

**Державний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра міжнародного менеджменту**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**Організація імпорتنних поставок алкогольної продукції**  
**(за матеріалами ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»,**  
**м. Київ)**

Студентки III курсу, 11С  
групи, спеціальності 073  
«Менеджмент»  
освітньої програми  
«Менеджмент  
зовнішньоекономічної  
діяльності»

Йолтуховської  
Катерини  
Олегівни

Науковий керівник  
доцент, кандидат економічних  
наук, доцент кафедри  
міжнародного менеджменту

П'янкova  
Оксана  
Василівна

Гарант освітньої  
програми  
доцент, кандидат  
економічних наук,  
доцент кафедри  
міжнародного  
менеджменту

П'янкova  
Оксана  
Василівна

**Київ 2023**

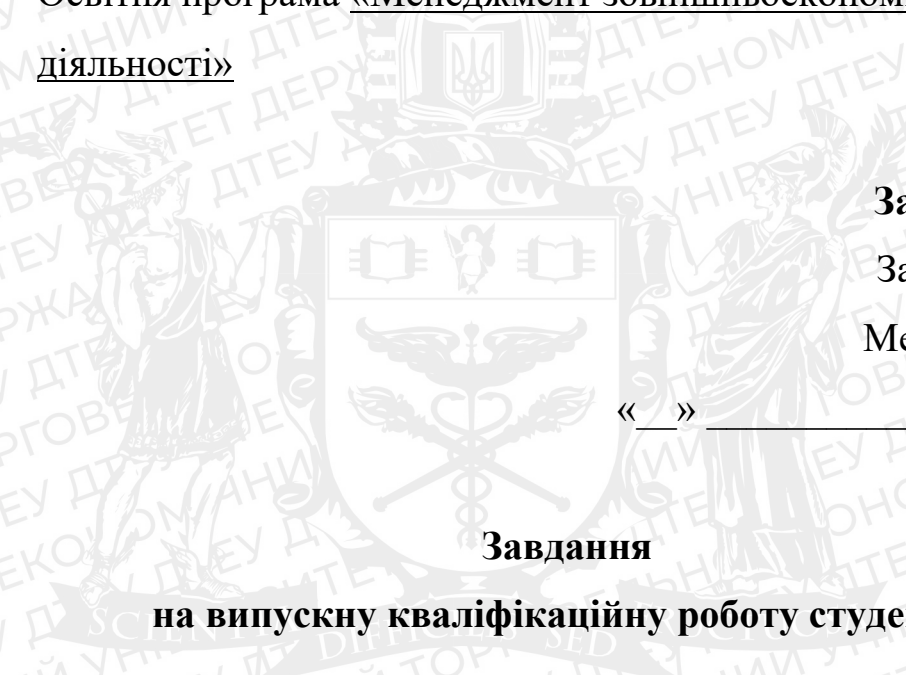
**Київський національний торговельно-економічний  
університет**

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»



**Затверджую**

Зав. кафедри

Мельник Т.М

«      »      20     р.

### **Завдання**

**на випускню кваліфікаційну роботу студентці**

Йолтуховській Катерині Олегівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

#### ***1. Тема випускної кваліфікаційної роботи:***

Організація імпорتنих поставок алкогольної продукції ТОВ  
«БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

Затвержена наказом КНТЕУ від «6» грудня 2023 р. № 3278

#### ***2. Строк здачі студентом закінченої роботи***

#### ***3. Цільова установка та вихідні дані до роботи***

**Мета роботи:** розробка рекомендацій та реалізація управлінського рішення щодо організації імпорту алкогольних напоїв для компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

**Об'єктом дослідження** є процес організації та реалізації імпортової поставки алкоголю компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

**Предмет дослідження** – інструментарій забезпечення імпорту алкогольної продукції.

4. Зміст випускного кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

## **РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»**

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

## **РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ**

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку алкогольних напоїв

2.2. Дослідження ринку алкогольних напоїв України

## **РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ з Великої Британії**

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» алкогольних напоїв з Франції, Італії та Великої Британії

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» алкогольних напоїв з Великої Британії

**ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**  
**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**  
**ДОДАТКИ**

**5. Календарний план виконання роботи:**

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
1	Вибір і затвердження теми випускної кваліфікаційної роботи	До 15 листопада	До 15 листопада
2	Оформлення і затвердження завдання на роботу	До 1 грудня	До 1 грудня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 10 грудня	До 10 грудня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 20 грудня	До 20 грудня
5	Написання 3 розділу випускної	До 3 січня	До 3 січня

	кваліфікаційної роботи		
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	До 10 січня	До 10 січня

6. Дата видачі завдання «31» жовтня 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

П'янкова Оксана Василівна  
(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П'янкова Оксана Василівна  
(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Йолтуховська Катерина Олегівна  
(прізвище, ініціали, підпис)

#### **10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи**

*Випускна кваліфікаційна робота ОС «бакалавр» на тему «Організація імпорتنих поставок алкогольної продукції» виконана Йолтуховською Катериною Олегівною за матеріалами ТОВ «Бакарді-Мартіні Україна».*

*Актуальність теми визначається необхідністю розвитку імпоротної діяльності суб'єктів ЗЕД, розробки заходів щодо підвищення ефективності через товарну та географічну диверсифікацію імпорту.*

*Метою випускної кваліфікаційної роботи визначено розробку рекомендацій та реалізація управлінського рішення щодо організації імпорту алкогольних напоїв для компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні Україна».*

*В процесі підготовки ВКР автором виконано наступні*

завдання: проведено оцінку фінансового стану суб'єкта ЗЕД; проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Бакарді-Мартіні Україна»; досліджено стан та перспективи розвитку світового ринку алкогольних напоїв, зосереджено увагу на віскі солодовому, визначено перспективи алкогольного ринку України; проаналізовано організаційне забезпечення здійснення імпорту віскі солодового з Великої Британії, деталізовано умови контракту, проведено прогностичну оцінку ефективності імпортової операції з поставки віскі до ТОВ «Бакарді-Мартіні Україна» України.

Виконана Йолтуховською Катериною Олегівною ВКР за змістом та структурою відповідає вимогам випускової кафедри, рекомендована до захисту, має практичний характер, запропоновані автором заходи можуть бути використані у діяльності ТОВ «Бакарді-Мартіні Україна».

За результатами підготовки випускна кваліфікаційна робота Йолтуховської Катерини Олегівни заслуговує на позитивну оцінку.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

П'янкova O. B.

(підпис, дата)

## 11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студентки Йолтуховської Катерини Олегівни може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_ П'янкova O. B.  
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Мельник Т.М.  
(підпис, прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## АНОТАЦІЯ

**Йолтуховська К.О «Організація імпортих поставок алкогольної продукції ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА», м. Київ»». Рукопис.**

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» ОП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методологічні засади організації та ефективності імпортих операцій підприємства, а також оцінка та перспективи підприємства щодо імпорту з Великої Британії.

В ході дослідження здійснено аналіз імпортих діяльності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» та проведено оцінку фінансового стану та сукупного доходу.

Проведений аналіз дозволив оцінити результативність імпортих діяльності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА», її переваги та недоліки.

**Ключові слова:** суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, алкогольна продукція, Велика Британія.

## SUMMARY

Yoltukhovskaya K. O "Organization of import supplies of alcoholic products of "BAKARDI-MARTINI UKRAINE", city Kyiv). Manuscript.

Graduate qualification work on a specialty "Management" by specialization "Management of foreign economic activity". Kyiv National Trade and Economic University, Kyiv, 2023.

The final qualification work includes theoretical and methodological principles of organization and effectiveness of the enterprise's import operations, as well as assessment and prospects of the enterprise, concerning import from the UK.

During the study the analysis of import activity of "BAKARDI-MARTINI UKRAINE" LLC was carried out and the assessment of financial condition and total income was carried out.

The analysis made it possible to assess the effectiveness of import activity of "BAKARDI-MARTINI UKRAINE " LLC, its advantages and disadvantages.

Key words: Subject of the ZED, import, management decision, organizational support, alcohol products, United Kingdom.



## ВСТУП

**Актуальність теми.** Імпортні операції є важливою складовою зовнішньої торгівлі та невід'ємною частиною діяльності підприємства. Здійснення цих операцій сприяє розширенню ринків збуту, збільшенню обсягів виробництва та підвищує якість продукції, що створює всі умови для зміцнення конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Тому для будь-якого підприємства однією із ключових проблем є підвищення ефективності імпорتنих операцій, особливо в умовах жорсткої конкуренції, пов'язаної з глобалізацією ринків та тенденцією до зникнення меж і кордонів між країнами. Дослідження та аналіз процесу організації імпорتنих операцій на підприємстві дає змогу виявити основні його проблеми, а також знайти способи для їх вирішення.

**Метою** випускної кваліфікаційної роботи є розробка рекомендацій та реалізація управлінського рішення щодо організації імпорту алкогольних напоїв для компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

- оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»;
- аналіз імпорتنної діяльності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»;
- визначення основних тенденцій розвитку світового ринку алкогольних напоїв;
- дослідження ринку алкогольних напоїв України;

- організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» алкогольних напоїв з Великої Британії;

- прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» алкогольних напоїв з Великої Британії.

**Об'єктом дослідження** є процес організації та реалізації імпортової поставки алкоголю компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

**Предмет дослідження** – інструментарій забезпечення імпорту алкогольної продукції.

**Методи дослідження.** Спостереження, порівняння, рахунків.

**Практична значущість отриманих результатів.** Можливість використання у діяльності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» поданих пропозицій щодо формування стратегії імпортової діяльності.

**Інформаційною базою написання ВКР** слугували звітність підприємства ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА», аналітичні звіти, сайт Trade Map, сайт Кьюдипро та сайт YouControl.

Випускна кваліфікаційна робота структурно представлена вступом, трьома розділами, висновками, списком використаних джерел, додатками.

## **РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»**

### **1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «БАКАРДІ- МАРТІНІ УКРАЇНА»**

ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» [9] є представником компанії Bacardi Limited в Україні. Bacardi Limited є найбільшою сімейною компанією світу. Спочатку вона відома своїм однойменним білим ромом Bacardi, тепер він має в портфелі більше ніж 200 марок та етикеток.

Bacardi Limited - виробляє та продає міжнародно визнані алкогольні напої та вина. Асортимент брендів Bacardi містить понад 200 брендів та етикеток, включаючи ром BACARDÍ, VODKA GRAY GOOSE, віскі DEWAR'S змішаного скотчу, BOMBAY SAPPHIRE джин, вермут і ігристі вина MARTINI, текілу з синіми агавами CAZADORES 100% та інші ведучі та нові бренди, в тому числі WILLIAM LAWSON'S, горілки ERISTOFF та лікер ST-GERMAIN.

Компанія Bacardi Limited заснована понад 160 років тому в Сантьяго-де-Куба 4 лютого 1862 року. Вона належить групі компаній Bacardi, включаючи Bacardi International Limited. Компанія продає понад 300 мільйонів пляшок на рік.

Bacardi Limited зареєстровано в Гамільтоні, Бермудські острови, і має 16 членів Ради директорів під керівництвом Факунда Л. Бакарді, онука засновника.

Американська штаб-квартира знаходиться у Корал- Гейблс, штат Флорида. Окрім інших провідних виробників спиртних напоїв, Bacardi є частиною зобов'язань виробника, яка спрямована на зменшення шкідливого споживання питної води.

Історія Bacardi бере початок з дійсно цікавого острова - Куби, де в першій половині 19 століття відправляється п'ятнадцятирічний юнак, на ім'я Дон Факундо Бакарді. На Кубі він починає працювати в магазині свого брата Хосе Бакарді, який торгував товарами з Іспанії. Амбіційний Дон Факундо дає собі слово - почати власне справ, і для швидкого здійснення своєї мети він економить кожне песо.

Фантандо Бакарді Массо, іспанський торговець вином, 1814 р. народився в Ситжесі, Каталонія, і емігрував на Кубу в 1830 р. У цей період ром був дешевшим, і не вважався витонченим напоєм і рідко продавався в рибних тавернах. Він почав намагатися «приборкати» ром, виділяючи власний одам дріжджів, які все ще використовуються в виробництві Bacardi. Ці дріжджі дають Bacardi свій аромат профілю.

Після того, експериментуючи з кількома методами, він потрапив у фільтр рому через вугілля, через який і видаляв домішки. На додачу до цього, Фатундо витримав ром у білих дубових бочках, який мав наслідком пом'якшення напою. Кінцевий продукт був першим ясним або "білим" ромом у світі.

У 1843 році Доном Факундо формується компанія «Fasundo Bacardi у Сіа», в магазині якої Бакарді займається торгівлею алкоголем. Але, незабаром відбуваються страшні події: після землетрусу 21 серпня 1852 року, який руйнує пів міста, спалахує епідемія холери, в результаті якої гине кожен десятий житель (в тому числі і двоє дітей Бакарді).

Прийнявши рішення, Дон Факундо відвозить свою сім'ю на батьківщину - в Іспанію. Після повернення на Кубу, Бакарді знаходить магазин в жалюгідному стані - він був повністю розграбований. На відновлення і закупівлю товарів грошей у Бакарді не було, і через деякий час Facundo Bacardi у Сіа збанкрутувала.

Зазнавши невдачі, Дон Факундо повертається «під крило» свого брата Хосе, якому вдалося зберегти свій бізнес. Проблеми, які позбавили Дона Факундо його бізнесу, не зломали його характер, і через деякий час він знаходить вихід.

Ром того часу був різким і палючим напоєм - грубим і необробленим, за це його і полюбили свого часу карибські пірати. Серед вищого суспільства ром не прийнято було вживати, і тому на світських зустрічах він був відсутній. Дон Факундо вирішує виправити ситуацію і створити «цивілізований» ром - у вільний час він проводить експерименти по перегонці рому в домашніх умовах, з використанням різної сировини і ферментів.

Після цього з'являється нова операція у виробництві рому, яку до нього ніхто ще не ввів: ром пом'якшується шляхом проходження через вугільний фільтр для видалення домішок. Далі ром витримується в дубовій бочці і підбирається купаж. Факундо веде журнал своєї роботи, як справжній експериментатор, оцінюючи отримані результати, як справжній знавець. І завдяки пробам і помилкам він винагороджується - йому вдається отримати продукт, який відповідає його стандартам.

Роми Бакарді були м'якше і чистіше інших, в порівнянні з іншими місцевими ромами - ті були міцніші, важче і більше схожі на ліки. Дивно легкий ром Дона Факундо, завдяки своєму аромату і витримці не був схожий не тільки на інші сорти рому, але і на

будь-які інші напої того часу.

Бакарді бажав скоріше представити свій ром на ринку спиртних напоїв. І для здійснення цієї мети Дон Фаундо і Хосе купують у Джона Нана маленький завод з виробництва алкогольних напоїв за 3500,00 песо. Так почалася нова сторінка в житті Бакарді.

4 лютого 1862 року з'являється компанія «Bacardi у Compañia», продукція якої швидко набуває своїх шанувальників з числа: монарших осіб, гурманів і незалежно мисле здатних людей в усьому світі.

Ром Бакарді формує нове уявлення про напій, і змінює ставлення людей до вживання цього напою. В результаті цього успіху Дон Фаундо створює новий тип рома - Bacardi carta blanca. Перші твори 1862 року - «Роми Bacardi» з оригінальним і м'яким смаком і по цей день задають рівень, за яким оцінюється якість інших ромів.

