були дійсними на дати проведення відповідних платежів (таблиця 2.6). Важливо зазначити, що в такому випадку вартість одиниці товару визначається за допомогою ділення первісної вартості на загальну кількість одиниць.

Таблиця 2.6. **Типові бухгалтерські операції з обліку курсових різниць**

№ з/п	Зміст господарської операції	Курс для розрахунку	Бухгалтерський облік	
			Дебет	Кредит
1. Імпорт товару, робіт, послуг на умовах післяплати				
1.1	Отримано товар від нерезидента	Курс НБУ на дату отримання	28	632
1.2	Відображено позитивну курсову різницю на дату балансу	Курс НБУ на дату балансу менший за курс НБУ на дату отримання	632	714
1.3	Відображено від'ємну курсову різницю на дату балансу	Курс НБУ на дату балансу перевищує курс НБУ на дату отримання	945	632
1.4	Перераховано оплату нерезидентові	Курс НБУ на дату оплати	632	312
1.5	Відображено позитивну курсову різницю на дату оплати	Курс НБУ на дату оплати менший за курс НБУ на дату балансу	632	714
1.6	Відображено від'ємну курсову різницю на дату оплати	Курс НБУ на дату оплати перевищує курс НБУ на дату балансу	945	632
2. Експорт товару, робіт, послуг на умовах післяплати				
2.1	Передано товар нерезиденту	Курс НБУ на дату передачі	362	702
2.2	Відображено позитивну курсову різницю на дату балансу	Курс НБУ на дату балансу перевищує курс НБУ на дату передачі	362	714
2.3	Відображено від'ємну курсову різницю на дату балансу	Курс НБУ на дату балансу менший за курс НБУ на дату передачі	945	362
2.4	Отримано оплату від покупця	Курс НБУ на дату оплати	316	362
2.5	Відображено позитивну курсову різницю на дату оплати	Курс НБУ на дату оплати перевищує курс НБУ на дату балансу	362	714
2.6	Відображено від'ємну курсову різницю на дату оплати	Курс НБУ на дату оплати менший за курс НБУ на дату балансу	945	362
3. Імпорт товару, робіт, послуг на умовах попередньої оплати				
3.1	Перераховано попередню оплату нерезидентові	Курс НБУ на дату авансу	371	312
3.2	Отримано товар від нерезидента	Курс НБУ на дату авансу	28	632
3.3	Проведено залік заборгованостей	Курс НБУ на дату авансу	632	371
4. Експорт товару, робіт, послуг на умовах попередньої оплати				
3.1	Отримано попередню оплату від нерезидента	Курс НБУ на дату авансу	312	681
3.2	Передано товар нерезиденту	Курс НБУ на дату авансу	362	702
3.3	Проведено залік заборгованостей	Курс НБУ на дату авансу	681	362

Коливання обмінного курсу між датами проведення операції та датою складання балансу для немонетарних статей балансу не призводять до виникнення курсових різниць, оскільки розраховані обмінні курси завжди залишаються постійними.

Розглянуті курсові різниці відкривають важливий аспект економіки, пов'язаний з коливаннями валютних курсів та їхнім впливом на підприємства. Ці різниці можуть приносити як позитивні, так і негативні наслідки для бізнесу. Позитивний аспект полягає у можливості здобуття прибутку через вигідну конвертацію валют, що стимулює експортні операції та підвищує конкурентоспроможність підприємств на міжнародному ринку. Крім того, курсові різниці можуть сприяти приваблению іноземних інвестицій та сприяти розвитку економіки в цілому. З іншого боку, зростання валютних витрат може погіршити фінансове становище компаній, знизити їхню прибутковість та навіть загрожувати їхньому існуванню. Для зменшення ризику, пов'язаного з курсовими різницями, підприємства можуть проводити аналіз ризиків, розробляти плани управління ризиками та враховувати курсові коливання при стратегічному плануванні.

Узагальнюючи, розуміння курсових різниць і їхній вплив на підприємства допомагає бізнесу ефективніше управляти фінансовими ресурсами і ризиками, забезпечуючи при цьому стабільність та успішність в операційній діяльності.

Висновок до розділу 2.

Облікове забезпечення операцій з експорту та імпорту послуг стає ключовим елементом фінансової стратегії підприємств у глобальному економічному середовищі. Правильно організований облік дозволяє не лише відповідати вимогам законодавства і стандартів, а й оптимізувати фінансові ресурси, зменшувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність. Особлива увага приділяється відображенню операцій у фінансовому обліку, обліку податкових зобов'язань та управлінню валютним ризиком.

Дотримання нормативних актів у сфері експорту є критично важливим для уникнення правових проблем, оптимізації податкових обов'язків та ефективного управління міжнародними контрактами. Правильне оформлення документів, таких як контракти, рахунки-фактури та транспортні документи, а також відповідність нормам митного законодавства та сертифікаційним вимогам, є основою легальності та безпеки зовнішньоекономічних операцій.

Оподаткування зовнішньоекономічних операцій відіграє важливу роль у міжнародному бізнесі та глобальних економічних зв'язках. Розуміння податкових наслідків є ключовим для компаній у сферах юридичного та фінансового управління, оскільки уряди використовують податкову політику для регулювання та сприяння міжнародній торгівлі та інвестиціям. Різні податкові системи, угоди та пільги, націлені на стимулювання зовнішньоекономічних відносин або захист національних інтересів, мають великий вплив на міжнародний бізнес та економіку загалом. Існування двосторонніх податкових угод для уникнення подвійного оподаткування та розуміння їхнього змісту є критичним для уникнення податкових ризиків і забезпечення ефективного функціонування міжнародних операцій.

Так, операції з постачання послуг можуть бути об'єктом оподаткування податком на додану вартість (ПДВ) за ставкою 20% в Україні. Однак, якщо місцем надання послуг не є митна територія України, ці операції можуть бути звільнені від оподаткування ПДВ.

В умовах глобалізації економіки зростає значення проведення операцій в іноземній валюті для підприємств. Зміна валютних курсів може суттєво впливати на фінансовий стан підприємства, що робить важливим не лише реакцію на такі зміни, а й їхнє передбачення та управління.

Підприємства мають постійно контролювати зміни валютних курсів та враховувати їхні наслідки для фінансової стабільності. Одним із способів зменшення ризиків втрат від зміни валютних курсів є точний облік курсових різниць у фінансовій звітності. Це дозволяє підприємствам розуміти їхні фінансові результати та приймати відповідні стратегічні рішення.

У сучасному світі, де міжнародна торгівля є невід'ємною частиною багатьох бізнес-процесів, управління валютними ризиками стає ключовим аспектом успішного фінансового управління підприємством. Це вимагає від підприємств не лише вміння адаптуватися до змін валютних курсів, а й активного планування та стратегічного управління цими ризиками.

РОЗДІЛ 3
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З НАДАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ

3.1. Оцінка основних аналітичних показників діяльності ТОВ «Нова пошта»

Протягом останнього десятиліття «Нова Пошта» просувається як лідер та ініціатор на українському ринку експрес-доставки. Компанія прагне залишатися на чолі не лише у сфері комерційної діяльності, а й у реалізації концепції сталого розвитку. Прагнення досягти визнання як одна з провідних соціально відповідальних організацій України.

З 2016 року почали активно інформувати зацікавлені сторони про досягнення в сфері сталого розвитку, що включає публікацію річних Звітів зі сталого розвитку та інші заходи.

