

Україні, зазначений у спеціальному Переліку КМУ. Цей перелік країн був затверджений Постановою № 1045 [4].

Дослідження методичних та законодавчих складових ТЦУ ЗЕД у підприємстві надає змогу зазначити, що правила ТЦУ визначають розрахунок рентабельності для окремих контрольованих операцій, тобто навіть високий прибуток не є гарантією виключення збитковості окремих угод. Існує низка передумов, які повинні бути досягнуті національними податковими системами ще до впровадження трансфертного ціноутворення. Їх можна поділити на три категорії: економічно-політичні, правові передумови та потенціал національної податкової системи. Врахування цих передумов і є запорукою ефективного впровадження трансфертного ціноутворення у підприємницькій ЗЕД.

Список використаних джерел:

1. Волкова О.Г., Луценко І.С., Хомутенко А.В. , Хомутенко В.П. *Оподаткування суб'єктів господарювання: Навчальний посібник* — Одеса, «ВМВ». – 2014. – 418 с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змін. і доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2755-17>.
3. Мушенко Віктор. Вплив оподаткування на ціноутворення в Україні: фінансово-правові аспекти. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. №5. 193-197. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2018/5/38.pdf>
4. Трансфертне ціноутворення в Україні. <https://tco-audit.com.ua/ua/chto-takoe-transfertnoe-cenoobrazovanie/>.

UDC 332.135+339.924

Novik I.O.

PhD, Assistant Professor

Pererva P.G.

Doctor of Economic Sciences, Professor

National Technical University "KhPI"

THE ESSENCE AND FORMS OF INTERNATIONAL COMMERCE

International commerce is trade between companies in different countries or trade between different countries. International trade allows countries to take advantage of competitive advantages in some areas while

reducing disadvantages in other areas. To facilitate international buying and selling between countries, various national and local government agencies have been established, including the International Chamber of Commerce and the World Trade Organization, although there is a distinction between trade and commerce. International commerce is technically different from international trade only in that trade usually refers to the purchase and sale of goods and services rather than the exchange of them. With increasingly globalized business, international trade and commerce are becoming more and more popular and allow companies from less densely populated regions to compete with companies based in more densely populated regions [1-12].

Instead of being limited to their geographic boundaries, countries often intentionally seek out external markets around the world for trading, which provides more revenue and transaction opportunities. Exports are incredibly important to today's economy because they offer people and firms far more markets for their goods. One of the main functions of diplomacy and foreign policy between governments is to promote economic trade, promote exports and imports for the benefit of all trade parties. Export agreements are often largely strategic: countries exchange agreements to ensure that their own country can not only receive the goods they need through exports, but can also distribute goods to increase domestic revenue through imports.

Companies often measure their net exports, which are their total exports minus total imports. Net exports are a component of measuring a country's gross domestic product, so exports play a factor that determines a country's financial and economic well-being. Goods can be shipped by direct export or indirect export. Direct export involves working directly with the importer. The exporting company takes care of all communication with the client; as a result, they do not pay a commission to the intermediary. Since direct export may require a team with specialized knowledge, many companies choose to hire an intermediary to facilitate indirect exports. In many cases, a country will cooperate with another country to understand the demand needs for certain products. Instead of blindly producing goods and relying on an international buyer, the export process often begins with the producing country receiving an order. An exporting country often needs to obtain the proper authorization from its home country to export goods; this is often done by obtaining an export license or complying with other country-specific requirements.

The export process usually entails the preliminary resolution of several financial issues. First, the exporter may request a letter of credit from the importer, if applicable. This ensures that the exporter will have more confidence in the transaction and will be compensated for the goods after export. The exporter and importer also set the exchange rate at which the exported goods will be exchanged from foreign currency to the national currency. At this point, the invoice that completes the sale is most often issued and paid. As the order is prepared, official documents are collected, including a permit issued by the customer service department, financial documents such as a bill of lading and shipping documents, and preliminary shipment information. These documents are handed over to the seller; of paramount importance is pre-shipment, which notifies the importer of how the goods will be handed over.

A trade barrier is any state law, regulation, policy or practice aimed at protecting domestic goods from foreign competition or artificially stimulating the export of specific domestic goods. The most common foreign trade barriers are state-imposed measures and policies that restrict, prevent or impede the international exchange of goods and services. Export companies are usually exposed to a higher degree of financial risk. Payment collection methods, such as open accounts, letters of credit, prepayment, and consignment, are inherently more complex and take longer to process than payments from local customers.

References:

1. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Формування системи економічної стійкості та комплаєнс захисту машинобудівного підприємства // *Економіка: реалії часу*. 2018. № 1 (35). С. 98-106.
2. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
3. Pererva P.G., Kocziszky G., Veres Somosi M. (2019) *Compliance program: [tutorial]*. Kharkov; Miskolc : NTU "KhPI". 689 p.
4. Кобелева Т.О., Витвицька О.Д., Перерва П.Г., Ковальчук С.В. Стратегічне управління розвитком підприємства на засадах інтелектуальної власності // *Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 1. С. 52-57.*
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. (2021) *Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // Problems and Perspectives in Management*. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Ткачова Н.П., Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. «Технічний прогрес та*

ефективність виробництва». Харків: НТУ "ХПІ", 2015. № 59 (1168). С. 96-100.

7. Tkachova N., Kobieliava T., Pererva P. Formation of competitive advantages of machine-building enterprises on the basis of the benchmarking concept [Electronic resource]. International Marketing and Management of Innovations: Global Sci. E-Journal. Bielsko-Biala, 2021. № 6. 10 p.

8. Кобелєва Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: ПланетаПринт, 2020. 354 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>

9. Маслак О.І., Перерва П.Г., Кобелєва Т.О., Кучинський В.А., Ілляшенко С.М. Аутсорсинг патентних, логістичних та інформаційних послуг як інструмент підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві // Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2021. № 2. С. 21-26.

10. Гусаковська Т.О., Кобелєва Т.О. Вплив розміру збитків від порушень прав інтелектуальної власності на процес ціноутворення. Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. «Технічний прогрес та ефективність виробництва». Харків: НТУ "ХПІ", 2014. № 64 (1106). С. 52-57.

11. Кобелєва Т.О. Сутність та визначення комплаєнс-ризиків // Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки. Харків: НТУ "ХПІ", 2020. № 1 (3). С. 116-121.

12. Ілляшенко С.М., Перерва П.Г., Маслак О.І., Кобелєва Т.О., Кучинський В.А. Ефективність інформаційних технологій в управлінні інтелектуальною власністю промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2021. № 1. С. 53-58.

УДК 338.24:339.9(075)

Продіус Ю.І.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій

Венгеренко А.В.

здобувач вищої освіти

Інститут економіки та менеджменту

Національний університет «Одеська політехніка»

МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІКИ ВІДНОВЛЕННЯ

Міжнародний бізнес як об'єкт міжнародного менеджменту є керованою системою, що має свою специфіку, яка, по суті, задає свої вимоги до керуючої системи — міжнародного менеджменту. Ця специфіка має характерні риси, які привносяться національними, культурними особливостями різних держав.