Після невеликого проміжку часу Дон Фаундо Бакарді усвідомлює, що для його продукції потрібен впізнаваний торговий знак - таким знаком стає знаменита летюча миша. Існує легенда появи знаку, в якій мовиться: При відвідуванні першого кубинського заводу Bacardi дружина Дона Фаундо - дена Амалія Люсія Вікторія Моро побачила під стелею величезну кількість кажанів (по каталонському повір'ю, летюча миша приносила здоров'я, багатство, удачу і сімейне щастя).

Так в 1862 році якісний ром знайшов свій знаменитий знак із зображенням летючої миші. Правильна дистрибуція, яка запам'ятовується в очі як торговий знак зробили свою справу - бренд Bacardi в короткий час стає популярним на Кубі, а згодом і по всьому світу.

Кубу швидко облітає звістка про новий м'який, добре витриманий ром Дона Факундо, який пом'якшується за допомогою деревного вугілля. У популяризації цього напою частково відіграв і сам торговий знак - кажан, за свідченнями місцевих зберігачів переказів, вони приносять удачу і надають його ромам магичну силу.

У наш час ром Bacardi продається і споживається в більш ніж 170 країнах світу, де він знайшов своїх шанувальників - істинно люблячих ром Дона Факундо. А їх торговий знак в образі кажана протягом більш ніж ста років підіймає славу компанії на нові висоти.

Ще один з культових символів родини Бакарді - це кокосова пальма, посаджена біля першого заводу Bacardi. Дерево було майже ровесником компанії, і Факундо дорожив ним як реліквією. Перед смертю він заповідає спадкоємцям доглядати за цим деревом і в жодному разі не зрубати його. Прохання було почуте: попри зростання масштабів виробництва та будівництво нових приміщень для заводу, пальму зберегли, і сини Бакарді постійно доглядали за нею.

У 1877 році в керівництві компанії відбуваються зміни, і новим керівником стає син Дона Факундо - Еміліо Бакарді. Він підтримував відомого борця за звільнення Куби від іспанських колонізаторів - Хосе Марті, за що двічі побував на засланні. У 1898 році за допомогою Bacardi у Compania та інших фірм, Куба домагається незалежності. А Еміліо Бакарді обирається мером Сантьяго, і в 1906 році стає сенатором Республіки Куба.

Водночас з'являється відомий коктейль Cuba libre з роману Bacardi і Coca-Cola, який сприяє популяризації міцного напою. Історія свідчить: в кінці минулого століття, в період боротьби

Куби за свою незалежність проти іспанського «опіки». Щоб допомогти Кубі відстояти право незалежності, на острів висаджуються Війська США.

В один із сонячних днів полк солдатів, який залишив корпус зв'язку США відпочивав в одному з барів Старої Гавани. За спогадами молодого посильного - Фаусто Родрігеса: в бар зайшов американський капітан і замовив «суміш» рому Bacardi з Coca-Cola, в яку також попросив штати лід і скибочку лимона.

Капітан випив цей напій з таким задоволенням, що привернув увагу оточення солдатів. Так вони і почали замовляючи бармену такий же напій. І в одну мить суміш Bacardi і Coca-Cola стає найпопулярнішим напоєм вечора. Один із солдатів, замовивши чергову порцію, запропонував випити за вільну Кубу - «Por Cuba Libre!». Капітан підняв свою склянку і видав бойовий клич, який надихнув кубинських солдатів у війні за незалежність. «Cuba Libre!» - проголосив він, «Cuba Libre!» - одностайно відповіла натовп. Таким чином, у цього напою з'явилася назва.

Ром Bacardi як і раніше виготовляється членами сім'ї Бакарді відповідно до їх оригінальних фірмових формул, з використанням очищення за допомогою вугільного фільтра і технологій витримки, як це було в Сантьяго-де-Куба в 1862 році.

Коли прийшов до влади революційний уряд Куби, то вони були налаштовані проти великих торговців. Вони видали закон, який поклав кінець приватній власності. Сім'я Бакарді була змушена емігрувати в США, активи компанії були конфісковані. За деякими підрахунками, за один день бренд втратив \$ 76 млн.

Від остаточної втрати бізнесу сім'ю Бакарді врятувала помилка кубинських морських піхотинців. Їм було видано документ на конфіскацію, на якому було вказано неправильну



адресу офісу. Щоб дістатися до правильної штаб-квартири, їм знадобилася доба, за цей час керівництво бренду знищило всі заготовки на заводі і заховав секретні формули виготовлення напою. В той день Бакарді втратили все, що будували протягом майже ста років, єдине, що їм вдалося зберегти, - сімейний рецепт приготування рому.

Новий уряд запустив на конфіскованих заводах виробництво рому Bacardi, але без секретної формули напій мав зовсім інший смак. Підробка не зацікавила ринок. Тоді ж сім'я почала боротьбу за своє ім'я і подала в суд. В результаті підроблений ром був вилучений, а торгова марка і права на компанію були повернені сім'ї Бакарді, що стали легендою кубинського рому Bacardi.

Щоб відновити зруйнований бізнес, компанії довелося виставити 10% акцій на біржу. У середині сім'ї Бакарді тривали розбіжності, які призвели до того, що кілька членів клану продали 12% акцій від загального обсягу канадському виробнику віскі Hiram Walker.

Згодом, компанія Bacardi Limited здійснила численні придбання, щоб диверсифікуватися від однойменного бренду Bacardi. У 1993 році Bacardi об'єднався з Martini & Rossi, італійським виробником вермуту Мартіні та шампанських вин, створюючи групу Bacardi-Martini.

У 1998 році компанія придбала скотч Дюарс, у тому числі "Роял Брекля" та джин "Бомбей Сапфір" від Diageo за 2 мільярди доларів. Bacardi придбав бренд Cazadores tequila в 2002 році, а в 2004 році придбав французьку горілку Grey Goose з Sidney Frank за 2 мільярди доларів.

Нині Bacardi-Martini пропонує на світовому ринку цілу гаму

віртуальних брендів практично у всіх категоріях спиртних напоїв, ігристих та кріплених вин.

ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» працює на українському ринку понад 10 років. Сьогодні компанія налічує понад 60 співробітників у Києві, та ще понад 30 у регіонах.

Головний офіс знаходиться у Києві, за адресою Спортивна площа 1А, БЦ Гулівер (табл 1.1).

Таблиця 1.1

### Інформаційна база про ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БАКАРДІ МАРТІНІ УКРАЇНА"
Скорочена назва	ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА"
Код ЄДРПОУ	37723293
Дата реєстрації	03.08.2011
Розмір статутного капіталу	2 393 753,75 грн
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	46.34 Оптова торгівля напоями Інші: 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах

Джерело: YouControl — аналітична система для аналізу ринків, ділової розвідки та розслідувань[8]

Головна мета існування будь-якого підприємства полягає в його розвитку, що знаходить своє вираження головним чином у монетарних показниках: збільшення вартості підприємства,

підвищенні добробуту акціонерів і власників бізнесу, максимізації фінансового результату діяльності, мінімізації збитків, забезпечення довгострокової ліквідності та платоспроможності та тощо.

Фінансові результати ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА" представлені у табл 1.2

Таблиця 1.2

**Основні фінансові результати діяльності  
ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА"  
у 2019-2021 рр., тис. грн.**

Стаття	Код	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 322 596	1 598 701	2 244 496
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	638 720	714 480	990 510
Валовий:				
прибуток	2090	683 876	884 221	1 253 986
збиток	2095			
Інші операційні доходи	2120	2 245	5 794	7 743
Адміністративні витрати	2130	44 785	50 487	56 204
Витрати на збут	2150	536 338	642 783	1 046 201
Інші операційні витрати	2180	2 054	10 466	8 523
Фінансові результати від операційної діяльності:				
прибуток	2190	102 944	186 279	150 801

збиток	2195			
Доход від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220	523	575	425
Інші доходи	2240	0	0	0
Фінансові витрати	2250	5 443	2 437	2 437
Втрати від участі в капіталі	2255			
Інші витрати	2270	1 045	454	454
Фінансові результат до оподаткування:		0	0	0
прибуток	2290	96 979	183 963	150 180
збиток	2295			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	22 499	32 271	23 010
прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат:				
прибуток	2350	74 480	151692	127170
збиток	2355			

Джерело: побудовано автором на основі даних фінансової звітності підприємства

Користуючись основними фінансовими результатами діяльності ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА" у 2019-2021 рр. й проаналізувавши структуру доходів та витрат підприємства за звітний період можна зробити такі висновки, що найбільшу частку в доходах ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» протягом останніх трьох років займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Чистий дохід від реалізації у 2019 році склав 1 322 596 тис. грн., а у 2021 р. відбулось збільшення до 2 244 496 тис. грн. Тобто зростання чистого доходу у 2019 - 2020 році склало близько 21%, а у 2020 - 2021 рр. – більше 40 %.

У 2019 р. на підприємстві з'явилися інші операційні доходи, що продовжують збільшуватися з кожним роком. Так з 2019 року по 2020 рік відбулося збільшення на 3 549 тис. грн, а з 2020 року по 2021 рік збільшення дохідної різниці склало 1 949 тис. грн. А ось фінансові доходи підприємства відчують тенденцію на зменшення.

Так, у 2019 році фінансові доходи підприємства склали 523 тис. грн та продовжили зростати у 2020 році до відмітки у доходах в 575 тис. грн. Проте у 2021 році ми можемо бачити зі звітності різке падіння до 425 тис. грн. Таким чином, підприємство активно приділяє увагу процесу формування інших операційних, а ось що до фінансових доходів треба провести комплексний аналіз. Такі заходи створюють можливість підвищити рівень доходів підприємства у перспективі.

Найбільшу питому вагу в структурі витрат підприємства протягом досліджуваного періоду займають витрати на собівартість продукції (товарів, робіт, послуг).

Варто зазначити, що витрати на собівартість продукції підприємства щорічно зростають і вже в 2021 році становили 990 510 тис. грн.

Аналізуючи валовий прибуток, ми можемо з впевненістю сказати, що з кожним роком відбувається зростання, це свідчить про підвищення ефективності виробництва - ефективність операційної діяльності. Але потрібно зазначити, що відповідно до даних фінансової звітності підприємства ТОВ "БАКАРДІ-

МАРТІНІ УКРАЇНА" з кожним роком відбувається зростання витрат, а саме: адміністративні витрати порівнюючи з 2019 роком на 2021 рік склали різницю в 11 419 тис. грн, а витрати на збут збільшились аж на 509 863 тис. грн, а ось інші операційні витрати зменшились на 1 943 тис. грн порівнюючи з 2020 роком.

Аналізуючи фінансові результати від операційної діяльності в період з 2019 року по 2021 рік, ми можемо побачити, що прибуток в період з 2019 року по 2020 рік відбувається зростання на 83 335 тис. грн., а ось з 2020 року по 2021 рік відбуваються зменшення прибутку на 35 478 тис. грн..

З метою аналізу ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА" проведемо аналіз показників рентабельності (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Показники рентабельності  
ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА"  
у 2019-2021 рр.**

Показники,%	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютний приріст	
				2020 / 2019	2021 / 2020
Рентабельність активів	0,1	0,2	0,1	2	0,5
Рентабельність власного капіталу	2,3	1,9	2,2	0,8	1,2
Рентабельність діяльності	0,5	0,6	0,6	1,2	1
Рентабельність продукції	1	1,2	1,3	1,2	1

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємства

Проаналізуємо Показники рентабельності ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА" у 2019-2021 рр. (табл.1.3). Як ми бачимо, на підприємстві рентабельність активів у 2019 році складала 10 %, у 2020 році – 20%, у 2021 році знов спостерігає повернення до

показника минулих років – 10 %. Тобто відбувається підвищення показника, а потім зниження до попередніх значень, що означає підвищення, а потім зниження отриманих грошових одиниць прибутку порівняно з попереднім періодом.

На підприємстві ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА" загальна рентабельність власного капіталу вказує, що кількість прибуткових одиниць від всіх видів діяльності, що припадає на 1 гривню власних коштів становить 9,98 грн., що порівняно з попереднім періодом знизилось на 7,77 грн.

Отже, бачимо, що відбиття власних коштів на базовому підприємстві значно знижується і не має достатнього за економічними оцінками розміру.

*Таблиця 1.4*

**Кількісна оцінка впливу факторів на зміну прибутковості  
(рентабельності) активів ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ  
УКРАЇНА" за 2019–2021 роки за моделлю  
Дюпон-каскад (факторний аналіз)**

Показники	Фактичні значення			Абсолютний приріст	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019 рік	2020 рік
1. Середня сума активів, тис.грн.	820721,00	858008,00	472075,00	37287,00	-385933,00
2. Чистий дохід, тис.грн.	260000,00	290000,00	260000,00	30000,00	-30000,00
3. Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн.	4500,00	4500,00	4500,00	0,00	0,00
4. Прибутковість (рентабельність) товарообороту, %	1,73	1,55	1,73	-0,18	0,18

5. Коефіцієнт оборотності активів, разів	0,32	0,34	0,55	0,02	0,21
6. Прибутковість (рентабельність) активів, %	0,55	0,52	0,95	- 0,02	0,43

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємства

У даній таблиці розглядається Кількісна оцінка впливу факторів на зміну прибутковості ТОВ "БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА" за 2019–2021 роки. (табл 1.4)

Прибутковість підприємства зросла у 2020 році, набувши значення розміром 11,51%, проте у 2021 році знизилась до позначки 6,69%, що менше ніж у 2019 році

Коефіцієнт оборотності активів демонструє тенденцію до збільшення. У 2020 відбулось збільшення на 0,25, а в 2021 році порівняно з 2019 роком збільшився на 1,86, що означає збільшення у 2 рази.

Таблиця 1.5

**Динаміка структури активів (майна) ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за 2019–2021 роки (вертикальний аналіз)**

Показники	Питома вага, %			Абсолютний приріст по питомій вазі, % (п.п.)		
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 / 2019	2021 / 2020	Середньо-річні
1. Необоротні активи						
Нематеріальні активи (залишкова)	0,20	0,81	1,06	0,61	0,25	0,43



вартість)						
Незавершені капітальні інвестиції	0,32	0,24	0,07	-0,09	-0,16	-0,13
Основні засоби (залишкова вартість)	6,14	5,46	3,72	-	0,69	-1,73
Довгострокові фінансові інвестиції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,15	0,14	0,15	-	0,01	0,01
Відстрочені податкові активи	0,00	0,00	0,95	0,00	0,95	0,47
Інші необоротні активи	0,23	0,51	1,18	0,27	0,67	0,47
<b>2. Оборотні активи</b>						
Запаси(всього)	13,69	12,96	11,04	-	0,73	-1,91
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість)	73,81	74,09	77,12	0,27	3,04	1,66
Дебіторська заборгованість за розрахунками	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,03	0,01	0,00	-	0,02	-0,01
Поточні фінансові	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

інвестиції						
Гроші та їх еквіваленти	0,85	1,27	2,67	0,42	1,41	0,91
Інші оборотні активи	0,23	0,51	1,18	0,27	0,67	0,47
ВСЬОГО АКТИВІВ	100	100	100	-	-	-

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємства

Розглянемо Динаміка структури активів (майна) ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за 2019-2021 роки (вертикальний аналіз)(табл 1.5). У першій частині даної таблиці відображається динаміка структури власного капіталу та його складових. Ситуація для необоротних активів є досить неоднозначною, оскільки деякі показники збільшувались за досліджуваний період, як наприклад, нематеріальні активи та інші необоротні активи зросли у 2021 році на 0,86% та на 0,95% відповідно. А от всі інші показники демонструють зменшення.