На початок 2024 року мережа компанії складалася з 10875 відділень та 15590 поштоматів у понад 10 000 населених пунктів по всій Україні. Протягом 2023 р. нова пошта відкрила 1674 відділення, встановила 1853 поштомати, а також встановила сотні PUDO — точок сервісу на території діючого бізнеса в аптеках, магазинах, на АЗС, де можна відправити або отримати вже оплачені посилки вагою до 10 кг.

Зазначено, що 412 млн відправлень доставила «Нова Пошта» у 2023 році, що на 30% більше, ніж торік. 23 години — середня швидкість доставки по Україні, яку «Нова Пошта» повернула вже в травні 2022 р., адже з початком війни через зруйновані дороги, обстріли та інші проблеми логістики середня швидкість впала до 5 днів. Компанія впроваджує актуальні нові послуги, безперервно покращує продукти та сервіс у відділеннях, адресній доставці та надає клієнтам якісний зворотній зв’язок з оперативним розв’язанням усіх питань.

Попри війну у 2022 році компанія не зупинила інноваційний розвиток і впроваджувала діджиталізацію та автоматизацію на всіх рівнях. Клієнти відчувають її через зручні поштові і фінансові сервіси, швидку доставку, найкращий трекінг. Компанія пішла за українцями, які виїхали від війни за кордон, і у жовтні 2022 року вийшла на ринок Польщі. В 2023 році компанія продовжила експансію та відкрила представництва ще в 9 країнах Європи під брендом Nova Post.

ТОВ «Нова Пошта» (надалі Компанія), було засновано згідно із законодавством України 19 січня 2001 року (запис в Єдиному державному реєстрі юридичних та фізичних осіб-підприємців №1 588 120 0000 001718).

Форма власності - приватна.

Загальна кількість працівників Компанії в 2023 році становила 32 944 осіб (2022: 33 795 осіб).

Основними напрямками діяльності Компанії є надання комплексу логістичних послуг, а саме:

• експрес доставку документів, посилок та великогабаритних вантажів;

• поштово-кур'єрські послуги підприємствам, організаціям та окремим громадянам;

• послуги пакування;

• надання вантажно-розвантажувальних послуг, складування та зберігання;

• інша допоміжна діяльність у сфері транспорту і т.д.

ТОВ «Нова Пошта» – поштово-вантажна компанія, що забезпечує легку доставку кожному клієнту - до відділення, поштомату, за адресою.

Компанія надає логістичні та дистрибуційні послуги, доставляючи як найдрібніші посилки, так і великі вантажі. «Нова Пошта» дозволяє тисячам підприємців створювати і розвивати бізнес не тільки в Україні, а й за кордоном.

Для здійснення розрахунків необхідно встановити ключові показники, які зазначені у таблиці 3.1., і використовувати їх як основу для подальшого аналізу.

Таблиця 3.1. **Показники ТОВ «Нова пошта», тис. грн.**

№з/п	Показник	Роки			Відносне відхилення, %	
		2021	2022	2023	2023 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.
1.	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	20843502	23687034	36468879	74,97	53,96
2.	Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16441004	19276532	28625037	74,11	48,50
3.	Валовий прибуток	4402498	4410502	7843842	78,17	77,84
4.	Інші операційні доходи	20283456	696168	581724	-97,13	-16,44
5.	Адміністративні витрати	1923703	1673172	2985829	55,21	78,45
6.	Витрати на збут	561844	439130	439130	-21,84	0,00
7.	Інші операційні витрати	508590	463951	593974	16,79	28,03
8.	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	1611195	2530417	3808343	136,37	50,50
9.	Інші фінансові доходи	1814806	1138698	2706514	49,14	137,68
10.	Інші доходи	0	0	29003	-	-
11.	Фінансові витрати	630813	887690	1248217	97,87	40,61
12.	Інші витрати	255	391073	857468	336161,96	119,26
13.	Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	2794933	2390352	4438175	58,79	85,67
14.	Витрати з податку на прибуток	194613	254392	471019	142,03	85,15
15.	Чистий фінансовий результат (прибуток)	2600320	2135960	3967156	52,56	85,73
16.	Матеріальні витрати	2133966	3790551	3522561	65,07	-7,07
17.	Витрати на оплату праці	5742731	5345909	8491614	47,87	58,84

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ТОВ «Нова пошта» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналіз фінансових показників компанії за період 2021-2023 років дозволяє виділити кілька ключових тенденцій та змін, які відбулися в діяльності підприємства.

1. Чистий дохід компанії значно зріс, збільшившись на 74,97% у 2023 році порівняно з 2021 роком, і на 53,96% порівняно з 2022 роком. Це свідчить про ефективне зростання обсягів реалізації продукції та послуг, що може бути

результатом успішної маркетингової стратегії, розширення ринків збуту або покращення якості продукції.

2. Собівартість реалізації також зросла, проте трохи повільніше за чистий дохід – на 74,11% у 2023 році порівняно з 2021 роком, та на 48,50% порівняно з 2022 роком. Це позитивно вплинуло на валовий прибуток компанії, який зріс на 78,17% у 2023 році порівняно з 2021 роком.

3. Валовий прибуток зріс на 77,84% порівняно з 2022 роком, що свідчить про покращення маржинальності бізнесу. Це може бути результатом оптимізації витрат або підвищення ефективності виробничих процесів.

4. Інші операційні доходи значно знизилися, на 97,13% у 2023 році порівняно з 2021 роком, і на 16,44% порівняно з 2022 роком. Це може вказувати на зміну структури доходів компанії або перегляд операційних активностей.

5. Адміністративні витрати зросли на 55,21% у 2023 році порівняно з 2021 роком і на 78,45% порівняно з 2022 роком. Підвищення цих витрат може бути пов’язане з розширенням компанії, збільшенням управлінських витрат або підвищенням заробітних плат адміністративного персоналу.

6. Витрати на збут залишилися стабільними між 2022 і 2023 роками, тоді як інші операційні витрати зросли на 16,79% і 28,03% відповідно. Це може свідчити про збільшення витрат, пов’язаних з операційною діяльністю, таких як логістика, маркетинг тощо.

7. Фінансовий результат від операційної діяльності показав значне зростання – на 136,37% у 2023 році порівняно з 2021 роком і на 50,50% порівняно з 2022 роком. Це є індикатором підвищення ефективності основної діяльності компанії.

8. Інші фінансові доходи зросли на 49,14% у 2023 році порівняно з 2021 роком і на 137,68% порівняно з 2022 роком. Водночас фінансові витрати також зросли на 97,87% та 40,61% відповідно. Зростання доходів і витрат може бути пов'язане з фінансовими інвестиціями, кредитними зобов'язаннями та іншими фінансовими операціями.

9. Фінансовий результат до оподаткування збільшився на 58,79% у 2023 році порівняно з 2021 роком і на 85,67% порівняно з 2022 роком. Чистий фінансовий результат (прибуток) зріс на 52,56% та 85,73% відповідно. Це свідчить про загальне покращення фінансового стану компанії.

10. Матеріальні витрати зросли на 65,07% у 2023 році порівняно з 2021 роком, але знизилися на 7,07% порівняно з 2022 роком. Витрати на оплату праці значно зросли – на 47,87% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 58,84% порівняно з 2022 роком. Це може свідчити про підвищення зарплат або збільшення кількості працівників.

