

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Входження підприємств на міжнародний ринок є одним з найважливіших процесів налагодження відносин України з європейським ринком. Ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств можливе за умови оволодіння певною часткою світового ринку, яка відповідає можливостям фінансового, економічного, технічного потенціалу підприємств та держави.

У сучасних умовах господарювання, коли економіка кожної країни виступає частиною світового господарства, діяльність на зовнішньому ринку сприяє економічному зростанню, інтенсифікації виробництва, удосконалення технологій та збагачення ринку споживчих товарів.

Чому експорт вітчизняних товарів скорочується і що можна зробити? В кожного свої пояснення. Одні стверджують, що це вплив бойових дій на Сході, інші – що це вплив неякісної продукції, яка реалізується.

З даними Держкомстату, за перше півріччя експорт товарів впав на 10% порівняно з аналогічним роком попереднього періоду. Проте, це не сказати поширюється, наприклад, на експорт соняшникової олії, який зріс на 21,9 %, експорт зерна, який зріс на 9,8 %. В той же час, значно впав експорт чорних металів (на 22% порівняно з 2015 р.).

Звідси випливає, що українські землі родючі, багаті і країна може стати потужним виробником аграрних продуктів.

На нашу думку причинами зменшення експорту є:

- 1) внутрішня не конкурентоспроможність на ринку;
- 2) заборона поставляти товар через Російську Федерацію на транзит у інші країни світу;
- 3) не готовність довіряти іноземному покупцю;
- 4) не відповідність продукції міжнародним стандартам якості іноземних країн.

Перш, ніж почати експортувати, українським підприємствам потрібно не тільки морально налаштуватись, а ще й знати інформацію про те, що саме потрібно експортувати, тобто чого потребує народ в інших країнах.

Експорт є вигідним, оскільки ставка податку на додану вартість становить 0%, проте потрібно детально вивчити процедуру експорту. Особливо важливим є при цьому питання розміру витрат, на що, зокрема, впливають умови поставки Інкотермс.

Далеко не завжди основною складовою витрат є витрати, безпосередньо понесені на закупівлю товару, що експортується, чи на виробництво продукції власними силами. В таблиці 1 представлені витрати, які несе продавець при здійсненні експорту товарів залежно від обраних умов поставки.

Витрати експортера при реалізації продукції

№ з/п	Понесені витрати	EX W	FC A	FAS	FO B	CF R	CI F	CIP	CPT	DAT	DAP	DDP
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Митне очищення товару	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	Доставка товару до названого місця та борту						+	+	+	+	+	+
3	Витрати на відвантаження			+	+	+			+	+		+
4	Додаткові витрати під						+					

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	час відвантаження											
5	Витрати на пакування						+	+	+			
6	Страховання							+			+	+

Таким чином, найбільшими будуть витрати у випадку поставки товарів групи С та D, а найменшими – у випадку поставки товарів EXW.

Ці витрати відносяться до витрат на збут, зокрема: витрати на підготовку товарів до відвантаження, їх перевезення всередині країни та за кордоном, вантажно– розвантажувальні роботи, страхування та зберігання вантажів в дорозі, оплату зборів за митне оформлення вантажів тощо. Такі витрати накопичуються на рахунку 93 «Витрати на збут» з подальшим перенесенням до складу фінансових результатів.

Окрім того, слід враховувати, особливості оцінки монетарних та немонетарних операцій залежно від умов розрахунків [2], а також можливість використання в розрахунках валютно– цінних застережень [1], що суттєво може вплинути на розмір витрат, які виникають в процесі здійснення експортних операцій в умовах швидкої зміни валютних курсів.

На основі вище наведених даних можна сказати, що підприємство, яке бажає експортувати, повинно моніторити іноземний ринок з метою визначення потреб покупця та можливості при цьому отримати дохід. Однак в момент укладання договору важливо обрати найбільш вигідні для експортера умови поставки, від яких залежать не лише розподіл ризиків між продавцем та покупцем, а й розмір понесених витрат, які суттєво впливають на фінансовий результат експортера.

Список використаної літератури:

1. Жиглей І.В. Методичне забезпечення бухгалтерського обліку експортних операцій за контрактами, що містять валютно– цінні застереження / І.В. Жиглей // Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання: Матеріали міжнародної науково– практичної конференції (1– 5 лютого 2014 р.) / Відповід. редактор Глуценко В.В. – Х.: ХНУ ім. Каразіна, 2014. – 296 с. – с. 283– 286

2. Жиглей І.В. Проблеми оцінки монетарних статей, виражених в іноземній валюті/ І.В. Жиглей // Проблеми і механізми відтворення ресурсного потенціалу України в контексті євроінтеграції: матеріали VI Міжнародної науково– практичної конференції, (м. Рівне, 16– 17 жовтня 2014 р.). – Рівне: НУВГП, 2014. – 392 с. – С. 317– 320