Як бачимо, питома вага в оборотних активах була найбільшою для Дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість). Як видно з даних значень протягом досліджуваного періоду спостерігалось щорічне зростання: на 0,28% у 2020 році в порівнянні з 2019 та 3,03% у 2021 році в порівнянні з 2020 роком. Також позитивна динаміка в 2021 році демонструють Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість), Гроші та їх еквіваленти, Інші оборотні активи збільшуючись в цьому році на 3,31%, 1,82% та 0,95% відповідно у порівнянні з попереднім роком. Питома вага інших складових активів підприємства зменшувалась або залишалась сталою протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 1.6

**Динаміка структури оборотних активів ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за  
2019 - 2021 роки (вертикальний аналіз)**

Показники	Питома вага, %			Абсолютний приріст по питомій вазі, % (п.п.)		
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 / 2019	2021 / 2020	Середньо- річні
Запаси(всього)	14,69	13,88	11,74	-0,81	-2,14	-1,47
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість)	79,21	79,36	82,00	0,15	2,64	1,40
Дебіторська заборгованість за розрахунками	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,03	0,02	0,00	-0,02	-0,01	-0,01
Поточні фінансові інвестиції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Гроші та їх еквіваленти	0,91	1,36	2,84	0,45	1,49	0,97
Інші оборотні активи	0,25	0,54	1,25	0,29	0,71	0,50
<b>ОБОРОТНІ АКТИВИ ВСЬОГО</b>	<b>95,09</b>	<b>95,15</b>	<b>97,84</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємства

У даній таблиці розглядається динаміка структури оборотних активів ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за 2019 – 2021 роки (вертикальний аналіз) (табл 1.6)

Проаналізувавши дані, можна зробити висновок, що

найбільшу питому вагу оборотних активів складають дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість). Спочатку, з 2019 по 2020 роки абсолютний приріст даного показника збільшився на 0,15%, та в 2021 році збільшився на 2,64%.

Крім того, значну частку в структурі оборотних активів займають запаси, питома частка яких спочатку щороку зменшувалась за проаналізований період, спершу на 0,81% та згодом ще на 2,14%.

У таблиці 1.7 розглядається динаміка показників ділової активності (оборотності) ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за 2019-2021 роки.

Період обороту всіх оборотних активів - тривалість періоду, упродовж якого кошти, вкладені в оборотні активи підприємства здійснюють один повний оборот.

Коефіцієнт оборотності характеризує кількість оборотів, яку здійснили вкладені кошти у певний вид активів за досліджуваний період.

Період обороту всіх оборотних активів зменшився на 29,24 дні в 2020 році та зменшився ще на 22,31 дні у 2021 році, що у середньорічному складає зростання на 25,86 дні або на 25,2% за період з 2018 по 2020 роки, а швидкість їх обороту у середньому збільшилась на 0,66 раз або на 40,00%. Найбільші періоди обороту має кредиторська заборгованість, середньорічний показник якої становить зменшення періоду на 58,48 днів або на 46,6%. Швидкість її обороту за досліджуваний період збільшується, таким чином абсолютний середньорічний приріст складає 1,25 та має середньорічний темп приросту розміром 23,17%

Тривалість операційного циклу підприємства - проміжок

часу, починаючи від надходження виробничих запасів на склад підприємства до отримання виручки від реалізації готової продукції та погашення дебіторської заборгованості.

Тривалість фінансового циклу починається з оплати постачальниками за придбані виробничі запаси до надходження виручки від реалізації готової продукції та погашення дебіторської заборгованості покупцям.

Станом на 2021 рік операційний цикл підприємства становить майже 195 дні. Позитивною є його тенденція до зниження на 59 днів у 2020 році порівняно з 2019 роком, позитивною також є тенденція зменшення значень фінансового циклу підприємства (у 2012 році - майже 23 дні, а у 2021- 22 днів).

Загальний коефіцієнт покриття характеризує здатність підприємства шляхом ліквідних активів покрити поточні зобов'язання (табл 1.8).

Якщо значення даного показника вище нормативних значень, то це веде до довіри з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Для ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за 2019–2021 роки спостерігається ситуація, що є дуже гарною по даному показнику. Загальний коефіцієнт покриття зростав та спадав за досліджуваний період, таким чином, маючи середньорічний приріст розміром 4,66%.

Проміжний коефіцієнт покриття показує здатність підприємства за допомогою своїх швидко ліквідних активів розраховуватися по поточних зобов'язаннях

Проміжний коефіцієнт покриття є вищий за нормативне значення, що свідчить про спроможність підприємства за допомогою швидко ліквідних активів покрити необхідну суму поточних зобов'язань. Спостерігається позитивна динаміка до

збільшення даного показника за досліджуваний період, середньорічний приріст склав 7,08%.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності описує здатність підприємства за допомогою готових засобів платежу покрити свої поточні зобов'язання.

При рекомендованому значенні 0,2 - 1 коефіцієнт абсолютної ліквідності на ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» набуває слабких значень. Дана тенденція свідчить, що протягом досліджуваного періоду, поточні зобов'язання підприємства не можуть бути погашені миттєво шляхом готівкових коштів.

Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань характеризує частину поточних зобов'язань підприємства, що покривається тільки шляхом матеріальних запасів як найменш ліквідних з оборотних активів.

Таблиця 1.7

## Динаміка показників ділової активності (оборотності) ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» за 2019-2021 роки

Показники	Фактичні значення			Абсолютний приріст			Темпи приросту, %		
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2 рік в порівнянні з 1 роком	3 рік в порівнянні з 2 роком	Середньо-річні	2 рік в порівнянні з 1 роком	3 рік в порівнянні з 2 роком	Середньо-річні
<b>1. Період обороту, днів</b>									
1.1. всіх оборотних активів	218,5043	189,1926383	155,951893	-29,31	-33,24	-31,28	-13,41	-17,57	-10,63
1.2. Запасів	66,47	58,76	41,49	-7,72	-17,26	-12,49	-11,61	-29,38	-14,54
1.3. дебіторської заборгованості (товари)	173,07	150,14	127,89	-22,92	-22,26	-22,59	-13,25	-14,82	-9,59
1.4. кредиторської заборгованості (товари)	125,37	89,08	67,09	-36,29	-21,99	-29,14	-28,95	-24,69	-18,81
<b>2. Коефіцієнт оборотності, разів</b>									
2.1. всіх оборотних активів	1,65	1,90	2,31	0,26	0,41	0,33	15,49	21,31	11,90
2.2. Запасів	5,42	6,13	8,68	0,71	2,55	1,63	13,13	41,61	17,01
2.3. дебіторської заборгованості (товари)	2,08	2,40	2,82	0,32	0,42	0,37	15,27	17,40	10,61
2.4. кредиторської заборгованості (товари)	2,87	4,04	5,37	1,17	1,32	1,25	40,74	32,78	23,17
<b>3. Тривалість операційного циклу, днів</b>	<b>298,44</b>	<b>239,22</b>	<b>194,97</b>	-59,22	-44,25	-51,73	-19,84	-18,50	-13,23
<b>4. Тривалість фінансового циклу, днів</b>	<b>173,07</b>	<b>150,14</b>	<b>127,89</b>	-22,92	-22,26	-22,59	-13,25	-14,82	-9,59

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємства

Таблиця 1.8

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»  
за 2019–2021 роки**

Показники	Оптим. значення	Фактично на дату				Абсолютний приріст				Темпи приросту, %			
						2 з 1	3 з 2	4 з 3	Середньо- річні	2 з 1	3 з 2	4 з 3	Середньо-річні
1. Загальний коефіцієнт покриття	2-2,5	1,40	1,40	1,81	1,68	0,00	0,42	- 0,14	0,09	0,00	29,67	-7,48	4,66
2. Проміжний коефіцієнт покриття	0,7-0,8	1,12	1,12	1,47	1,47	0,00	0,35	0,00	0,12	0,00	31,53	-0,05	7,08
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-1	0,0127	0,0127	0,0320	0,0626	0,00	0,02	0,03	0,02	0,00	151,56	95,43	48,90
4. Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань		0,21	0,21	0,24	0,18	0,00	0,03	- 0,06	-0,01	0,00	15,95	- 25,39	-3,56
5. Питома вага матеріальних оборотних активів в загальній сумі оборотних активів	зростання	0,15	0,15	0,13	0,11	0,00	- 0,02	- 0,03	-0,01	0,00	-10,58	- 19,36	-7,85
6. Коефіцієнт інфляційної захищеності оборотних активів	зростання	0,09	0,09	0,09	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,34	2,18	0,20
7. Коефіцієнт маневрування	0,4-0,6	0,81	0,81	0,87	0,89	0,00	0,06	0,03	0,03	0,00	7,37	3,17	2,59
8. Коефіцієнт співвідношення власного оборотного капіталу та загального обсягу оборотного капіталу (коефіцієнт самофінансування)	> 0,3-0,4	0,30	0,30	0,45	0,49	0,00	0,14	0,04	0,06	0,00	47,35	8,57	12,46

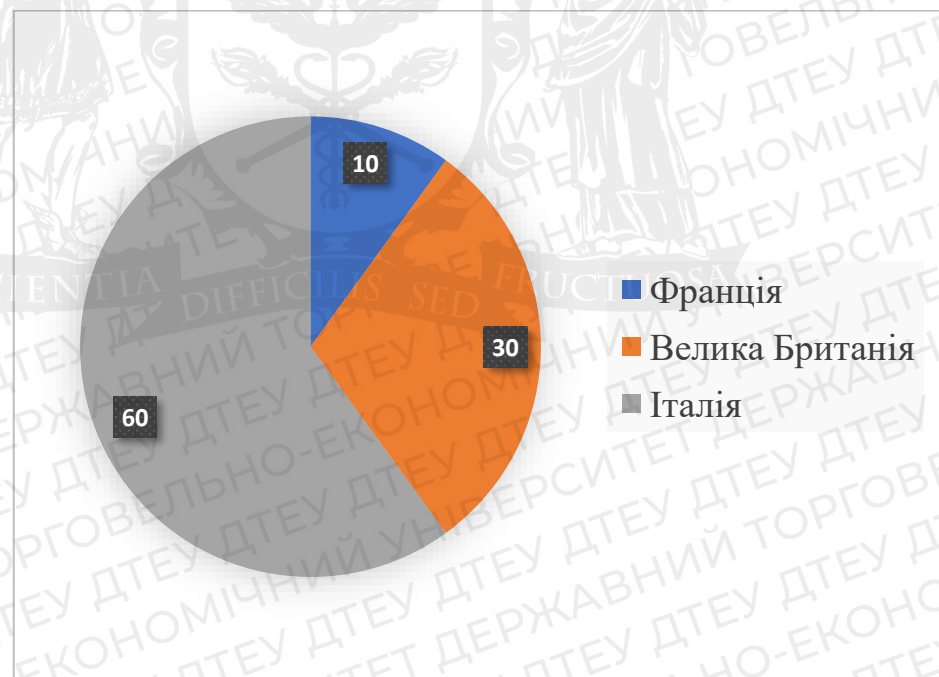
Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності підприємства



## 1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»

ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності спеціалізується на імпорті алкогольної продукції з метою подальшої реалізації через торговельні мережі та спеціалізовані магазини на території України.

Серед торговельних партнерів ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» доречно відзначити Францію, Італію та Велику Британію (рис. 1.1).



**Рис.1.1. Географічна структура імпорту**

**ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА», 2021 рік**

Джерело: побудовано за даними компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА»

Як ми можемо бачити з діаграми, лідером серед країн-імпортерів є Італія, у відсотковому відношенні займає 60%

імпоротної позиції, на другому місці Велика Британія, її відсоток складає 30% і на останньому місці Франція – 10%.

Географічна структура імпорту алкогольної продукції ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» показує, що за 2020 рік з Франції було імпортовано 93 749 пляшок алкогольної продукції, якщо порівняти з 2022 роком, імпортна кількість якого склала 90 893 пляшки, то можна дійти висновку, що кількість імпорту знизилася на 2,8 %. (табл 1.1)

Розглянемо Велику Британію, кількість імпортованого алкоголю на 2020 рік становила 1 119 231 пляшка, а на 2022 рік – 1 155 052 пляшки. Можемо зробити висновок, що імпорт алкоголю з Великої Британії збільшився на 3,2%.

Ще одна країна, з якої ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» імпортує алкогольну продукцію є Італія. Імпортна кількість на 2020 рік склала 6 379 427 пляшки, що є найбільшою кількістю серед інших країн. На 2020 рік імпорт алкогольної продукції складав аж 10 642 991 пляшки, це на 4 263 564 більше порівнюючи з 2020 роком.

Таблиця 1.7.

**Географічна структура імпорту алкогольної продукції**

**ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА», в пляшках**

Країна - партнер	2020	2021	2022	2020
Франція	93 749	23 060	90 893	93 749
Велика Британія	1 119 231	1 574 708	1 155 052	1 119 231
Італія	6 379 427	8 718 786	10 642 991	6 379 427

Джерело: побудовано за даними компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА»

диверсифікований товарний портфель, котрий представлено міцним алкоголем, ігристе тощо (табл. 1.7).

Як ми бачимо з Портфель брендів імпортованої продукції ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА», з Франції компанія імпортує коньяк, а саме BARON OTARD та преміальну горілку GREY GOOSE. З Італії компанія імпортує такі роми, як BACARDI та OAKHEART, шприц MARTINI ROYALE, ігристе MARTINI SPW, вермут MARTINI VMTH, джин BOMBAY, преміальну горілку GREY GOOSE та текілу PATRON.

ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» імпортує з Великої Британії віскі та джин. До портфеля компанії входять такі бренди віскі, як: ABERFELDY, AULTMORE, CRAIGELLACHIE, DEWARS та WILLIAM LAWSONS та бренд джину BOMBAY

Таблиця 1.8.

**Портфель брендів імпортованої продукції  
ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА»**

Країна – торговельний партнер	Товарна позиція	Бренд
Франція	Коньяк	BARON OTARD
	Горілка	GREY GOOSE
Італія	Ром	BACARDI OAKHEART
	Шприц	MARTINI ROYALE
	Ігристе	MARTINI SPW
	Вермут	MARTINI VMTH
	Джин	BOMBAY
	Горілка	GREY GOOSE
	Текіла	PATRON
	Велика Британія	Віскі

	DEWARS, WILLIAM LAWSONS
Джин	BOMBAY

Джерело: побудовано за даними компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні  
УКРАЇНА»

Як ми можемо побачити, Товарна структура імпорту алкогольних напоїв (табл 1.3) ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» досить різноманітна. Найбільше компанія імпортує такі напої, як віскі та вермут. На 2020 рік кількість імпорту віскі складала 1 013 559 пляшок, а у 2022 році імпорт зріс на 5,5%.

Кількість імпорту вермуту у 2020 році складала 2 644 239 пляшок, але у 2020 році компанія скоротила імпорту кількість до 891 648 пляшок. ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» у 2022 році через початок воєнних дій на території України зазнала великих збитків та на глобальному рівні було прийнято рішення про зменшення постачання алкоголю з метою збереження його цілісності.

Тому ми можемо бачити різке скорочення імпорту такого алкоголю, як горілка, джин та інші, або повне припинення постачання, такого алкоголю, як коньяк. Імпорт якого на 2022 рік склав 0 пляшок.