Загалом, фінансові показники компанії за аналізований період демонструють стабільне зростання та підвищення ефективності діяльності. Компанія зуміла збільшити свій чистий дохід та валовий прибуток, що позитивно вплинуло на фінансовий результат від операційної діяльності. Проте, зростання адміністративних витрат та інших операційних витрат вимагає більш ретельного контролю для забезпечення подальшого стабільного розвитку.

Наступні важливі показники при аналізі господарської діяльності підприємства є статті балансу, які наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2. **Показники ТОВ «Нова пошта» у формі №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», тис. грн.**

№з/п	*Показник*	*Роки*			*Відносне відхилення, %*	
		2021	*2022*	*2023*	*2023 р. до 2021 р.*	*2023 р. до 2022 р.*
1.	Основні засоби	6171683	6840742	9327238	51,13	36,35
2.	Оборотні активи	5192636	23101706	15574920	199,94	-32,58
3.	Власний капітал	4491224	6516072	9508308	111,71	45,92
4.	Поточні зобов'язання і забезпечення	5109603	5451218	8256398	61,59	51,46
5.	Довгострокові зобов-язання і забезпечення	3897300	3787630	5337000	36,94	40,91
6.	Валюта балансу	13498127	15754920	23101706	71,15	46,63

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ТОВ «Нова пошта» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналіз показників за 2021-2023 роки демонструє суттєві зміни в структурі та динаміці активів і зобов’язань компанії, що відображає загальний розвиток і фінансову стійкість підприємства.

1. Вартість основних засобів зросла на 51,13% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 36,35% порівняно з 2022 роком. Це свідчить про активне інвестування в оновлення та розширення виробничих потужностей, модернізацію обладнання та інші капітальні витрати, що можуть покращити довгострокову продуктивність та ефективність підприємства.

2. Оборотні активи зазнали значних коливань, зросли на 199,94% у 2023 році порівняно з 2021 роком, але знизившись на 32,58% порівняно з 2022 роком. Це може вказувати на зміну в управлінні оборотними коштами, включаючи запаси, дебіторську заборгованість та інші короткострокові активи. Зниження оборотних активів у 2023 році може бути результатом ефективного управління запасами або зменшення дебіторської заборгованості.

3. Власний капітал зріс на 111,71% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 45,92% порівняно з 2022 роком. Зростання власного капіталу свідчить про стабільне фінансове становище компанії, здатність генерувати прибуток та залучати нові інвестиції. Це також вказує на збільшення частки власних джерел фінансування у структурі капіталу.

4. Поточні зобов’язання і забезпечення зросли на 61,59% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 51,46% порівняно з 2022 роком. Це може свідчити про збільшення короткострокових фінансових зобов’язань компанії, що потребує ретельного контролю для уникнення проблем з ліквідністю.

5. Довгострокові зобов’язання і забезпечення зросли на 36,94% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 40,91% порівняно з 2022 роком. Це може бути пов'язано зі збільшенням довгострокових кредитів або інших фінансових зобов’язань, які компанія залучила для фінансування своїх інвестиційних програм.

6. Валюта балансу збільшилася на 71,15% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 46,63% порівняно з 2022 роком. Загальне зростання валюти балансу

вказує на розширення активів компанії, що свідчить про її розвиток та збільшення масштабів діяльності.

Загалом, аналіз фінансових показників компанії за 2021-2023 роки демонструє позитивні тенденції в розвитку та зміцненні фінансової позиції. Значне зростання власного капіталу, основних засобів та валюти балансу свідчить про успішне інвестування та збільшення прибутковості. Проте, збільшення зобов'язань вимагає уважного підходу до управління боргами та ліквідністю. Ефективне управління оборотними активами та контроль за фінансовими зобов'язаннями будуть ключовими факторами для підтримки фінансової стабільності компанії у майбутньому.

Наступною групою показників виступають середньорічні показники підприємства, які представлені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3. **Середньорічні показники ТОВ «Нова пошта», тис. грн.**

№з/п	*Показник*	*Роки*			*Відносне відхилення, %*	
		2021	*2022*	*2023*	*2023 р. до 2021 р.*	*2023 р. до 2022 р.*
1.	Середня кількість працівників, чол.	29790	27819	26327	-11,62	-5,36
2.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	4761591,5	6506212,5	7749460,5	62,75	19,11
3.	Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн	3954663	14147171	10383778	162,57	-26,60
4.	Середньорічна вартість активів, тис. грн	10399255	14626523,5	19428313	86,82	32,83

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ТОВ «Нова пошта» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналіз показників за 2021-2023 роки дозволяє зробити висновки щодо динаміки розвитку компанії, зокрема її трудових ресурсів та ефективності використання основних і оборотних засобів.

1. Протягом аналізованого періоду середня кількість працівників знизилась на 11,62% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 5,36% порівняно з 2022 роком. Зменшення чисельності персоналу може бути пов'язане з

оптимізацією виробничих процесів, впровадженням нових технологій або реструктуризацією компанії. Це також може свідчити про підвищення продуктивності праці, де менша кількість працівників забезпечує більший або стабільний обсяг роботи.

2. Середньорічна вартість основних засобів значно зросла на 62,75% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 19,11% порівняно з 2022 роком. Це свідчить про активні інвестиції в модернізацію та розширення виробничих потужностей, що в довгостроковій перспективі може призвести до підвищення ефективності та продуктивності компанії.

3. Середньорічна вартість оборотних засобів зросла на 162,57% у 2023 році порівняно з 2021 роком, але знизилася на 26,60% порівняно з 2022 роком. Такі коливання можуть вказувати на зміни у стратегії управління запасами, дебіторською заборгованістю та іншими короткостроковими активами. Зниження оборотних засобів у 2023 році може бути результатом ефективнішого управління оборотним капіталом або скороченням надлишкових запасів.

4. Середньорічна вартість активів зросла на 86,82% у 2023 році порівняно з 2021 роком та на 32,83% порівняно з 2022 роком. Це значне збільшення активів свідчить про розширення бізнесу та можливе залучення додаткових інвестицій. Розширення активів може включати як матеріальні, так і нематеріальні активи, що підвищує загальну вартість компанії.

Загалом, аналіз показників за 2021-2023 роки демонструє позитивну динаміку розвитку компанії. Незважаючи на скорочення середньої кількості працівників, значне зростання вартості основних та оборотних засобів, а також активів свідчить про активний розвиток та розширення компанії. Інвестиції в основні засоби вказують на довгострокову стратегію розвитку, спрямовану на підвищення ефективності виробничих процесів. Зменшення оборотних засобів у 2023 році може бути ознакою більш ефективного управління ресурсами. У цілому, компанія демонструє стійке фінансове зростання та розвиток, що є позитивним сигналом для інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Таблиця 3.4. **Фінансові показники ТОВ «Нова пошта»**

№ з/п	*Показник*	*Роки*			*Відносне відхилення, %*	
		2021	*2022*	*2023*	*2023 р. до 2021 р.*	*2023 р. до 2022 р.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1.	Рентабельність продукції, %	0,27	0,23	0,27	-	-
2.	Рентабельність продажу, %	2,39	1,15	2,01	-	-
3.	Рентабельність підприємства, %	0,15	0,13	0,12	-	-
4.	Коефіцієнт покриття	0,77	2,60	1,26	62,50	-51,54
5.	Коефіцієнт автономії	0,33	0,41	0,41	23,70	-0,48
6.	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	5,27	1,67	3,51	-33,36	109,76

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ТОВ «Нова пошта» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

1. Показник рентабельності продукції залишився стабільним на рівні 0,27% у 2021 і 2023 роках, знизившись до 0,23% у 2022 році. Це свідчить про тимчасове погіршення ефективності використання ресурсів у 2022 році з подальшим відновленням у 2023 році.