*Таблиця 1.9.*

**Товарна структура імпорту алкогольних напоїв  
ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА», в пляшках**

Товарна позиція	код УКТЗЕД	2020	2021	2022
горілка	2208 60	102 461	162 614	61 384
коньяк	2208 20 12 00	8 723	4 088	0

віскі	2208 30	1 013 559	1 382 696	1 069 054
джин	2208 50	110 412	198 732	87 678

Джерело: побудовано за даними компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні  
УКРАЇНА»

Аналіз звітності ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» показав, що, починаючи з 2020 року, компанія відала перевагу більш класичному портфелю алкогольної продукції. Це пояснюється декількома факторами.

У 2019 році по світу поширилась епідемія COVID19, що значним чином вплинуло на продаж. Люди були ізольовані на певний період часу вдома, що призвело до росту споживання, продажів та імпорту алкогольної продукції. Ми бачимо, що імпорт продукції збільшився на 7 671 859 од. в період з 2020 по 2021 рік та продовжував збільшуватися в результаті другої хвилі COVID19. Так на 2022 рік імпорт алкогольної продукції становив 11 053 598 од, що на 2 411 006 од. більше порівнюючи з минулим фінансовим роком.

В 2022 році розпочався відкритий військовий напад росії на Україну. Близько четвертої години за київським часом 24 лютого президент російської Федерації В. Путін оголосив про «спеціальну військову операцію» з метою нібито «демилітаризації та денацифікації України».[16]

Уже за кілька хвилин почалися ракетні удари по всій території України, у тому числі неподалік від Києва. Російські війська вдерлися до України поблизу Харкова, Херсона, Чернігова, Сум, увійшовши з росії, Білорусі й тимчасово окупованого росією Криму.

Як наслідок, повторилася історія 2014 року, коли ТОВ

«БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» втратили частку ринку, а саме Крим. Тепер на землі, які були окуповані російськими терористами, були призупинені постачання. Оскільки логістична ситуація була досить складна, небо закрите, морськими шляхами вкрай ризиковано, компанія припинила імпорт алкоголю на непрогнозований час.

Пізніше одна з бомб, якими терористи обстрілювали Україну, потрапила у склад ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА», де зберігався весь імпортований алкоголь. Компанія зазнала великих збитків з подальшою неможливістю продажу алкоголю. [17]

На щастя, декілька машин з алкоголем не встигли розвантажити на склад, співробітникам компанії вдалось вивезти машини з під обстрілу та зберегти можливість відродження логістичних поставок в майбутньому. Тому в період з 01.04.2022 по 31.12.2022 логістична активність становила 4 542 420 пляшок алкоголю.

Зараз ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» має новий склад та посилений логістичний потенціал з підтримкою глобальної компанії. Асортимент товару скоротився до класичних моделей, але компанія і на далі продовжує працювати, сплачувати податки та активно бере участь у благодійних внесках.

## РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ- КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

### 2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку алкогольних напоїв

Протягом століть алкоголь був частиною людської культури. Так звані тренди, не втрачаючи своєї актуальності, займають перше місце серед повсякденних речей.

Вживання алкогольних напоїв у невеликих кількостях змушує людей відчувати себе спокійними і, отже, більш товариськими, більш розслабленими, менш тривожними, приємними емоціями - спогадами чи плануваннями, зігріванням тіла.

Алкогольні напої - продукти, одержані шляхом спиртового бродіння цукристих матеріалів або виготовлені з харчового спирту з вмістом етанолу понад 0,5 % об'єму, зазначених у товарних позиціях 2203, 2204, 2205, 2206, 2208 УСТ згідно з ЗЕД, і вмістом етанолу 8,5 %. і вище в одиницях об'єму, зазначених у товарних позиціях 2103 90 30 00, 2106 90 згідно з УКТ ЗЕД. [6]

До них відносяться: горілка, лікоро-горілочані вироби, ром, віскі, бренді, вино і пиво.

Аналізуючи аналітичні дані Trade Map [7] можна сказати, що у світі лідером з продажу горілки є Швеція. У 2021 році її експортна вартість складала 443,295 тис. дол. США, що займає 20,5% світового експорту. Країна-лідер з експорту рому є Італія, її експортна вартість становить 239,822 тис. дол. США, що є 13,7 % - частка у світовому експорті.

Перше місце з експорту пива посіла Мексика, її експортна вартість складала 5,015,653 тис. дол. США, що є 30% від світового експорту.

Ми будем більш детально розглядати ринок віскі. Віскі це міцний спиртний напій із вмістом спирту 45 %. Класифікують віскі зазвичай як солодове, зернове та змішане.

Проаналізуємо топ 10 лідерів країн-експортерів віскі у світі (табл 2.1)

Таблиця 2.1

## ТОП 10 країн-експортерів для віскі в 2021 році

Експортери	№	Вартість експорту в 2021 (тис. дол. США)	Торговельний баланс у 2021 (тис. дол. США)	Щорічне зростання вартості між 2017-2021 рока (%)	Щорічне зростання кількості між 2017-	Щорічне зростання вартості між 2020-	Частка у світовому експорті (%)
Світ		12,617,547	1,015,056	0	в-д	24	100
Великобританія	1	6,378,562	6,132,250	0	в-д	27	50.6
Сполучені Штати Америки	2	1,060,833	-663,154	-7	в-д	4	8.4
Ірландія	3	977,344	955,422	9	5	29	7.7
Сінгапур	4	779,825	158,754	-3	-8	12	6.2
Японія	5	420,653	-10,371	36	23	66	3.3
Франція	6	362,198	-480,099	3	3	25	2.9
Нідерланди	7	345,784	-98,758	0	-5	31	2.7
Канада	8	295,376	6,130	0	-3	10	2.3
Німеччина	9	285,395	-198,358	-8	-7	49	2.3

Джерело: Складено автором за даними Trade Map [7]



Вартість експорт алкоголю у світі на 2021 рік складала 12 617,547 тис. дол. США. В 10 лідерів країн-експортерів входять Великобританія, Сполучені Штати Америки, Ірландія, Сінгапур, Японія, Франція, Нідерланди, Канада, Німеччина та Іспанія.

Лідером експортером є Об'єднане Королівство, вартість експорту якого складала 6 378,562 тис. дол. США, частка якого у світовому експорті складала аж 50,6%. На другому місці Сполучені Штати Америки, вартість експорту яких складала 1 060,833 тис. дол. США, що є 8,4% у світовому експорті.

Третє місце посіла Ірландія, у 2021 році вартість імпорту якої складала 977 344 тис. дол. США, що є 7,7 % частки на світовому ринку.

За рейтингом наступний Сінгапур, вартість експорту якого 779 825 тис. дол. США, що є 6.2% на світовому ринку. Японія посідає 5-те місце серед лідерів країн-експортерів, вартість її експорту у 2021 році складала 420 653 тис. дол. США, що займає 3,3 % світового ринку.

Тепер проаналізуємо рейтинг країн-лідерів імпорту віскі у світі (табл 2.2)

Таблиця 2.2

**ТОП 10 країн-імпортерів віскі в 2021 році**

Імпортери	№	Вартість імпорту в 2021 (тис. дол. США)	Торговельний баланс у 2021 (тис. дол. США)	Щорічне зростання вартості між 2017-	Щорічне зростання кількості між 2017-	Щорічне зростання вартості між 2020-	Частка у світовому імпорті (%)
Світ		11 602 491	1 015 056	-1	в-д	17	100

Сполучені Штати Америки	1	1 723 987	-663 154	-8	в-д	-1	14,9
Франція	2	842 297	-480 099	-2	-5	22	7,3
Сінгапур	3	621 071	158 754	-1	-10	9	5,4
Китайський Тайбей	4	552 805	-449 979	4	1	19	4,8
Німеччина	5	483 753	-198 358	-4	-3	12	4,2
Китай	6	463 881	-443 352	32	23	92	4
Нідерланди	7	444 542	-98 758	7	3	18	3,8
російська Федерація	8	440 807	-434 988	9	7	19	3,8
Японія	9	431 024	-10 371	3	7	3	3,7
Іспанія	10	308 278	-138 283	-9	-3	26	2,7
Україна	30	95 743	-80 306	10	18	38	0,8

Джерело: Складено автором за даними Trade Map [7]

Аналізуючи аналітичні дані таблиці 2.3 можна зазначити, що обсяг імпорту алкогольної продукції на 2021 рік складав на суму 11 602 491 тис. дол. США.

Десятку лідерів країн-імпортерів відкривають Сполучені Штати Америки, вартість імпорту складає 1 723 987 тис. дол. США, що складає аж 14,9 % частки світового імпорту. На другому місці Франція, вартість імпорту якої складає 842 297 тис. дол. США. Її частка у світовому ринку припадає на 7,3 %. На третьому місці Сінгапур, вартість імпорту якого складає 621 071 тис. дол. США., а частка у світовому ринку – 5,4%. Також до десятки лідерів входять Китайський Тайбей, Німеччина, Китай, Нідерланди, російська Федерація, Японія та Іспанія

Україна займає 30-те місце серед країн-імпортерів. Вартість імпорту складає 95 743 тис. дол. США., що займає тільки 0,8 % у світовому імпорті.

Більш детально розглянемо імпорт України на такій продукції, як віскі (табл 2.3).

Таблиця 2.3

### Перелік ринків постачання товару, імпортованого Україною в 2021 році

Експортери	Вартість імпорту в 2021 році (тис)	Торговельний баланс 2021 р. (тис. дол. США)	Зростання вартості імпорту між 2017-2021	Зростання кількості імпорту між 2017-2021	Зростання вартості імпорту між 2020-2021	Рейтинг країн-партнерів у світовому 2021 роками	Частка країн-партнерів у світовому	Загальне зростання вартості експорту країн
Світ	95,743	- 80,306	10	18	38		100	0
Великобританія	47,553	- 47,553	20	21	45	1	50.6	0

Ірландія	18,770	- 18,770	30	32	38	3	7.7	9
Сполучені Штати Америци	13,399	- 13,399	19	20	33	2	8.4	-7
Німеччина	6,799	-6,799	-28	-9	106	9	2.3	-8
Польща	5,416	10,016	-6	-11	14			
Франція	1,060	-1,060	41	26	-33	6	2.9	3
Японія	537	-537	38	70	1	5	3.3	36
Канада	516	-516	16	16	4	8	2.3	0
Бельгія	441	-441	-18	-14	26	12	1.2	11

Джерело: Складено автором за даними Trade Map [7]

Як ми бачимо, в 10-тку лідерів увійшли Великобританія, Ірландія, Сполучені Штати Америки, Німеччина, Польща, Франція, Японія, Канада та Бельгія. Найбільше Україна імпортує віскі з Великобританії, вартість імпорту у 2021 році складала 47,553 тис. дол. США, що складає майже 50% від загально імпорту.

На другому місці Ірландія, Україна імпортувала у 2021 році на суму 18,770 тис. дол. США. І трійку лідерів закривають Сполучені Штати Америки, вартість імпорту складала 13,399 тис. дол. США.

Алкогільні напої належать до найбільш кризостійких категорій споживчих товарів. За останні кілька років споживання та продажі алкоголю зросли, попри пандемію та інші економічні фактори

Один з головних трендів алкогольної продукції який поступово набуває популярності це премілізація.[18] Люди зустрічаються рідше, тому віддають перевагу не кількості, а якості та смаковим враженням. Порівняно з 2020 роком ринок високого класу в Польщі, Бразилії, Австралії, Колумбії, Мексиці, Німеччині стрімко зріс в 2021 році.

Зміни в способі життя та роботі людей під час пандемії вплинули на загальну картину споживання алкогольних напоїв. При цьому основним місцем споживання залишається дім або місцевий заклад. У результаті дослідження IWSR показує, що споживання алкоголю преміум класу та професійна барменська діяльність мають потенціал для міграції з традиційних галузей промисловості в домашнє середовище. Споживачі більш усвідомлюють високі ціни, а також зростає цінність якості та смаку продукції.

Дані IWSR показують, що обсяги електронної комерції алкогольної промисловості на 16 основних ринках зросли майже на 43% у 2020 році порівняно з лише 12% у 2019 році. Очікується, що до 2025 року на електронну комерцію припадатиме близько 6% усіх роздрібних продажів на цих ринках. У порівнянні з менш ніж 2 відсотками в 2018 році. Покупці вже не так пов'язані з магазинами, як колись. Споживачі активно використовують технологію, щоб замовляти напої онлайн, влаштовувати онлайн-вечірки та готувати коктейлі вдома за онлайн-рецептами. Для брендів важливо супроводжувати споживачів у їхній цифровій

подорожі. Потрібно бути присутнім в інтернет-магазині, який поєднує доступні ціни та зручну доставку для зручного пошуку товару. Споживачі все частіше змінюють варіанти алкоголю або пробують нові напої.

Також треба зазначити, що переваги щодо смаків і категорій напоїв значною мірою визначаються причиною споживання, а не особистістю. У відповідь на це багато компаній змінили тактику: продажі цільовій аудиторії для них перестали бути актуальними. Фокус змістився на відповідність конкретних випадків споживання. Доповнення до розширеного портфоліо продуктів дозволило багатьом брендам зберегти цілісність свого підходу, щоб краще зрозуміти суміжні та конкуруючі категорії.

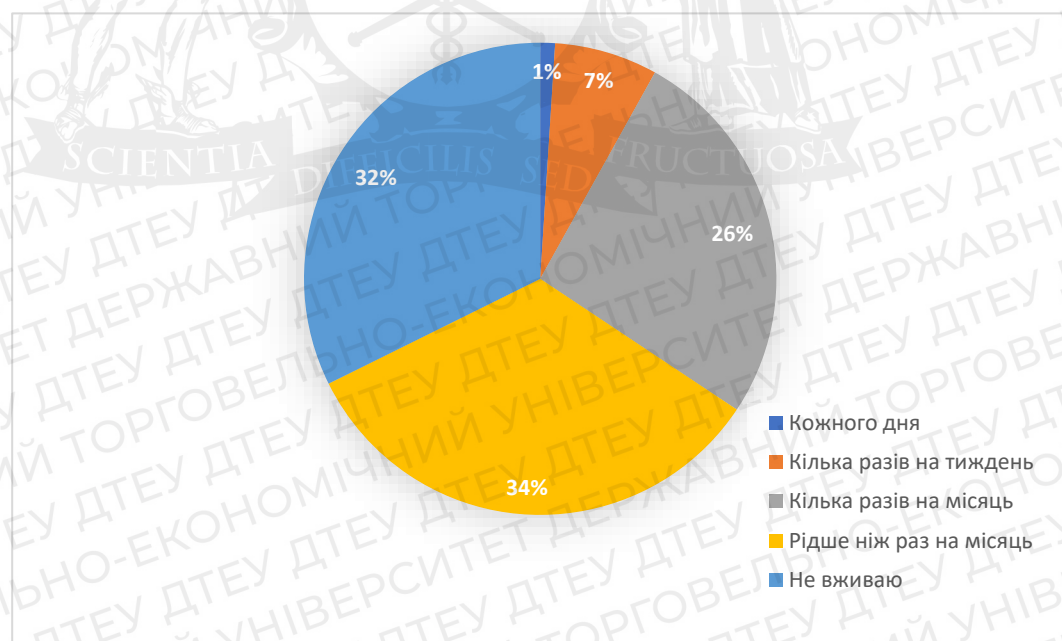
Отже, аналізуючи основні тенденції розвитку світового ринку алкогольних напоїв можна сказати, що світ переживає досить складний період. З появу COVID19 світ змінився назавжди. Люди почали адаптуватися, що призвело до появи нових тенденцій в усіх аспектах життя. Це не могло пройти повз алкогольний бізнес.