2. Рентабельність продажу значно знизилася з 2,39% у 2021 році до 1,15% у 2022 році, що може вказувати на зменшення прибутковості від продажу. У 2023 році показник відновився до 2,01%, що свідчить про покращення ситуації.

3. Показник рентабельності підприємства демонструє поступове зниження з 0,15% у 2021 році до 0,12% у 2023 році. Це може свідчити про зниження загальної ефективності діяльності підприємства.

4. Коефіцієнт покриття значно збільшився з 0,77 у 2021 році до 2,60 у 2022 році, що свідчить про покращення платоспроможності підприємства у 2022 році. Проте у 2023 році коефіцієнт знизився до 1,26, що вказує на погіршення фінансової стабільності у порівнянні з 2022 роком, але все ще краще, ніж у 2021 році.

5. Коефіцієнт автономії зріс з 0,33 у 2021 році до 0,41 у 2022 і 2023 роках, що свідчить про збільшення незалежності підприємства від зовнішніх джерел

фінансування. Відносне відхилення між 2023 і 2022 роками є незначним (-0,48%), що показує стабільність у цьому аспекті.

6. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів суттєво знизився з 5,27 у 2021 році до 1,67 у 2022 році, що може вказувати на уповільнення швидкості обігу активів. У 2023 році коефіцієнт зріс до 3,51, що свідчить про покращення оборотності активів і ефективності їх використання у порівнянні з 2022 роком.

Загалом, аналіз показників свідчить про певні коливання у фінансовій діяльності підприємства протягом 2021-2023 років. Найбільш помітні зміни стосуються коефіцієнта покриття і коефіцієнта оборотності оборотних засобів. Незважаючи на тимчасові труднощі у 2022 році, підприємству вдалося покращити деякі показники у 2023 році, що свідчить про позитивні тенденції у його діяльності.

Таблиця 3.5. **Показники ефективності виробничого процесу на ТОВ «Нова пошта»**

№ з/п	*Показник*	*Роки*			*Відносне відхилення, %*	
		2021	*2022*	*2023*	*2023 р. до 2021 р.*	*2023 р. до 2022 р.*
1.	Тривалість операційного циклу, місяці	12	12	12	0	0
2.	Матеріаломісткість	0,10	0,16	0,10	-5,65	-39,64
3.	Зарплатомісткість	0,28	0,23	0,23	-15,49	3,17
4.	Продуктивність праці, тис. грн/чол.	699,68	851,47	1385,23	97,98	62,69

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ТОВ «Нова пошта» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

1. Тривалість операційного циклу залишалася незмінною протягом усіх трьох років (2021-2023) і становила 12 місяців. Це свідчить про стабільність процесів виробництва та реалізації продукції.

2. Показник матеріаломісткості зріс з 0,10 у 2021 році до 0,16 у 2022 році, що свідчить про збільшення витрат на матеріали у 2022 році. Проте у 2023 році він повернувся до значення 0,10, що вказує на зменшення матеріальних витрат до рівня 2021 року. Відносне відхилення у 2023 році порівняно з 2021 роком становило -5,65%, а порівняно з 2022 роком – -39,64%.

3. Зарплатомісткість знизилася з 0,28 у 2021 році до 0,23 у 2022 році і залишилася на цьому рівні у 2023 році. Це вказує на зменшення витрат на зарплату відносно інших витрат у 2022 році і стабілізацію цього показника у 2023 році. Відносне відхилення у 2023 році порівняно з 2021 роком становило -15,49%, а порівняно з 2022 роком – 3,17%.

4. Продуктивність праці значно зросла з 699,68 тис. грн/чол. у 2021 році до 851,47 тис. грн/чол. у 2022 році, а у 2023 році досягла 1385,23 тис. грн/чол. Це свідчить про суттєве покращення ефективності праці працівників. Відносне відхилення у 2023 році порівняно з 2021 роком становило 97,98%, а порівняно з 2022 роком – 62,69%.

Аналіз показників свідчить про стабільність тривалості операційного циклу протягом 2021-2023 років. Незважаючи на тимчасове збільшення матеріаломісткості у 2022 році, підприємству вдалося повернути цей показник до рівня 2021 року у 2023 році. Зниження зарплатомісткості у 2022 році і її стабілізація у 2023 році свідчать про ефективне управління витратами на оплату праці. Найбільш помітним є значне зростання продуктивності праці, що вказує на покращення ефективності роботи підприємства та його працівників протягом аналізованого періоду.

Таблиця 3.6. **Показники ефективності використання основних фондів на ТОВ «Нова пошта»**

№ з/п	*Показник*	*Роки*			*Відносне відхилення, %*	
		2021	*2022*	*2023*	*2023 р. до 2021 р.*	*2023 р. до 2022 р.*
1.	Фондовіддача	3,38	3,46	3,91	15,77	12,92
2.	Фондомісткість	0,30	0,29	0,26	-13,62	-11,44
3.	Фондоозброєність, тис. грн/чол.	159,84	233,88	294,35	84,16	25,86

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ТОВ «Нова пошта» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

1. Фондовіддача зросла з 3,38 у 2021 році до 3,46 у 2022 році та до 3,91 у 2023 році. Це свідчить про покращення ефективності використання основних фондів підприємства. Відносне відхилення у 2023 році порівняно з 2021 роком становить 15,77%, а порівняно з 2022 роком – 12,92%.

2. Фондомісткість зменшилася з 0,30 у 2021 році до 0,29 у 2022 році і до 0,26 у 2023 році. Це вказує на зниження капіталовкладень у основні фонди на одиницю продукції, що є позитивною тенденцією. Відносне відхилення у 2023 році порівняно з 2021 роком становить -13,62%, а порівняно з 2022 роком – -11,44%.

3. Фондоозброєність значно зросла з 159,84 тис. грн/чол. у 2021 році до 233,88 тис. грн/чол. у 2022 році і до 294,35 тис. грн/чол. у 2023 році. Це свідчить про зростання забезпеченості працівників основними засобами, що може сприяти підвищенню продуктивності праці. Відносне відхилення у 2023 році порівняно з 2021 роком становить 84,16%, а порівняно з 2022 роком – 25,86%.

Аналіз показників демонструє позитивні тенденції у використанні основних фондів підприємства протягом 2021-2023 років. Зростання фондовіддачі свідчить про підвищення ефективності використання основних фондів. Зменшення фондомісткості вказує на зниження витрат на основні фонди на одиницю продукції, що є економічно вигідним для підприємства. Значне зростання фондоозброєності свідчить про покращення забезпеченості працівників основними засобами, що може призвести до підвищення їх продуктивності. Загалом, підприємство демонструє успішне управління своїми основними фондами та поліпшення їх використання.

Аналіз показників «Нової пошти» за 2021-2023 роки свідчить про суттєві покращення в ефективності використання ресурсів та основних фондів, підвищення продуктивності праці та оптимізацію витрат. Компанія демонструє стабільність операційного циклу та стійкий розвиток, що свідчить про успішне управління своїми ресурсами і здатність адаптуватися до змін, забезпечуючи високий рівень обслуговування клієнтів.

3.2. Тенденції розвитку та інвестиційна привабливість IT- сектору України

Протягом всього історичного розвитку світової економіки, питання інвестування завжди займало одне з провідних місць у дослідженнях вчених. Це пояснюється тим, що інвестиції відіграють ключову роль у ефективному функціонуванні та розвитку економіки будь-якої країни, а також у господарській діяльності підприємств.

У зв'язку з цим, кожна країна світу зацікавлена в створенні оптимальних інвестиційних умов для потенційних інвесторів. Кожен інвестор прагне вкласти свої кошти в сферу, яка принесе максимальний прибуток за короткий період часу і при цьому мінімізує ризики.

Необхідність вибору галузі для інвестування, яка б відповідала цим критеріям, визначається не лише самими інвесторами, а й країнами загалом. У зв'язку з цим, IT-сектор в Україні видається однією з таких привабливих галузей. Детальне розглядання причин обрання цієї галузі, її особливостей, перспектив розвитку, а також переваг, недоліків і тенденцій інвестування в неї є актуальним та важливим аспектом.

Українська IT-галузь почала свій шлях майже з нуля близько 25 років тому. Протягом цього часу вона перетворилася на високоінтелектуальну індустрію, яка на сьогоднішній день налічує практично 300 тисяч фахівців, і ця кількість продовжує зростати на швидкості 25-30% щорічно [48].

Важливо зазначити, що IT-індустрія вже зараз перебуває на лідируючій позиції за обсягом експорту послуг, і цей обсяг зростає швидше, ніж у випадку експорту будь-яких інших товарів чи послуг. Щорічно український експорт IT-послуг зростає на 27%, а дохід від такого експорту протягом останніх чотирьох років подвоївся.

У січні 2022 року Міністерство цифрової трансформації України опублікувало статистику про розвиток IT-компаній у країні. За даними відомства, в Україні налічується 1701 розробник технологічних продуктів і 533

постачальника ІТ-послуг. Більшість продуктових компаній спеціалізується у таких сферах:

- технології для маркетингу та медіа - 288 компаній;

- програмне забезпечення для бізнесу та управління персоналом - 273 компанії;

- фінансові технології та розробки у сфері страхування - 171 компанія.

Стан української ІТ-індустрії за підсумками 2021 року також було проаналізовано у щорічному звіті Асоціації «IT Ukraine» [59].

За підсумками 2021 року українська ІТ-галузь продемонструвала значний ріст, збільшившись на 36% відносно попереднього року. Експорт послуг збільшився з 5 мільярдів доларів США до 6,8 мільярда. Кількість працівників, що працюють у ІТ-секторі, також зросла, з 244 тисяч до 285 тисяч осіб протягом року.

Загалом за останні три роки галузь подвоїла експорт та збільшила кількість зайнятих працівників на понад 50%. Значне зростання кількості ІТ-фахівців в Україні пояснюється високим попитом на ІТ-послуги в країні та відносно високою рівнем заробітної плати на ринку. Близько 80% працівників українського ІТ-сектору становлять молоді люди у віці від 18 до 32 років. Щодо гендерного розподілу, 25% ІТ-фахівців є жінками, причому в керівному складі ця частка ще більша - 32% [59].

Україна відома як один із найбільших експортерів ІТ-послуг у Європі. За підсумками 2021 року, експорт ІТ-продуктів і послуг з України склав 6,8 мільярдів доларів США, що становить понад 4% від ВВП країни. Серед найбільших експортних ринків для ІТ-компаній із центрами розробки в Україні виступають США (2,007 млрд. доларів США), Велика Британія (503 млн. доларів США) та Мальта (304 млн. доларів США). Крім того, значна частка експорту спрямовується до Кіпру (205 млн. доларів США) та Німеччини (197 млн. доларів США). Важливо зазначити, що Ізраїль приймає 5% від сукупного обсягу українського експорту ІТ-послуг.

Сума податків і зборів, сплачених IT-сектором до державного бюджету в 2021 році, зросла до 23,5 мільярдів гривень. Цей ріст сприяє стабільному розвитку індустрії та збереженню можливості контрактної взаємодії між юридичними особами та спеціалістами-підприємцями [60].

Експерти прогнозують, що протягом наступних чотирьох років українська IT-індустрія буде генерувати експортну виручку в межах від 37 до 44 мільярдів доларів США. За позитивним сценарієм, експорт IT-послуг досягне 16,3 мільярда доларів США у 2025 році, що відповідає середньому щорічному зростанню експортної виручки на одного працівника в галузі на рівні 9,75%, а сума сплачених податків складе 46,1 мільярда гривень.

Згідно з висновками експертів IT Ukraine Association, кожен працівник в IT-індустрії створює від 3 до 4 робочих місць у суміжних галузях. Якщо кількість фахівців в галузі зросте до 400 000, то в Україні може бути створено приблизно 2 мільйони нових робочих місць. Це свідчить про те, що IT-сфера є найбільш перспективною в боротьбі з безробіттям, що має велике значення для нашої країни, особливо у часи війни, спровокованої Росією. Внаслідок військових дій багато підприємств припинили свою діяльність, а працівники залишилися без роботи, тому питання створення нових робочих місць набуває особливого значення [47].

Українська IT-індустрія почала свій шлях з аутсорсингу, що став важливим стимулом у складний період після розпаду СРСР. Аутсорсинг означає передачу частини бізнес-функцій або процесів зовнішньому підряднику, спеціалізованому на наданні відповідних послуг. Український ринок IT-аутсорсингу відкрився на початку 1990-х - на початку 2000-х років з виходом на ринок перших компаній, таких як SoftServe, ELEKS, Miratech та інші. Іноземні компанії тільки починали свою діяльність в Україні, тому передавали на аутсорсинг переважно ті бізнес-функції, які не потребували глибокої технічної експертизи.

Проте українські розробники отримали однозначну визнаність. Вони виділялися високим рівнем професіоналізму та якістю своїх послуг, що

спричинило їхнє відступлення від терміну «аутсорсинг» на користь «IT-сервісу». На цьому етапі традиційне уявлення про аутсорсинг в Україні розпочало змінюватися. Іноземні технологічні корпорації помітили значний потенціал в Україні і почали делегувати українським розробникам не лише певні функції, а й розробку інноваційних технологій з комплексними рішеннями. За розумну ціну іноземні технологічні компанії отримували відмінну якість, що спонукало їх активно входити на український ринок.

Наступним етапом еволюції став сервісний консалтинг. Українські IT-компанії почали пропонувати комплексне вирішення бізнес-завдань своїх клієнтів, зосереджуючись на індивідуальному підході. Ця модель стала успішною і спричинила величезний попит на нетехнічних фахівців. Менеджери продукту, бізнес-аналітики, юристи, спеціалісти з управління персоналом (HR-відділ), маркетологи, менеджери з продажу, бухгалтери - це лише деякі з нетехнічних професій, які стали необхідними в IT.

Тепер українські компанії мають можливість розробляти, просувати та продавати IT-продукти на міжнародних ринках. Вони зацікавлені не лише у створенні продукту, а й в його активному розвитку. Відповідно, все більше українських розробників бажають брати участь у тому, над чим вони працюють. Україна стала місцем відкриття R&D-центрів різних великих компаній, серед яких Google, Samsung, Siemens, Huawei, Globality, Fiverr, Lyft, Glovo, BlaBlaCar, Revolut і багато інших. Аналіз тенденцій розвитку IT-індустрії країни неповний без згадки про онлайн-сервіс цифрової держави в Україні під назвою «Дія» (Держава і я), презентація якого відбулася вперше на IT Forum 2019. Першим кроком стало створення онлайн-сервісу diia.gov.ua, де все працює чітко, швидко та зрозуміло. Пізніше був запущений мобільний додаток «Дія», який дозволяє отримувати доступ до необхідних послуг прямо зі смартфону. Це унікальний проект, якого немає аналогів в Європі.