Як ми бачимо, люди не тільки не скоротили споживання алкоголю, а почали урізноманітнювати алкогольні напої, створювати коктейлі в домашніх умовах. А вечірки з друзями просто змінили формати, на спілкування онлайн. На базі проведеного раніше дослідження прийнято рішення сконцентрувати увагу саме на ринку віскі. Лідерами серед країн-експортерів виявилися Великобританія, експорт якої сягає частку 50,6% усього світу, Сполучені Штати Америки, експорт сягає 8,4% та Ірландія, експорт якої 7.7% світового експорту віскі. Серед країн-лідерів з імпорту віскі. Ними виявилися Сполучені Штати Америки, імпорт яких сягає

найбільшу частку у всьому світі на 2021 рік – 14,9%. Також до 3-йки лідерів увійшли Франція та Сінгапур.

## 2.2. Дослідження ринку алкогольних напоїв України

Спираючись на соціологічні дослідження, де провели аналіз аудиторії віком від 18 років і старше та загальною кількістю 1500 респондентів, метод опитування використовували САТІ (Computer Assisted Telephone Interviewing – це телефонні інтерв'ю з використанням комп'ютера)[19] – 66% опитаних українців вживають алкогольні напої. Більш детальний аналіз показав, що 33% українців вживають алкоголь рідше, ніж раз на місяць, 26% українців – кілька разів на місяць, 7% українців – кілька разів на тиждень та 1% - кожного дня. Попри це 32% опитаних українців взагалі не вживають алкогольних напоїв (рис 2.1)

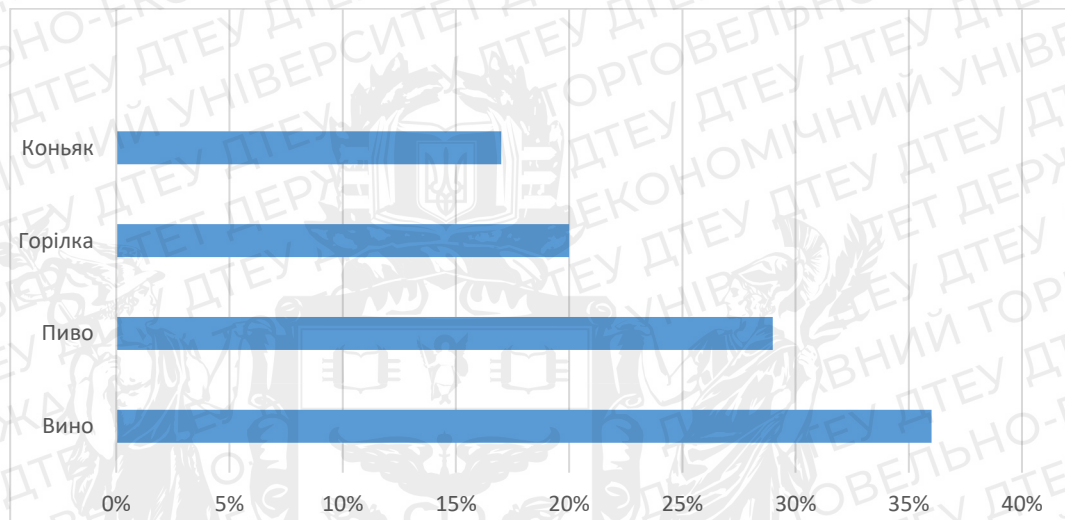


**Рис.2.1. Частота вживання алкоголю українцями, 2021 рік**

Джерело: [18]

Серед тих, хто каже, що вживає алкоголь, найпопулярнішими

алкогольними напоями є вино (36%) та пиво (29%); горілка (20%), коньяк (17%), домашнє вино та настоянки (14%), шампанське та ігристі вина (12%), віскі (7%) та лікери (6%). Сидр, ром, лікери та настоянки, вермут, коктейлі, джин та міцні алкогольні напої споживалися на рівні 1-2%. (рис. 2.2)



**Рис.2.2. Найпопулярніші види вживаною українцями алкогольної продукції, 2021 рік**

Джерело: [18]

Як ми побачили з пункту 2.1, у 2021 році Україна імпортувала алкогольну продукцію з таких країн, як Великобританія, Ірландія, Сполучені Штати Америки, Німеччина, Польща, Франція, Японія, Канада та Бельгія. Найбільше Україна імпортувала віскі з Великобританії, вартість імпорту у 2021 році складала 47 553 тис. дол. США, що складає майже 50% від загально імпорту. Розглянемо експортну можливість, а саме внутрішній потенціал виробництва алкогольних напоїв в Україні.

Зараз Україна переживає тяжкі часи через воєнне вторгнення росії та часткову окупацію земель. Ракетні удари змінили хід історії для багатьох бізнесів.



Однак, попри всі труднощі та витрати, пов'язані з війною, алкогольна галузь продемонструвала стійкість і готовність всіляко допомагати країні. Посилаючись на статтю РБК-Україна [20], можна дослідити діяльність алкогольних гігантів в Україні зараз.

Global Spirits це український алкогольний холдинг, заснований в 2008 і об'єднує профільні активи в алкогольній галузі та володіє власною дистриб'юторською мережею. [21] Компанія є власником підприємств з виробництва горілки, настоянок, брендів, вин, ігристого вина, вермутів та слабоалкогольних напоїв. До портфеля холдингу входять такі відомі бренди на українському ринку, як Хортиця, Мороша, OREANDA, Мікадо, Первак, Медова, SHUSTOFF та інші.

Global Spirits - один зі світових лідерів з виробництва алкоголю, найбільший в Європі міжнародний алкогольний холдинг. У структуру холдингу входять найбільші виробничі майданчики ЛГЗ «Хортиця» і «Одеський коньячний завод», оснащені високотехнологічним обладнанням від світових лідерів.

ПрАТ «Одеський коньячний завод» (ОКЗ) має найдавнішу історію серед підприємств галузі в Україні. До 1956 року ОКЗ – єдиний виробник коньяків в країні. У 2007 році легендарний завод входить до складу найбільшого в Східній Європі холдингу Global Spirits і стає лідером галузі. [22] Підприємство повністю оснащено класичними французькими дистиляційними установками і сучасним європейським обладнанням, що забезпечує повний цикл виробництва продукції по коньячним технологіям, яким понад 150 років. З 2017 року завод оснащений найбільшим в Україні акратофором – спеціальним апаратом для отримання

ігристого вина резервуарним способом.

Лікєро-горілчаній завод (ЛГЗ) “Хортиця” – саме високотехнологічне горілчане виробництво у Східній Європі. Завод побудований за унікальним проектом і оснащений найкращим обладнанням від світових лідерів технологічного забезпечення підприємств харчової промисловості. [23] Інженерні системи RENAУ, помпа GRUNDFOS, навантажувачі TOYOTA, високонадійні лінії розливу ITAL PROJECT забезпечують точність кожної операції: від ретельного дозування і закорковування до якісного етикетування і маркування датою. У 2003 році з конвеєра зійшла перша пляшка горілки.

У зв'язку з військовою агресією, 24 лютого 2022 року холдинг Global Spirits відкликав ліцензію на виробництво та дистрибуцію алкогольної продукції на російському ринку.

За даними Forbes, засновник Global Spirits Євген Черняк та його родина витратили на гуманітарну допомогу українцям вже понад \$1,3 млн. З початку війни Черняк зі своїми дітьми-підлітками та іншими волонтерами відправили з Польщі до Запоріжжя понад 300 тонн допомоги. На місцях допомогу передають особисто в руки, шляхом розгорнутої мережі волонтерських центрів.

Крім активної участі у розв'язання гуманітарних проблем регіону, Global Spirits також підтримує своїх контрагентів і економіку України в цілому.

Попри регулярні обстріли окупантами Запорізької та Одеської областей, заводи компанії продовжують функціонувати. Більш того, вільні приміщення там як і раніше обладнані як тимчасове житло для переселенців із зон бойових дій.

Ще один з гігантів виробників алкогольної продукції в Україні - Баядера Груп. [24] Це великий національний холдинг, що спеціалізується на виробництві та реалізації високоякісної алкогольної продукції. До портфеля компанії входять такі відомі бренди на Українському ринку, як: ТМ "Хлібний Дар", "Козацька Рада", "Перша Гільдія", продукція ТМ "Коблево", "Marengo" та ін. Найбільша мережа дистрибуції покриває всю територію України і забезпечує охоплення в 24 регіонах України. Основні бренди є національними лідерами у своїх категоріях: горілка «Хлібний Дар» - найбільш продавана горілка в Україні, вино KOBLEVO - №1 в категорії вина, торгова марка Marengo - лідер серед вермутів. У 2014 запущено власне виробництво коньяку, а у 2015 - виробництво ігристих вин. «Баядера Груп» в Україні - найбільший імпортер елітного алкоголю найвідоміших світових компаній - Diageo, Moët Hennessy, Remy Cointreau.

Національна горілчана компанія, Винзавод Коблево та «Миколаївський коньячний завод» - усе це заводи, які належать українському холдингу Баядера Груп.

Проведемо аналіз віскі українського виробництва. Як ми побачили, ніхто з перелічених гігантів не виготовляє віскі. Але в Україні існує ТОВ «Микулинецький Бровар», який виготовляє перше в Україні односолодове віскі. [25]

В портфелі компанія має два продукти односолодове віскі 43% та односолодовий віскі 40%. Компанія ТОВ «Микулинецький Бровар» експортує свою продукцію до Польщі та Сполучених Штатів Америки.

Також віскі в Україні виробляє ТОВ «Алкогільно-безалкогольний комбінат Дніпро». Український віскі має горду назву AVIATOR, він виготовляється не згідно з ДСТУ,

а згідно з технічними умовами України.

Як ми можемо бачити, виробництво віскі в Україні тільки зароджується та має серйозний потенціал. Проте для забезпечення потреб усіх громадян більшість продукції країна імпортує. Наше досліджувальна компанія ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» здійснює імпорт таких видів віскі, як: ABERFELDY, AULTMORE, CRAIGELLACHIE, DEWARS та WILLIAM LAWSONS. Серед конкурентів на ринку найбільшим вважається Pernod Ricard Ukraine. Він є офіційним представником французької групи Pernod Ricard в Україні. В його портфелі брендів можна побачити шотландський віскі, а саме: Chivas Regal, Ballantine's, Royal Salute, Passport Scotch; та шотландське віскі односолодове, а саме Aberlour та The Glenlivet.

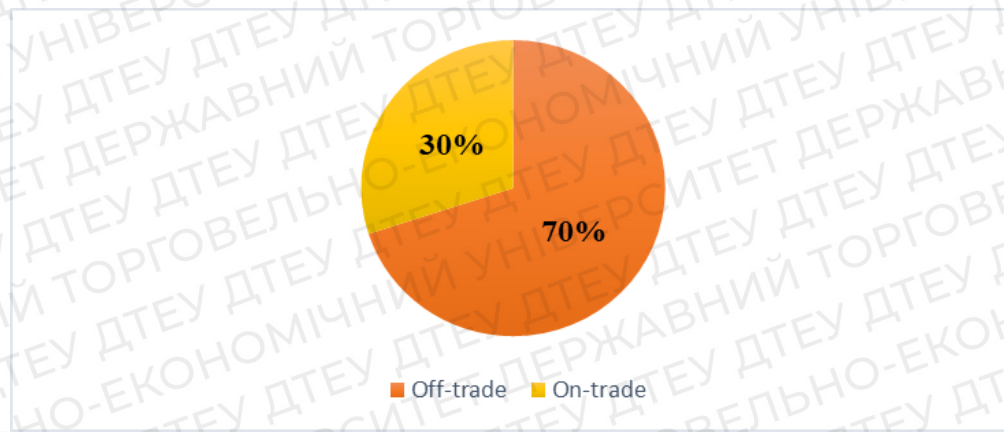
Компанія ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» реалізує свою продукцію через два напрямки, а саме через Off-trade та On-trade.

Off-trade - торгові точки, в яких не відбувається безпосереднього споживання товару. Це, як правило, мережева організований роздріб, оптові торгові точки, магазини, кіоски.

On-trade - торгові точки, де відбувається безпосереднє вживання товару. До них відносять кафе, бари, ресторани, готелі, дискотеки, казино (рис 2.3).

Так само до основних структурних одиниць можна віднести і дистриб'юторів, мерчендайзерів та карів (Key account regional managers ).

Загалом, вони складають велику систему, збирають дані та інформацію, яка повністю передається в головний офіс.

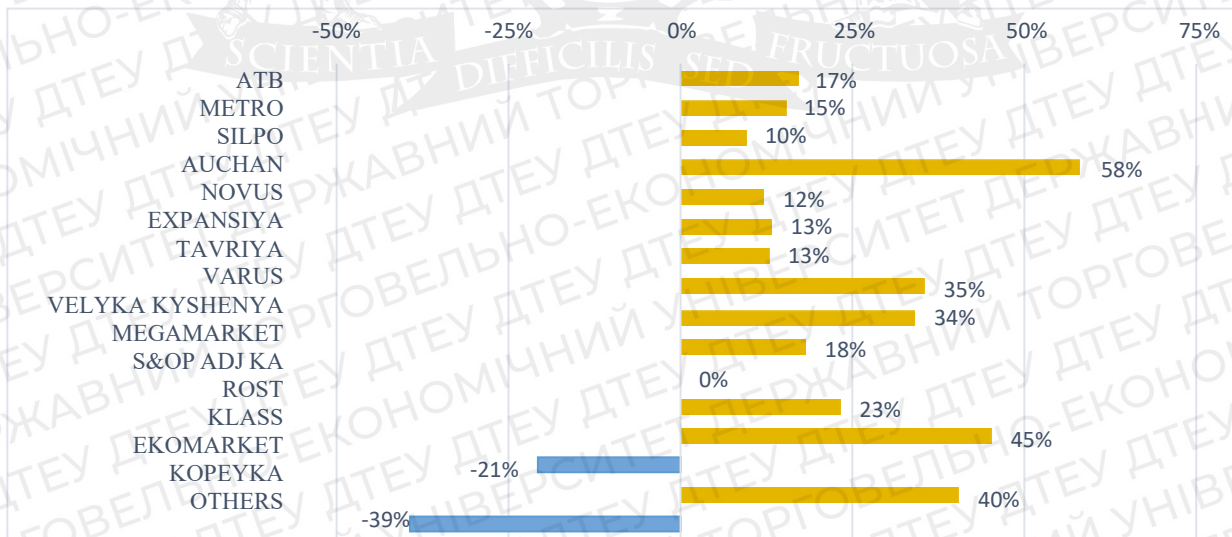


**Рис 2.3. Структура продажів підприємства  
ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»**

Джерело: побудовано за даними компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні  
УКРАЇНА»

Кожен з них має ділянку роботи, свої обов'язки та рекомендації до виконання.

Основними партнерами у секторі збуту алкогольної продукції підприємства ТОВ «Бакарді- Мартіні УКРАЇНА» є: АТБ, МЕТРО, Сільпо, Новус, Таврія, Варус, Велика Кишеня, Екомаркет та інші. (рис. 2.4)



**Рис 2.4. Основні партнери по збуту  
ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»**

Джерело: складено за даними компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні  
УКРАЇНА»

Отже, на сьогодні більшість продукції представленої на полицях в супермаркетах є імпортною. В Україні є власне виробництво, проте його потенціал поки знаходиться на досить низькому рівні та не зможе повністю забезпечити потреби усіх громадян. Внаслідок військової агресії росії проти нашої країни постраждали не тільки українські бізнеси, а й імпортний потенціал України.