Міністерство цифрової трансформації України стало головним органом виконавчої влади, що регулює сферу електронного урядування, IT-індустрії та кібербезпеки. Спільно з профільною парламентською комісією з цифрової

трансформації вони мають переглянути державну політику в галузі цифровізації та впровадити нову стратегію за підтримки громадськості, бізнесу та міжнародних партнерів.

Розробка проекту «Цифрова держава» та онлайн-сервісу «Дія» отримує підтримку від різних джерел, зокрема [45]:

1. Швейцарсько-українська програма «Електронне урядування задля підзвітності влади та участі громади» (EGAP), яка фінансується Швейцарською агенцією з розвитку та співробітництва і реалізується Фондом Східна Європа та Фондом Innovabridge.

2. Проект USAID «Підтримка організацій-лідерів у протидії корупції в Україні «ВзаємоДія».

3. Проект EGOV4UKRAINE програми «U-LEAD з Європою», яка фінансується Європейським Союзом та його країнами-членами.

На сьогоднішній день онлайн-сервіс «Дія» має різні розділи, такі як «Дія.Бізнес», «Дія. Цифрова освіта», «Дія. Відкриті дані», «Портал відкритих даних», «ВзаємоДія», «Paperless», а також надає велику кількість послуг.

Українська ІТ-галузь стикається з двома серйозними обмежувальними факторами, які сповільнюють її розвиток:

1. Конкуренція за таланти. Українські компанії конкурують не лише між собою, а й зі світовими гігантами. Попит на ІТ-фахівців у Європі та США значно перевищує пропозицію, що призводить до високих зарплат для кваліфікованих програмістів.

2. Безпека бізнесу. Нинішня політична ситуація та безпекові загрози впливають на імідж галузі. Непередбачувані дії держави та проблеми з податковим законодавством можуть загрожувати стабільності бізнесу. Це особливо актуально у зв'язку з потребою у неперервному розвитку проектів для збереження довіри клієнтів.

Незважаючи на ці проблеми, інвестори продовжують вкладати гроші в український ІТ-сектор. Щорічно угоди на суму від 300 млн. до 700 млн. доларів США укладаються в українському ІТ-секторі. Більшість з них - це інвестиції та

гранти для стартапів на початкових стадіях розвитку. Більшість з угод, що укладаються в українському IT-секторі, стосуються інвестицій та грантів для стартапів на ранніх стадіях розвитку, таких як Seed та Pre-seed. Наприклад, лише у 2020 році було укладено 188 венчурних угод на загальну суму 534 млн. доларів США. У минулому році було зафіксовано три угоди з найбільшими сумами інвестицій. У серпні, платформа підтримки продажів та маркетингу People.ai залучила 100 мільйонів доларів США від інвесторів. В жовтні того ж року стали відомі дві інші угоди: сервіс підтримки написання текстів Grammarly отримав 200 мільйонів доларів США, а платформа управління репозиторіями коду GitLab - цілих 650 мільйонів доларів США.

Далі, 5 вересня 2022 року Україна та Євросоюз підписали серію угод, що охоплюють різноманітні сфери. Одна з них передбачає приєднання України до проекту «Цифрова Європа», загальний бюджет якого на період з 2021 до 2027 років становить 7,5 мільярда євро. У межах цього проекту Європейська комісія виділить 2,7 мільйони євро на розвиток цифрової економіки в Україні. Планується, що Єврокомісія найматиме підрядників, які допоможуть українській владі розвивати цифрову економіку. Ця ініціатива буде реалізована протягом трьох років, а головною метою є підтримка Міністерства цифрової трансформації України та Української Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, у виконанні зобов'язань з цифрової економіки в рамках Угоди про асоціацію з ЄС [11].

Висновуючи про експорт IT послуг, можна зазначити, що Україна займає значне місце на світовій карті інформаційних технологій. За останні кілька років індустрія інформаційних технологій країни зросла вдвічі по експорту та на понад 50% за кількістю зайнятих працівників. Експортні доходи українських IT-компаній досягли 6,8 мільярдів доларів США у 2021 році, що складає понад 4% ВВП країни. Найбільшими ринками експорту для українських IT компаній є США, Велика Британія, Мальта, Кіпр та Німеччина. За прогнозами, у найближчі чотири роки сектор IT буде продовжувати зростати, досягаючи значних обсягів експортної виручки, що є важливим стимулом для розвитку економіки України.

Висновок до розділу 3.

Протягом останнього десятиліття «Нова Пошта» успішно закріпила свою позицію як лідер та ініціатор на українському ринку експрес-доставки. Її логістичні та дистрибуційні послуги дозволяють підприємствам ефективно розвивати свій бізнес не лише в Україні, а й за кордоном. Аналіз фінансових показників за 2021-2023 роки свідчить про стійке фінансове зростання та розвиток компанії. Значне збільшення вартості основних та оборотних засобів, а також інвестиції в основні засоби свідчать про активний розвиток та розширення бізнесу. Зменшення оборотних засобів у 2023 році вказує на більш ефективне управління ресурсами. У цілому, «Нова Пошта» демонструє позитивну динаміку розвитку, що є обнадійливим сигналом для інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Протягом останніх кількох років українська IT-індустрія значно зросла як за обсягами експорту, так і за кількістю зайнятих працівників. Експортні доходи українських IT-компаній досягли 6,8 мільярдів доларів США у 2021 році, що складає понад 4% ВВП країни.

Найбільшими ринками експорту для українських IT компаній є США, Велика Британія, Мальта, Кіпр та Німеччина. Прогнози показують, що сектор IT буде продовжувати зростати і набирати обертів у найближчі чотири роки, що буде важливим стимулом для подальшого розвитку економіки України.

Зростання обсягів експорту IT послуг свідчить про конкурентоспроможність українських компаній на світовому ринку та можливість привернення нових інвестицій у цей стратегічно важливий сектор. Експорт IT послуг є не лише джерелом значного доходу для країни, але й кроком у напрямку її міжнародного просування та позиціонування як ключового гравця у сфері інновацій та технологічного розвитку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У світі, де країни намагаються досягти економічного зростання і вдосконалення своєї конкурентоспроможності, зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) стає важливим інструментом досягнення цих цілей. Розвиток експортного потенціалу є ключовим фактором у забезпеченні економічного успіху країн, оскільки він дозволяє їм розширювати свої ринки збуту, залучати іноземні інвестиції та компенсувати дефіцит необхідних ресурсів. ЗЕД сприяє не лише економічному зростанню окремих країн, а й спільному розвитку та зміцненню міжнародних економічних зв'язків, що відображається на загальному зростанні світової економіки.

В ході написання кваліфікаційної роботи бакалавра було зроблено такі всиновки:

1. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) відкриває широкі можливості для українських компаній, сприяючи розширенню їхнього впливу на світовому ринку. Виходячи на нові ринки, підприємства мають можливість збільшувати свої обсяги продажів та прибуток, а також підвищувати свою конкурентоспроможність. Це сприяє розвитку та вдосконаленню внутрішніх процесів компаній, впровадженню нових технологій та підвищенню рівня їхньої ефективності.