Наразі ми побачили на прикладі досліджуваного підприємства ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА», що обсяги імпорту деякої продукції скоротилися, а закупки деяких позицій взагалі були припинені. Глобальні компанії не можуть бути впевнені в цілісності продукції та подальшій реалізації повною мірою, тому приймають рішення про скорочення асортименту постачання.

Оскільки напої не належать до першочергових продуктів, які впливають на продовольче забезпечення, наші громадяни в умовах, що склалися, намагатимуться вдаватися до економії, обмежуючи їх придбання.

### **РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ З ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ**

#### **3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» алкогольних напоїв з Великої Британії**

Одним із головних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод, виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин.

Українське підприємство, що планує придбати товар у закордонного постачальника (нерезидента), перш за все, має укласти з ним зовнішньоекономічний договір (контракт), у якому слід визначити порядок постачання, номенклатуру товарів, ціни, порядок розрахунків, реквізити сторін тощо. Такий договір укладається у простій письмовій формі, якщо інше не передбачене міжнародним договором України чи законом (ст. 6 Закону України № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність») від 16.04.91 р. [1].

Через те, що ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» є підприємством-імпортером, котре спеціалізується на імпорті алкогольної продукції, розглянемо більш детально особливості та умови здійснення закупівлі товарів 2208303000 УКТЗЕД.

Імпорт – ввезення товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, на митну територію з-за кордону без зобов'язання про

зворотне вивезення. Факт імпорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, отримання послуг і прав на результати інтелектуальної діяльності. Особливості імпортової діяльності підприємства обумовлені правовим регулюванням імпорту товарів.

Як і будь-яка зовнішньоекономічна операція імпортна операція включає в себе три етапи: підготовка, укладення контракту та його виконання. При цьому дані етапи імпортової угоди мають свої особливості.

Техніка виконання імпортової операції ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» включає:

- 1) контроль за якісним виготовленням закупленого товару та його своєчасною доставкою з-за кордону;
- 2) організацію транспортування товару з-за кордону (відповідальність сторін залежно від умов постачання);
- 3) проведення розрахунків за поставлений товар;
- 4) організацію роботи з претензіями;
- 5) підсумковий аналіз ефективності проведеної імпортової операції та розробка заходів щодо її підвищення в майбутньому.

Доцільність імпорту підприємства обумовлюється високою якістю товарів, їх низькими цінами, відсутністю певної сировини, матеріалів, складників в Україні.

ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та статуту підприємства, самостійно визначає структуру керування, штатний розклад. Керування здійснюється директором. Для здійснення ефективного керування виробництвом створені виробнича, маркетингова, технічна,



фінансова служби, служба адмін і побуту, а також логістичний відділ.

Основним видом зовнішньоекономічної діяльності, яким займається ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» є імпорт. Вся імпортована продукція реалізовується в межах України. Розглянемо більш детально імпорт ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» з Великої Британії такого продукту як віскі. Для аналізу обрали саме віскі солодове, який має код УКТЗЕД 2208 30 30 00.

Посилаючись на закон України ВР № 2697-ІХ від 19.10.2022 про Митний тариф України, ввізне мито на солодове віскі становить 0%. [2] Ще одним пунктом, який потрібно врахувати при імпорті продукції на територію України є акцизний податок, який визначається Податковим кодексом України. Ми розглядаємо солодовий віскі, що є алкогольною продукцією та оподатковується акцизним податком. На підставі статті 215 Податкового кодексу України, ставка акцизного податку для солодового віскі становить 133.31 грн за літр, діє від 01.03.2022 року.

Серед важливих пунктів також виділяють ввізне мито. Спираючись на положення Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії на віскі солодове, походженням з Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії ставку ввізного мита було знижено до 0%.

Також слід розглянути податок на додану вартість (ПДВ). Це непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V Податкового кодексу України. Згідно з чинним законодавством імпорт в Україну солодового

віскі оподатковується податком на додану вартість за ставкою 20%.

Розглядаючи структурні особливості ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» можна сказати, що в компанії є тільки 6 відділів, а саме: фінансовий, адміністративний, логістичний, маркетингу, продажів та аналітики. Для імпорту продукції залучають найбільше логістичний відділ.

Закупівля продукції відбувається завдяки власним ресурсам компанії, саме: резерви, внески партнерів та отриманий прибуток, який не розподіляється у формі дивідендів між акціонерами.

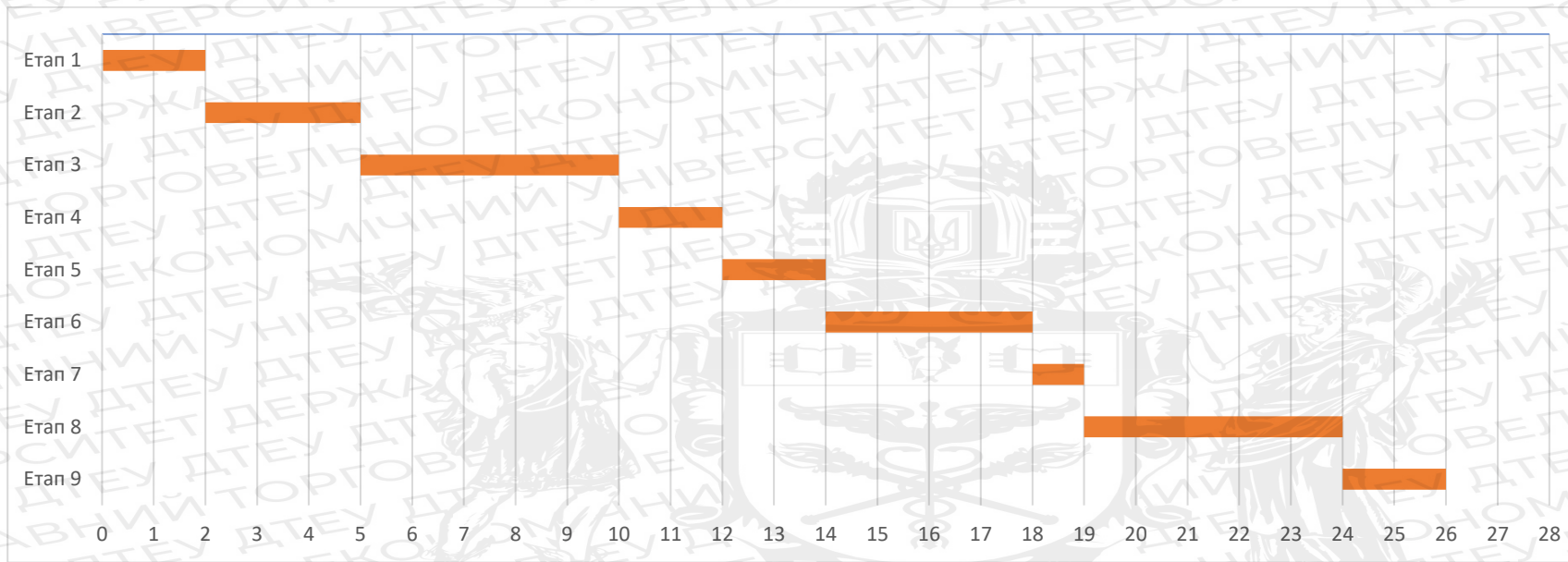
З метою активізації імпортової діяльності розглянемо можливість реалізації управлінського рішення щодо закупівлі віскі солодового з Великої Британії

Відповідно до деталізованого графіка виконання імпортного проекту, що було створено шляхом побудови «Діаграми Ганта» (рис. 3.1) - розраховано, що загальний строк здійснення всіх етапів становить 26 днів.

Найдовші терміни виконання відповідають завданню «Погодження умов постачання з дистриб'ютором», що є найважливішим етапом, оскільки військові дії ускладнюють можливості постачання та можуть призвести до затримок.

На підґрунті аналізу ризику, якими може супроводжуватись імпортна операція, було побудовано таблицю 3.2.

Серед основних зовнішніх проблем слід виділити військовий ризик, що спричинив виникнення більшості зазначених проблем для функціонування підприємства, а також політичний та фінансовий ризику.



**Рисунок 3.1. Діаграма Ганта, що описує терміни виконання проекту імпорту**

Джерело: створено автором

Таблиця 3.1

**Етапи виконання проекту імпортного віскі солодового**

Етап 1	Заклучення контракту та замовлення товару на заводі-виробника
Етап 2	Відправка акцизних марок
Етап 3	Погодження умов поставок з дистриб'ютором
Етап 4	Отримання замовлення дистриб'ютором
Етап 5	Передача компанії митної документації
Етап 6	Сплата митних платежів
Етап 7	Митне очищення брокерами (ім-40)
Етап 8	Отримання товару на складі
Етап 9	Реалізація імпортованого товару на внутрішньому ринку

Джерело: створено автором

Найбільш критичними для організації експортних поставок є такі ендегенні ризики: логістичний, зокрема перевезення повітряним видом транспорту, адже на початку повномасштабного вторгнення керівництвом України було прийнято рішення про закриття неба та наземним транспортом через можливість пошкодження або повної втрати товару.

Таблиця 3.2

**Ризики діяльності підприємства ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА»**

Екзогенні ризики	Ендегенні ризики
Фінансовий ризик, спричинений розвитком інфляції в країні та падіння ВВП аж на 30,4% у 2022 р.	Логістичний ризик у зв'язку з можливими затримками в отриманні продукції, що спричинено завданежністю залізничних вузлів та періодними обстрілами залізниць.
Митні ризики – ризик зміни умов митного контролю.	Кадровий ризик, зокрема спричинений міграцією

	населення(кваліфікованих кадрів) у зв'язку з війною.
Демографічний ризик – висока кількість тимчасово переміщених осіб у зв'язку з війною.	Фінансовий ризик. Можливість невиplat заборгованих коодів агентами посилаючись на форс-мажорні обставини у договорі
	Валютний ризик, пов'язаний зі здійсненням операцій у іноземній валюті.
Курсові ризики, зокрема нестабільність валюти негативно вплинуть на компанію у зв'язку із закупівлями продукції закордоном.	Страховий ризик, у випадку відсутності можливості виплати страховою компанією потрібної суми.
Політичний ризик – можливість заборони імпорту або заборону продажу певних груп товарів, що пов'язано з війною в країні.	Ризик контракції – ризик укладання ЗЕД-контракту з ненадійним покупцем.
Воєнний ризик – вторгнення російської федерації на територію України, що спричинило погіршення всіх сфер бізнесу та тичасову зупинку діяльності підприємства.	
Зменшення попиту на продукцію, спричинена зменшенням купівельної спроможності населення.	

Джерело: створено автором

Отже, провівши аналіз організаційного забезпечення імпорту постачання алкогольної продукції з Великої Британії в Україну було виявлено готовність підприємства ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» до здійснення даної операції. Зокрема прийняття рішення про зменшення обсягу постачання, що як наслідок, зменшить кількість фінансових ризиків та матеріальних втрат.

Задля прогнозування термінів здійснення імпорту товару

було складено «Діаграму Ганта». Загальний термін імпоротної операції, зважаючи на побудовану схему, буде дорівнювати 26 робочими днями, а найдовшим етапом є Погодження умов постачання з дистриб'ютором.

Підсумовуючи проведене дослідження було здійснено аналіз ризиків, що можуть бути притаманними для компанії ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» в межах здійснення імпорту товару. Основною небезпекою визначено наявністю військового ризику, що спричинив виникнення більшості зазначених проблем для функціонування підприємства.

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» алкогольних напоїв з Великої Британії**

Компанія ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» є імпортером алкогольної продукції, яка потребує особливих умов транспортування.

Міжнародним дистриб'ютором, з яким співпрацює компанія є TRADALL S.A. (ТРАДАЛЛ С.А.), юридична особа, що належним чином зареєстрована та існує відповідно до законодавства Швейцарії, з місцеперебуванням за адресою 267, Route de Meyrin, Case postale 105, CH-1217 Meyrin 2, Switzerland, Швейцарія.

За договірною основою постачальниками є: John Dewar & Sons Ltd., 1700 London road, Glasgow, G32 8XR, Scotland, United Kingdom та John G Russell (Transport) Ltd., Deanside Road, Glasgow, G52 4XB, Scotland, United Kingdom.

Розглянувши логістичне забезпечення компанії, було запропоновано здійснювати постачання автомобільним транспортом, а саме фурами.

### Переваги використання автоперевезень:

1. Висока швидкість доставки. Звичайно, літаком можна доставити вантаж швидше, але автомобільним транспортом можна поставити товар практично в будь-яке місце.
2. Можна швидко змінити маршрут. Тоді як при залізничному й авіатранспорті це неможливо.
3. Від дверей до дверей. Це єдиний спосіб транспортування, який дозволяє доставити вантаж точно у вказане місце.
4. Є можливість доставляти збірні вантажі. Невеликий вантаж об'єднують, це дозволяє заощадити на доставці.
5. Швидка організація поїздки. Нема потреби узгоджувати маршрут, достатньо знайти автомобіль і водія.
6. Різноманітність типів автотранспорту. Автомобілі поділяються за призначенням, та вагою перевезення. Це також дозволяє заощадити.

Компанія використовує базисні умови постачання Товару – СІР Київ, Україна згідно з ІНКОТЕРМС-2020 [20]. Проте запит на транспортування товару йде від компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА», а сплачує продавець. Таке рішення було ухвалено глобальною політикою компанії. Це дає змогу тримати контроль над витратною частиною.

До зобов'язань продавця, згідно СІР Київ з ІНКОТЕРМС-2020, входить:

- поставити та передати товар покупцю через перевізника згідно з положеннями договору;
- забезпечити пакування та маркування товару, визначені у договорі;
- забезпечити доставлення товару та його базове страхування від усіх ризиків втрати та/або пошкодження під час перевезення власними силами та власним коштом;

- нести усі витрати щодо перевірки кількості та якості товару перед відправленням покупцеві;
- здійснити власними силами та власним коштом усі необхідні процедури та дії для повного та належного експортного розмитнення відповідної партії товару;
- сплатити витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну, у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- нести усі витрати, що належать до товару, усі ризики, пов'язані із товаром, до моменту його передачі перевізнику.

До зобов'язань покупця, згідно СІР Київ з ІНКОТЕРМС-2020, входить:

- нести всі витрати, пов'язані зі сплатою податків, зборів, мит та інших платежів, включаючи податок на додану вартість, мито та акцизний податок, при імпорті товарів відповідно до умов постачання та вимог застосовного законодавства;
- здійснити власними силами та власним коштом усі необхідні процедури та дії для повного та належного митного оформлення відповідної партії товару.

Продавець зобов'язаний поставити товар згідно з погодженими умовами ІНКОТЕРМС 2010 з відповідним маркуванням. Постачальник забезпечує наклеювання марок акцизного податку на кожен одиницю товару відповідно до чинного законодавства України.

Марки акцизного податку наклеюються таким чином, щоб вони розривались у момент відкриття пляшки ("П"- або "Г"- подібним способом). Для надійного прикріплення марок акцизного



податку повинен використовуватися клей, який не дає змоги зняти їх з виробів без пошкодження таких марок.

Ціна на товар (одиницю товару) встановлюється у валюті договору українських гривнях та зазначається, з урахуванням пакування та маркування, витрат на транспортування, страхування відповідно до цього договору та погодженого базису постачання, в інвойсах продавця згідно із підтвердженими замовленнями (специфікаціями), які становлять невід'ємну частину договору.