2. Аналіз термінології, яка викладена у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», вказує на те, що товар, визначений як будь-яка продукція, робота або послуга, а також право інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу. Це дозволяє зробити висновок, що з точки зору зовнішньоекономічної діяльності, експорт та імпорт послуг розглядаються на рівні з експортом (імпортом) товарів. Додатково, через відсутність чіткого поділу між експортом робіт та послуг у законодавстві, терміни «послуга» та «робота» у зовнішньоекономічній діяльності часто вважаються взаємозамінними, оскільки в більшості випадків виконавець надає як роботи, так і відповідні послуги для замовника.

3. У процесі торгівлі послугами, центральним елементом є економічна операція купівля-продаж. Ця операція передбачає обмін послугами між суб'єктами господарювання України та іноземними суб'єктами, що базується на відповідних взаємин між ними.

4. Зовнішньоекономічна торгівля послугами відрізняється від торгівлі товарами головним чином тим, що послугу не можна фізично перемістити через кордон, у відміну від товарів. Однак визначення послуг як імпортованих чи експортованих не обмежується лише фактом перетину кордону. У деяких сферах, таких як туризм чи інформаційні технології, надання послуг може здійснюватися без прямого фізичного перетину кордону, але при цьому вони все одно можуть бути визнані як експортні чи імпортні згідно з угодами та правилами міжнародної торгівлі. Таким чином, крім фізичного переміщення, у визначенні експорту та імпорту послуг важливо враховувати контекст і специфіку конкретної сфери діяльності, а також угоди та правила, що регулюють міжнародну торгівлю та національне законодавство.

5. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) представляє собою взаємовідносини між суб'єктами господарювання у сфері надання послуг, що базуються на загальноприйнятих ключових принципах, закріплених законодавчою та нормативно-правовою базою. Основна мета ЗЕД полягає в досягненні комерційного прибутку від виходу підприємства на зовнішні ринки. Ці взаємовідносини можуть здійснюватися як на національній митній території (тобто території, де постачальник послуги має резиденцію), так і за її межами.

6. Відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами, яка була розроблена Світовою організацією торгівлі та ратифікована Україною, торгівля послугами охоплює різноманітні способи постачання послуг:

1. З території однієї країни-члена на територію будь-якої іншої країни-члена.

2. На території однієї країни-члена споживачеві послуг будь-якої іншої країни-члена.

3. Постачання послуг однієї країни-члена шляхом комерційної присутності на території будь-якої іншої країни-члена.

4. Постачання послуг однієї країни-члена шляхом присутності фізичних осіб країни-члена на території будь-якої іншої країни-члена.

7. Облікове забезпечення операцій з експорту та імпорту послуг є важливим аспектом фінансової діяльності підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. В умовах глобалізації ринків і зростаючої міжнародної конкуренції, правильна організація та ведення обліку таких операцій набуває все більшого значення. Ефективне облікове забезпечення дозволяє підприємствам не лише відповідати вимогам національного законодавства та міжнародних стандартів, але й оптимізувати свої фінансові ресурси, знижувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність.

8. У контексті зовнішньоекономічної діяльності експорт послуг прирівнюється до експорту товарів. Це означає, що надання послуг іноземним суб'єктам господарювання має аналогічні правові та облікові аспекти, як і постачання матеріальних товарів за кордон. Облік операцій з експорту послуг також вимагає відповідного документального оформлення та дотримання податкових вимог, що забезпечує легітимність таких операцій та відповідність національним і міжнародним стандартам.

9. Важливою складовою експортних операцій з послугами є правильне відображення доходів та витрат у фінансовій звітності підприємства. Це включає оформлення контрактів, актів надання послуг, рахунків-фактур, а також врахування валютних ризиків і податкових зобов'язань. Всі ці аспекти забезпечують прозорість фінансової діяльності компанії, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, і сприяють підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

10. Імпорт послуг є такою ж господарською операцією, як і придбання послуг на території України. Операції з імпорту послуг мають бути відображені в обліку відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та згідно з обліковою політикою підприємства. Придбані послуги,

незалежно від їхнього походження, включаються до витрат компанії, що впливає на фінансові результати її діяльності.

11. Унаслідок зміни валютного курсу іноземної валюти відносно гривні, який встановлює Національний банк України, виникають курсові різниці. В умовах економічної нестабільності, актуальним та важливим є точний, правильний, неупереджений і своєчасний розрахунок та відображення цих курсових різниць у діяльності підприємства з метою мінімізації ризику можливих втрат від здійснення господарських операцій з рухом товарів і надання послуг (експорт, імпорт, бартерна торгівля та інша зовнішньоекономічна діяльність).

12. Курсові різниці виникають під час здійснення міжнародних операцій та залежать від валютного курсу національної валюти до іноземної валюти. Ці різниці можуть бути як позитивними, так і негативними і мають вплив на фінансовий результат підприємства. Тому організація обліку курсових різниць є значущим аспектом, що включає в себе ведення обліку валютних операцій та оцінку валютних активів та зобов'язань у національній валюті.

13. Для аналізу фінансового стану підприємства було обрано ТОВ «Нова пошта». Протягом останнього десятиліття "Нова Пошта" стала лідером на ринку експрес-доставки в Україні, забезпечуючи ефективну логістику та дистрибуцію як в межах країни, так і за її межами. Аналіз фінансових показників підтверджує стійкий розвиток компанії, що сприяє довгостроковій стратегії та привертає інвесторів.

14. Українська ІТ-індустрія також показала зростання, що відображається в обсягах експорту та зайнятості. Це створює потенціал для подальшого економічного розвитку, а також підвищує конкурентоспроможність країни на міжнародній арені, привертаючи нові інвестиції та сприяючи інноваційному зростанню.

Отже, у світі, де країни активно працюють над економічним розвитком та зміцненням своєї конкурентоспроможності, зовнішньоекономічна діяльність виступає ключовим інструментом досягнення цих цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Акименко О. Ю. Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва України: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, Львів 2021. С. 50. URL: http://ir.stu.cn.ua/bitstream/handle/123456789/26325/aref-Akymenko.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

2. Багрова І.В., Рєдіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник К.: Центр навч. літ., 2004. 580 с.

3. Бакута А.В. Аутсорсинг – основа співробітництва логістичних центрів з промисловими підприємствами на шляху до оптимізації витрат / А.В. Бакута // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Вісник Приазовського державного технічного університету. - 2011. - Том 3. – С. 252 – 257;

4. Бакута А.В., Борисенко Д.В. Логістичний аутсорсинг як інноваційний метод в управлінні конкурентоспроможністю сучасного підприємства // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ. – 2015. - № 2 (2). – С. 92-97.

5. Барановська, С.В., Ружицький, А.А., Михайлович, Ю.В. Роль сфери послуг в економіці України. Матеріали VIII Міжнародної науково-технічної конференції молодихучених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій», Тернопіль, 27-28 листопада 2019. С.105-106.

6. Боднарчук О.І. Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та етапи її розвитку в Україні. *Юридичний науковий електронний журнал.* 2019. № 1. С. 83-86.

7. Болдовська К. П. Особливості та складові облікового забезпечення міжнародних операцій суб'єктів. Економіка та суспільство. 2022. Випуск No 35. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1100.

8. Бондар, Ю., Легінькова, Н. Економіко-правові механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг. Development of Management and Entrepreneurship Methods on Transport (ONMU). 2022. 80(3). С.37–50. URL: https://doi.org/10.31375/2226-1915-2022-3-37-50.

9. Бондаренко Н. М., Байєр А. Г. Вплив змін валютних курсів на фінансову звітність підприємства. Еконо-мічна наука. 2020. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2020/23.pdf.

10. Галещук С. М. Облік і аналіз операцій в іноземній валюті / спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». Тернопіль, 2015. 20 с.

11. Гальчинський Л.Ю., Шкрабура І.М. Моделювання впливу інформаційних технологій на конкурентноспроможність компанії на олігополістичному ринку: / (Гальчинський Л.Ю., Шкрабура І.М.) // Вісник Одеського Національного Університету. – 2015. – Випуск 2/2. – С. 202-205.

12. Генеральна угода про торгівлю послугами. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#n5(Дата звернення: 10.12.2023).

13. Горбаль Н.І., Шлайфер Н.Б. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2023. №1 (9). С.29-37.

14. Гордополов В. Ю. Обліково-аналітична система управління зовнішньоекономічною діяльністю: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, спеціальність 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Житомир – 2019, с. 43. URL: https://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7522/Gordopolov.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

15. Господарський кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text.

16. Гриліцька А. В., Якименко Н. О. Особливості організації бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2009. № 22. С. 26-30.

17. Грицюк П. М., Хомедюк В. О. Нормативно-правове регулювання обліку зовнішньоекономічних операцій. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. 2012. Вип. 20. С. 229-233. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2012_20_50.pdf.

18. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua.

19. Дернова, І. Світовий ринок послуг: сучасний стан та тенденції розвитку. Економіка та суспільство. 2023. 50. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-455.

20. Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану: Постанова КМУ № 236 від 09.03.2022. *Офіційний вісник України*. 2022. № 25. С. 330. Ст. 1318.

21. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Знання 2013. 462 с.

22. Заблоцька, Р.О., Рибчук, А.В. Типологія міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2012. Випуск 106 (Частина І). С.80-87. URL: http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/download/11/7.

23. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 No 996-XIV, зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon4.rada.gov.ua.

24. Закон України «Про валюту та валютні операції» від 21 червня 2018 р. No 2473-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19.

25. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (Відомості Верховної Ради УРСР, 1991, No 29, ст. 377) (в ред. від. 04.03.2023). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#n114.

26. Зелікман В. Д., Безгодкова А. О. Облік у зарубіжних країнах : навч. посібник. Дніпро : НМетАУ, 2017. 131 с.

27. Інвойс як невід'ємна частина зовнішньоекономічної діяльності. Види інвойсів та особливості їх оформлення. 2022. URL: https://jurliga.ligazakon.net/catalog/12799/publikatsii/666.

28. Кадуріна Л. О., Стрельнікова М. С. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України. К.: Центр наукової літератури, 2007. 605 с.

29. Камінська, Т.М. Місце України у міжнародній торгівлі послугами. Економічна теорія та право. 2019. No 1 (36). С. 27–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2019_1_4

30. Капелюшна Т. В., Гавриш О. М., Пильнова В. П. Діагностика та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні / Т. В. Капелюшна, О. М. Гавриш, В. П. Пильнова. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/ pdf/1 l_2020Z98.pdf.

31. Кваша О. Є. Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господар-ство. Ужгород, 2019. Вип. 23, Ч. 1. С. 112–117.

32. Квоти для іноземних IT спеціалістів - URL: https://thedigital.gov.ua/quotas.

33. Клювак, О.В. Інноваційний розвиток експорту послуг України в умовах мирного та венного стану. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2022. Том 1. Вип. 18. С.157-168. URL: https://doi.org/10.15330/apred.1.18.157-168.

34. Крупка Я.Д., Назарова І.Я. Облік міжнародних операцій: навчальний посібник. Тернопіль: Крок, 2016. 216 с.

35. Лукашова І. О., Богодух О. Г. Вплив змін валютних курсів на фінансову звітність: проблеми обліку та шляхи їх вирішення у міжнародній практиці. URL: http://rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43206.doc.htm.

36. МСБО 1 «Подання фінансової звітності», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text.

37. МСФЗ 21 «Вплив зміни валютних курсів», затв. Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_022.

38. Назарова Г., Кононенко Л., Васильєв М. Митна декларація – єдиний адміністративний документ: порядок заповнення та напрямки його удосконалення. Економічний простір. 2023. № 185. С. 115-123. https://doi.org/10.32782/2224-6282/185-21.

39. Назарова Г., Кононенко Л., Васильєв О. Митне оформлення у системі митного контролю: сучасний стан та напрями удосконалення. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2023. № 16. С. 249-257. https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.33.

40. Назарова Г.Б. Методичні аспекти аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Наукові праці КНТЕУ. Сер. Економічні науки. Вип. 17. 2010. С. 56-72.

41. Нехай В. В. Досвід та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: фінансовий та управлінський аспекти: матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 22-23 березня 2023 р. Львів: ЛНУП, 2023. С. 375-378.

42. Нехай Вікторія. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: нові можливості. Упрвління та адміністрування в умовах протиді гібридним загрозам національній безпеці: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 22 листопада 2023 року). Київ, 2023. С. 345-348.

43. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Мінфіну від 07.02.2013 р. No 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text.

44. Ольга Целуйко. Облік валюти, ЗЕД операції. URL: https://7eminar.ua/events/search?q=курсові%20різниці.

45. Онлайн-сервіс «Дія» - URL: https://diia.gov.ua/

46. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів / [Бутинець Ф.Ф., Томашевська І.Л., Войналович О.П.]; за ред. Ф.Ф. Бутинця [4-е вид., доп. і перероб.]. Житомир: ПП “Рута”, 2006. 528 с.

47. Офіційний сайт Асоціації IT Ukraine - URL: https://itukraine.org.ua/.

48. Офіційний сайт найбільшої спільноти розробників України DOU. Стаття «IT в Україні: куди ми рухаємося», Дмитро Овчаренко - URL: https://dou.ua/lenta/columns/future-of-it-ukraine/.

49. Пічкурова З.В. Особливості реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у сфері інтелектуальної власності. Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (25–26 листопада 2021 року, м. Київ) у 2 частинах. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Навчально– науковий інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2022. 4.1. С. 99–102.

50. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 275-VI URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main .

51. Постанова No 18 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану», від 24.02.2022 (із змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text.

52. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 No 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text.

53. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.1991. *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1991. № 29. Ст. 377.

54. Пшеничний Н. Ю. Облік та контроль експортно-орієнтованої готової продукції. Облік, аналіз і аудит. 2011. №1. С. 215-218.

55. Рета М. В. Облікове забезпечення операцій в іноземній валюті: окремі аспекти. Молодий вчений. 2017. No 2 (42) URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/74.pdf.

56. Сайт Національного Банку України. URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-market.

57. Смірнова І. В. Вплив зміни валютних курсів на фінансову звітність: аналіз закордонного та вітчизняного досвіду. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.

58. Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні–листопаді 2019 року. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1119_u.htm.

59. Українська IT-індустрія: аналітичний звіт - URL: https://issuu.com/itukraine/docs/ukainian_it_industry_report_ukr.

60. Український звіт по IT-сектору за 2021 р. - URL: https://drive.google.com/file/d/1LujaT9pHEGhgpRRojfnlZgQikkyiIlbE/view.

61. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис*. Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. №2. С. 21-26.

62. Чирка Д. М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародний збірник наукових праць. 2008. №1(19). С. 393-400.

63. Чирка Д. М., Поплавська А. А. Курсові різниці як наслідок коливання валютних курсів: обліковий аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2011. С. 385–392.

64. Шкурупій О. В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.