Загальна вартість (ціна) договору визначається як сума вартості (ціна) всіх товарів, що поставляються за цим договором.

Особливу увагу в контракті приділене питанню Форс-мажорних ситуацій. До форс-мажорних обставин належать стихійні лиха, війна, державні заборони щодо експорту та імпорту, пожежі, повені, епідемії, карантин, страйки, портових правил, ембарго. Обставини визнаються форс-мажорними, якщо їх виникнення та зміна знаходиться поза волею та контролем Сторони. Жодна сторона не відповідає за невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань за договором, якщо наявна причина, яка належить до форс-мажорних обставин.

Також, ЗЕД-контракт повинен супроводжуватися наступними товаросупровідними документами:

- Інвойс;
- Лист пакування;
- Сертифікат походження або Декларація-Інвойс;
- Товарно-транспортна накладна (CMR);

Оцінюючи собівартість продукції, зважаємо на значні темпи приросту даного показника, що у 2021 р., порівняно з 2019 р. зріс на 55%, це пояснюється здороженням матеріалів для виробництва. Посилаючись на глобальну політику компанії це не призведе до збільшення ціни на ринку. Вплинути на ціну та привезти до

здороження може внаслідок збільшення витрат на логістичні операції та інфляція національної валюти України.

У прогнозі оцінці результативності імпорту товарів ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» з Великої Британії в Україну передбачається зростання попиту протягом року. За наглядом аналітиків, продажі за рік зможуть зрости мінімум на 25-30%.

ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» у 2023 році не планує підвищення цін на продукцію. При дослідженні ціни продажу алкогольної продукції Bacardi орієнтувалися середніми цінами на продукцію компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» на сайтах okwine.ua [15] та shop.silpro.ua[14], враховуючи націнку магазину було виявлено, що середня ціна продажу в Україні становитиме – 600 грн/л.

З метою визначення ефективності імпортової операції з постачання алкогольної продукції ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» з Великої Британії автомобільним видом транспорту на умовах постачання СІР Київ було здійснено її розрахунок на підставі даних Таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

### Вихідні умови для розрахунку ефективності імпортової операції

Вихідні умови імпортової операції:

1.	Найменування товару	Солодовий віскі
2.	Код УКТЗЕД	2208 30 30 00
3.	Країна-імпортер	Україна
	Країна-експортер	Велика Британія
4.	Ціна за одиницю	15 \$
5.	Загальна кількість, 40% СП	300 000 пляшки
6.	Загальна кількість, 100% СП	120 000 л
7.	Умови постачання	СІР Київ
8.	Мито	0 %
9.	Акцизний податок	133,31 грн л100%сп

10.	ПДВ	20%
-----	-----	-----

Джерело: складено автором

Розрахуємо Імпортну ціну контракта:

$$ІЦК = МВ + ВТІ + ПБ$$

Де,

ІЦК – імпортна ціна контракту

МВТ – митна вартість товару

ВТІ – витрати на території імпортера

ПБ – платежі до бюджету

Де,

$$КВ = ЦОП \times КОП$$

КВ – контрактна вартість

ЦОП – ціна за одиницю продукції

КОП – кількість одиниць продукції

$$КВ = 9 \text{ дол.США} \times 300\,000 \text{ пл.} = 2\,700\,000 \text{ дол. США}$$

$$\text{Митна вартість} = 2\,700\,000 \text{ дол. США} \times 36,5686 = 98\,735\,220 \text{ грн}$$

735 220 грн

## Платежі до бюджету розраховано за допомогою митного калькулятора (рис 3.2)

**Митний калькулятор**

РОЗРАХУНОК МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ

Версія для друку

Дата розрахунку: **02.02.2023**  
Код товару (УКТЗЕД): **2208 30 30 00**

Спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об.%; спиртові дистилати та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт:  
- віскі:  
-- віскі шотландське:  
--- віскі солодове  
Основна одиниця виміру: **кг (код 166)**  
Додаткова одиниця виміру: **л 100 % спирту (код 831)**

Країна: **Велика Британія (GB, 826)**  
Вартість: **2700000 USD**  
Курс USD: **36.5686 грн**  
Курс EUR: **39.8323 грн**  
Кількість (л100%сп): **120000 [л100%сп]**

**Платежі при імпорті (пільгови):**

	Основа нарахування	Ставка	Сума, грн
Ввізне мито	98735220.00	0 %	<b>0.00</b>
Акцизний збір	120000 [л100%сп]	133.31 грн	<b>15997200.00</b>
ПДВ	114732420.00	20 %	<b>22946484.00</b>
Разом:			<b>38943684.00</b>

Очистити

**Рис 3.2 Митні платежі при імпорті солодового віскі**

Джерело: розраховано атором на основі [6]

$$\text{ПБ} = \text{мито} + \text{акцизний податок} + \text{ПДВ}$$

$$\text{ПБ} = 38\,943\,684 \text{ (грн)}$$

$$\text{ВТІ} = \text{МВ} \times 0,003 + \text{МВТ} \times 0,005 = 296\,206 + 493\,676 = 789\,882 \text{ грн.}$$

Де,

ВТІ – витрати на

території імпортера

МВ – митна вартість

товару

$$\text{ІЦК} = 98\,735\,220 + 38\,943\,684 + 789\,882 = 138\,468\,786 \text{ грн}$$

Розраховано очікуваний дохід за умови реалізації партії віскі солодового за ціною по 600 грн за пляшку:

$$\text{ЦРТВР} = 180\,000\,000 \text{ грн}$$

$$\text{ЕІО} = \text{ЦРТВР} - \text{ІЦК}$$

Де, ЕІО – Ефект (прибуток) від імпортової операції

ЦРТВР – ціна реалізації товару на внутрішньому ринку

ІЦК – імпортна ціна контракту

$$ЕІО = 180\,000\,000 - 138\,468\,786 = 41\,531\,214 \text{ грн}$$

Розрахуємо чистий прибуток від реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку:

$$ЧП = П - 18\%$$

Де, ЧП – Чистий прибуток

П – Прибуток

18% – Податок на прибуток

$$ЧП = 34\,055\,595,48 \text{ грн}$$

$$ЕІО = ЦРТВР / ІЦК$$

Де, ЕІО – ефективність імпортової операції

ЦРТВР – ціна реалізації товару на внутрішньому ринку

ІЦК – імпортна ціна контракту

$$ЕІО = 180\,000\,000 / 138\,468\,786 = 1,3$$

$$РІО = П / ІЦК$$

Де, РІО – рентабельність імпортової операції

П – прибуток від імпортової операції

ІЦК – імпортна ціна контракту

$$PIO = 41\,531\,214 \text{ грн} / 138\,468\,786 = 0,3$$

Таблиця 3.4

**Оцінка результативності імпорту алкогольних напоїв ТОВ  
«БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» з Великої Британії.**

Показник	
Контрактна вартість	2 700 000 дол
Митна вартість	98 735 220 грн
Податкове навантаження при митному очищенні імпорту (мито, акцизний податок, ПДВ)	389 436 84 грн
Витрати на території імпортера	78 988 176 грн
Імпортна ціна контракту	138 468 786 грн
Ціна реалізації на внутрішньому ринку	180 000 000 грн
Ефект від реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку (прибуток)	41 531 214 грн
Чистий прибуток від реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку	34 055 595,48 грн
Ефективність імпортової операції	1,3
Рентабельність імпортової операції	0,3

Джерело: складено автором

Отже, з табл 3.4 ми побачили, що ефективність імпортової операції становить - 1,3, а тому ми можемо говорити про те, що імпортна операція успішна. Також ми проаналізували рентабельність підприємства ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ

УКРАЇНА», після розрахунку ми отримали, що рентабельність складає 0,3. Це показує, що операція є доцільною, діяльність рентабельною.

Таблиця 3.5

**Вплив запропонованих заходів на результативність ТОВ  
«БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»**

Стаття балансу	Звітний рік (2021)	Результат запропонованих заходів	Проектний рік (2022)
Чистий дохід від реалізації продукції	2 244 496	180 000 000	182 244 496
Собівартість	990 510	138 468 786	139 459 296
Валовий прибуток	1 253 986	41 531 214	42 785 200
Фінансовий результат до оподаткування	150 180	41 531 214	41 681 394
Податок на прибуток	23 010	7 475 618	7 498 628
Чистий прибуток	127 170	34 055 595	31 182 765

Ми провели аналіз по розрахунку ефективності імпоротної операції солодового віскі з Великої Британії на умовах постачання СІР Київ. Спираючись на розрахунки можна сказати, що імпортна операція є ефективна (показник «Ефективність імпоротної операції» приймає значення більші за одиницю).

Отже, реалізація управлінського рішення щодо організації постачання віскі солодового з Великої Британії дозволить диверсифікувати товарний портфель ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» та покращити результативність діяльності компанії.





## ВИСНОВКИ

Отже, у при виконанні дипломної роботи на тему Організація імпорتنих поставок алкогольної продукції (за матеріалами ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА», м. Київ) було проведено комплексний аналіз підприємства, проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» та надано оцінку ефективності ЗЕД, досліджено його фінансовий стан, розроблено і запропоновано стратегію ефективної імпоротної операції.

У першому розділі було проаналізовано підприємство в цілому та зосереджено увагу на фінансових показниках компанії за останні 3 роки.

Група Bacardi - Martini колекціонує легендарні бренди, купує сімейні компанії і довіряє бізнес спадкоємцям поглинених імперій. Компанія має відмінний портфель, їй належать такі великі бренди, як Martini - номер один на ринку вермутів, Bacardi, Bombay Sapphire, Dewar-s. Кожен з них - "зірка" на ринку міцного алкоголю. Їхня стратегія - рости і будувати компанію на базі успішних брендів.

За результатами фінансового аналізу ми побачили, що з 2019 року по 2021 рік чистий дохід збільшився більше ніж на 40%.

Рентабельність підприємства досить нестабільна, оскільки рентабельність активів у 2019 році склала 10 %, у 2020 році – 20%, у 2021 році знов спостерігаєте повернення до показника минулих років – 10 %.

Прибутковість підприємства зросла у 2020 році, набувши значення розміром 11,51%, проте у 2021 році знизилась до позначки 6,69%, що менше ніж у 2019 році.

ТОВ «Бакарді-Мартіні УКРАЇНА» як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності спеціалізується на імпорті

алкогольної продукції з метою подальшої реалізації через торговельні мережі та спеціалізовані магазини на території України.

Спираючись на проведенні дослідження, основними країнами – імпортерами є Франція, Італія та Велика Британія. На 2022 рік з Франції було імпортовано 90 893 пляшок алкогольної продукції, з Великої Британії - 1 155 052 пляшок алкоголю, а лідером стала Італія. Загальна кількість імпорту склала 10 642 991 пляшок.

Для здійснення імпортних поставок компанія ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» залучає лише логістичний та частково аналітичний відділ.

Останні роки боротьби зі страшним вірусом COVID-19 та вторгнення росії на територію незалежної України змінили продажі алкоголю як в Україні, так і в світі. У світі через ковідні обмеження та ізоляцію люди повинні були сидіти вдома. Бізнесу довелось шукати вихід з цієї ситуації і вони його знайшли. Алкоголь як і інші продукти з легкістю могли доставляти додому через безконтактний спосіб передачі. Таким чином, шибка адаптація та пригнічений стан людей призвели до зростання продажів алкоголю у світі.

А ось воєнний наступ росії на територію незалежної України призвів до входження венного стану, а потім і зовсім заборона на продаж алкогольних виробів. Згодом режим послабили до продажу погодинно, просте, ситуацію це не дуже врятувало. Аналізуючи час купівлі алкогольної продукції, аналітики прийшли до висновку, що більшість людей купує алкоголь коли йде після роботи додому. А це вже був час заборони на продаж.

Це призвело до рішення головного офісу компанії ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» про зменшення обсягу імпорту в Україну до класичних моделей.

У другому розділі концентрується на визначенні основних тенденцій розвитку світового ринку алкогольних напоїв та

досліджується ринок алкогольних напоїв в Україні.

Наш аналіз показав, що у світі лідером з продажу горілки є Швеція, її експортна вартість що займає 20,5% світового експорту, країна-лідер з експорту рому є Італія, її експортна вартість становить 13,7 % - частка у світовому експорті. Перше місце з експорту пива посіла Мексика, її експортна вартість є 30% від світового експорту.

Ми зосередили свою увагу саме на солодовому віскі. Лідером серед країн експортерів є Велика Британія, її експортна частка складає аж 50,6% від світового експорту. Серед країн-імпортерів, лідером є Сполучені Штати Америки. Їх експортна частка складає аж 14,9 % від світового імпорту. Україна посідає 30 місце, з експортною часткою в 0,8%.

Алкогольні напої належать до найбільш кризостійких категорій споживчих товарів через можливість бізнесу до швидкої адаптації. Так, через COVID-19 у світі з'явилися нові тренди алкогольної продукції, а саме:

- премілізація. Люди віддають перевагу не кількості, а якості продукції через зменшення частковості споживання.
- люди купують більш класичні моделі алкоголю для можливості створення коктейлів в домашніх умовах
- покупці активно використовують технології для здійснення онлайн закупок

Досліджуючи ринок України ми знайшли гігантів щодо виготовлення алкоголю, таких як Global Spirits та Баядера Груп. До їх портфеля належать такі відомі бренди, як Хортиця, Мороша, OREANDA, ТМ "Хлібний Дар", "Козацька Рада", "Перша Гільдія", продукція ТМ "Коблево", "Marengo" та ін. Також є маленьке виробництво, яке має значний потенціал - ТОВ "Микулинецький Бровар".

У тертому розділі ми розглянули можливість імпорту продукції, а саме віскі солодового код УКТЗЕД 2208303000 за умови поставки СІР Київ з ІНКОТЕРМС-2020 з Великої Британії. Спираючись на розрахунки імпоротної операції з поставки алкогольної продукції ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» з Великої Британії автомобільним видом транспорту на умовах поставки СІР Київ, можна сказати, що імпортна операція є ефективна (показник «Ефективність імпоротної операції» приймає значення більші за одиницю).

Отже, реалізація управлінського рішення щодо організації поставки віскі солодового з Великої Британії дозволить диверсифікувати товарний портфель ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА» та покращити результативність діяльності компанії.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
2. Митний кодекс України  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
3. Податковий кодекс України  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Закон України «Про валюту і валютні операції»  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>
5. Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії  
URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826\\_001-20#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_001-20#Text)
6. QD Professional  
URL: <https://qdpro.com.ua/uk/about>
7. Trade map  
URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
8. You Control  
URL: <https://youcontrol.com.ua/ru/>
9. Вебсайт ТОВ «БАКАРДІ-МАРТІНІ УКРАЇНА»  
URL: [www.bacardilimited.com](http://www.bacardilimited.com) і [www.bacardi.com](http://www.bacardi.com)
10. Офіційний сайт Міністерство економіки України  
URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
11. Офіційний сайт Торгово-Промислової Палати України  
URL: <https://ucci.org.ua/>
12. Офіційний сайт Державної митної служби України  
URL: <https://customs.gov.ua/>
13. Офіційний сайт Офісу з розвитку підприємства та експорту  
URL: <https://epo.org.ua/i>
14. Вебсайт Сільпо

URL: <https://silpo.ua/>

15. Вебсайт OKwine

URL: <https://okwine.ua/>

16. Війна в Україні

URL: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/politics/4449684-vtorhnennia-rosii-v-ukrainu-onlain>

17. Зруйнований склад

URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2022/05/4/686632/>

18. Алкогольні тенденції

URL: <https://mind.ua/openmind/20236024-top-5-trendiv-chogo-chehati-vid-alkogolnoyi-industriyi-u-2022-roci>

19. САТІ

URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/САТІ>

20. Офіційний сайт РБК-Україна

URL: <https://www.rbc.ua/ukr>

21. Вебсайт Global Spirits

URL: <https://globalspirits.com/>

22. Вебсайт ПрАТ «Одеський коньячний завод»

URL: [https://globalspirits.com/factory/factory\\_odesa/](https://globalspirits.com/factory/factory_odesa/)

23. Вебсайт Лікєро-горілочний завод (ЛГЗ) “Хортиця”

URL: [https://globalspirits.com/factory/factory\\_hortica/](https://globalspirits.com/factory/factory_hortica/)

24. Вебсайт Баядера Груп

URL: <https://bayaderagroup.com/uk/>

25. Вебсайт- ТОВ “Микулинецький Бровар”

URL: <https://brovar.org/>

26. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / А.А.

Мазараки, Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко та ін. / за заг ред. А.А.

Мазараки, Т.М. Мельник . – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019

.- 652 с.

27. Інкотермс 2020. Правила МТП з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі .- К., 2020 .- 392 с.
28. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. – К.: ЦНЛ, 2020. – 268 с.
29. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / Г.М. Калетнік, В.О.Козловський, Г.М.Заболотний та ін. – К.: Хай-Тек-Прес, 2012. – 352 с.
30. Міжнародні фінансові операції та експортний контроль: навч.посіб.: у 2 ч. /С.М. Подреза, Г.С. Гуріна, О.М. Гришуткін .- К.: Зовнішня торгівля, 2016 .- Ч.1. – 328 с.
31. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко, О.В. Зубко ; за заг. ред. А.А. Мазараки. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
32. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб./ Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацька.- Київ: ЦНЛ, 2013. – 407 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	<b>Товариство з обмеженою відповідальністю "БАКАРДІ-МАРТІНІ ЮКРЕЙН"</b>	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	м. Київ	за ЄДРПОУ	2021   01   01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	37723293
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля напоями	за КОПФГ	8038200000
Середня кількість працівників	1 55	за КВЕД	240
Адреса, телефон	СПОРТИВНА ПЛОЩА, будинок 1А, м. КИЇВ, 01601		46.34
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		0445859638	
Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	1 715	12 929
первісна вартість	1001	3 659	18 328
накопичена амортизація	1002	1 944	5 399
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 776	1 477
Основні засоби	1010	52 898	45 293
первісна вартість	1011	75 174	75 950
знос	1012	22 276	30 657
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 268	1 268
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>58 657</b>	<b>60 967</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	117 938	115 290
Виробничі запаси	1101	10 653	13 770
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	107 285	101 520
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	635 834	697 696
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	12 980	16 789
з бюджетом	1135	18 851	19 562
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	254	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	7 300	15 482
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	7 300	15 482
Витрати майбутніх періодів	1170	7 595	5 642
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-



## Продовження додатку А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 006	7 128
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>802 758</b>	<b>877 589</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>861 415</b>	<b>938 556</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 394	2 394
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	300 820	452 512
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>303 214</b>	<b>454 906</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	1	1
Благодійна допомога	1526	1	1
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	30 700	100 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	460 596	330 565
розрахунками з бюджетом	1620	30 405	26 894
у тому числі з податку на прибуток	1621	15 477	15 844
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	9	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	36 084	25 561
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	406	629
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>558 200</b>	<b>483 649</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>861 415</b>	<b>938 556</b>

Керівник

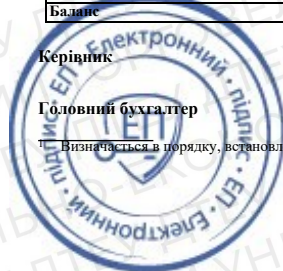
Головний бухгалтер

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ЕП ЯКІМОВ  
КОСТЯНТИН  
ЕП Науменко  
Ірина  
Анатоліївна

ЯКІМОВ КОСТЯНТИН

Науменко Ірина Анатоліївна



## Додаток Б

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	<b>Товариство з обмеженою відповідальністю "БАКАР/ДІ-МАРТИНІ ЮКРЕЙН"</b>	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	м. Київ	за ЄДРПОУ	2022 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТТГ <sup>1</sup>	37723293
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля напоями	за КОПФГ	UA80000000000624772
Середня кількість працівників <sup>2</sup>	56	за КВЕД	240
телефон	СПОРТИВНА ПЛОЩА, будинок 1А, м. КИЇВ, 01601	Адреса,	46.34
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	12 929	8 977
первісна вартість	1001	18 328	22 252
накопичена амортизація	1002	5 399	13 275
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 477	-
Основні засоби	1010	45 293	31 646
первісна вартість	1011	75 950	86 906
знос	1012	30 657	55 260
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 268	1 811
Відстрочені податкові активи	1045	-	19 606
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>60 967</b>	<b>62 040</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	115 290	113 041
виробничі запаси	1101	13 770	7 647
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	101 520	105 394
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	697 696	896 963
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	16 789	17 850
з бюджетом	1135	19 562	69 666
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	43
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15 482	39 762
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	15 482	39 762
Витрати майбутніх періодів	1170	5 642	1 075
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

## Продовження додатку Б

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	7 128	17 232
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>877 589</b>	<b>1 155 632</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>938 556</b>	<b>1 217 672</b>
<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
<b>I</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 394	2 394
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	452 512	579 682
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>454 906</b>	<b>582 076</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	1	-
благодійна допомога	1526	1	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	100 000	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	330 565	505 996
розрахунками з бюджетом	1620	26 894	33 764
у тому числі з податку на прибуток	1621	15 844	10 956
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	9 902	14 637
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	16 288	81 199
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>483 649</b>	<b>635 596</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>938 556</b>	<b>1 217 672</b>

Керівник

Головний бухгалтер

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.<sup>2</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ЕП ЯКІМОВ  
КОСТЯНТИН  
ЕП Науменко  
Ірина  
Анатоліївна

ЯКІМОВ КОСТЯНТИН

Науменко Ірина Анатоліївна

## Додаток В

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "БАКАРДІ-МАРТИНІ  
ЮКРЕЙН"

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2021	01	01
37723293		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за Рік 2020 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 598 701	1 322 596
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 714 480 )	( 638 720 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	884 221	683 876
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	5 794	2 245
<i>у тому числі:</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 50 487 )	( 44 785 )
Витрати на збут	2150	( 642 783 )	( 536 338 )
Інші операційні витрати	2180	( 10 466 )	( 2 054 )
<i>у тому числі:</i>	<i>2181</i>	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	186 279	102 944
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	575	523
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>	<i>2241</i>	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( 2 437 )	( 5 443 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 454 )	( 1 045 )
<b>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</b>	<b>2275</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## Продовження додатку В

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	183 963	96 979
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(32 271)	(22 499)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	151 692	74 480
збиток	2355	( - )	( - )

## I. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	151 692	74 480

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	18 208	26 215
Витрати на оплату праці	2505	54 204	47 869
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 178	6 272
Амортизація	2515	15 278	11 895
Інші операційні витрати	2520	608 868	490 926
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	703 736	583 177

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Керівник

Головний бухгалтер

ЕП ЯКИМОВ  
КОСТЯНТИН  
ЕП Науменко  
Ірина  
Анатоліївна

ЯКИМОВ КОСТЯНТИН

Науменко Ірина Анатоліївна

## Додаток Д

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "БАКАРДІ-МАРТІНІ  
ЮКРЕЙН"Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	01	01
37723293		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за Рік 2021 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 244 496	1 598 701
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 990 510 )	( 714 480 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	1 253 986	884 221
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	7 743	5 794
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 56 204 )	( 47 786 )
Витрати на збут	2150	( 1 046 201 )	( 645 484 )
Інші операційні витрати	2180	( 8 523 )	( 10 466 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	150 801	186 279
збиток	2195	( - )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	425	575
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 984 )	( 2 437 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 62 )	( 454 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



## Продовження додатку Д

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	150 180	183 963
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(23 010)	(32 271)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	127 170	151 692
збиток	2355	( - )	( - )

## I. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	127 170	151 692

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	34 608	18 208
Витрати на оплату праці	2505	77 227	51 541
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 982	7 178
Амортизація	2515	37 675	15 278
Інші операційні витрати	2520	952 436	611 531
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	1 110 928	703 736

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП ЯКИМОВ  
КОСТЯНТИН  
ЕП Науменко  
Ірина  
Анатоліївна

ЯКИМОВ КОСТЯНТИН

Науменко Ірина Анатоліївна



## Додаток Ж

SUPPLY CONTRACT №. 02/19		ДОГОВІР ПОСТАВКИ № 02/19	
Meyrin	January 01, 2019	Мейрін	01.01.2019 року
<p><b>TRADALL S. A.</b>, a legal entity duly registered and existing under the laws of Switzerland, having its registered place of business at 267, Route de Meyrin, Case postale 105, CH-1217 Meyrin 2, Switzerland (the "<b>Seller</b>"), represented by two authorized representatives: Mr. Paolo Tucci, and Mr. Nicolas Tschanun, and</p>		<p><b>TRADALL S.A. (ТРАДАЛЛ С.А.)</b>, юридична особа, що належним чином зареєстрована та існує відповідно до законодавства Швейцарії, з місцезнаходженням за адресою 267, Route de Meyrin, Case postale 105, CH-1217 Meyrin 2, Switzerland, Швейцарія (<b>надалі – "Продавець"</b>), в особі двох уповноважених представників: Mr. Paolo Tucci, та Mr. Nicolas Tschanun, , та</p>	
<p><b>Limited liability company "Bacardi-Martini Ukraine"</b>, a legal entity duly registered and existing under the laws of Ukraine with identification code 37723293, having its registered place of business at 1A Sportyvna ploscha, Kyiv 01023, Ukraine, (the "<b>Buyer</b>"), represented by Yakimov Konstantin, Director, acting on the basis of the company's charter</p>		<p><b>Товариство з обмеженою відповідальністю "Бакарді-Мартіні Юкрейн"</b>, юридична особа, що належним чином зареєстрована та існує відповідно до законодавства України, ідентифікаційний код 37723293, з місцезнаходженням за адресою: Україна, 01023, м. Київ, Спортивна площа 1А, (<b>надалі – "Покупець"</b>), в особі Якімова Костянтина, директора, що діє на підставі статуту товариства</p>	
hereinafter also jointly referred to as "the Parties" or individually as "the Party",		в подальшому також разом іменуються як "Сторони", а кожна окремо – "Сторона",	
The Parties have concluded this supply contract (the " <b>Contract</b> "), which will come into effect from January 01 <sup>st</sup> 2019, as follows:		Сторони уклали цей договір поставки ( <b>надалі – "Договір"</b> ), який вступить в дію із 01 січня 2019р, про таке:	
<b>1. SUBJECT MATTER OF THE CONTRACT</b>		<b>1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ</b>	
<p>1.1. The Seller shall supply (sell) and transfer to the Buyer, and the Buyer shall accept (buy) and pay for the alcoholic drinks, promotional products (the "<b>Goods</b>" or the "<b>Products</b>"), in the quantity, range (assortment) and at the prices indicated as per each Invoice according to separate agreed Order Confirmation with the effective General Conditions of Sale (Annex 1 hereto) which shall constitute specifications for the purposes of this Contract.</p> <p>e Products are shipped by companies (hereafter</p>		<p>1.1. Продавець постачає (продає) та передає Покупцю, а Покупець приймає (придбає) та оплачує алкогольні напої, рекламну продукцію (<b>надалі – "Товар" або "Продукція"</b>), у кількості, асортименті та за цінами, що визначаються у кожному окремому Інвойсі відповідно до Підтверджених Замовлень, які узгоджуються згідно з чинними Загальними умовами продажу (Додаток 1 до Договору) та становлять</p>	



<p>– <b>Providers</b>):</p> <p><b>John Dewar &amp; Sons Ltd.</b>, 1700 London road, Glasgow, G32 8XR, Scotland, United Kingdom.</p> <p><b>John G Russell (Transport) Ltd.</b>, Deanside Road, Glasgow, G52 4XB, Scotland, United Kingdom.</p>	<p>собою специфікації для цілей цього Договору.</p> <p>Продукція відвантажується компаніями (далі <b>Постачальники</b>):</p> <p><b>John Dewar &amp; Sons Ltd.</b>, 1700 London road, Glasgow, G32 8XR, Scotland, United Kingdom.</p> <p><b>John G Russell (Transport) Ltd.</b>, Deanside Road, Glasgow, G52 4XB, Scotland, United Kingdom.</p>
<p>No binding obligations for the Seller to supply (sell) and transfer to the Buyer and for the Buyer to accept (buy) and pay for the Goods shall arise hereunder without the relevant Order Confirmation(s) issued by the Seller to the Buyer's name, as specified by paragraph 3 of the General Conditions of Sale which, <i>inter alia</i>, shall expressly confirm the request to deliver the Goods of a certain quantity, type and price. The Seller retains the right to amend the Order Confirmations according to the General Conditions of Sale.</p>	<p>1.2. За цим Договором не виникає жодних зобов'язань у Продавця поставити (продати) та передати Покупцю, а у Покупця прийняти (придбати) та оплатити Товар без надання Продавцем на ім'я Покупця Підтвердженого(их) замовлення(нь), як передбачено параграфом 3 Загальних умов продажу, яке(і), серед іншого, має(ють) чітко підтверджувати замовлення на поставку Товару певної кількості, виду та за певною ціною. Продавець зберігає за собою право зміни Підтверджених замовлень відповідно до Загальних умов продажу.</p>
<p>The effective General Conditions of Sale (Annex 1 hereto) shall apply to supplies of Goods under this Contract. In the case of discrepancies between this Contract and the General Conditions of Sale, the provisions of this Contract shall prevail.</p>	<p>1.3. Чинні Загальні умови продажу (Додаток 1 до Договору) застосовуються до поставок Товарів за цим Договором. У випадку розбіжностей між Договором та Загальними умовами продажу перевагу мають положення цього Договору.</p>
<p>Notwithstanding any provision hereof to the contrary, the Seller reserves full and unconditional right at any moment to change any and all of General Conditions of Sale. The Seller shall then immediately, but not later than within 5 calendar days of the date of adopting decision to change the General Conditions of Sale, notify the Buyer of any such change by sending a notice under the rules for notices specified herein. Upon delivery of such notice or the moment when the notice is deemed delivered hereunder, the amended General Conditions of Sale shall come into force immediately and shall thus be incorporated into this Contract. By signing this Contract the Buyer has agreed to and confirmed full and unconditional Seller's right to unilaterally change any and all of the General Conditions of Sale and has completely and fully waived all its rights to</p>	<p>1.4. Незважаючи на будь-які положення цього Договору щодо протилежного, Продавець зберігає за собою повне та безумовне право у будь-який час змінювати деякі або усі Загальні умови продажу. В такому випадку Продавець має негайно, але не пізніше ніж протягом 5 календарних днів з дня прийняття рішення про зміну Загальних умов продажу, повідомити про такі зміни Покупця за правилами надіслання повідомлення, що передбачені цим Договором. Змінені Загальні умови продажу набувають чинності негайно після отримання відповідного повідомлення Покупцем або моменту, з якого таке повідомлення вважається отриманим за цим Договором, та будуть вважатися включеними до цього Договору.</p>

<p>approve, accept or otherwise agree or object against any possible changes of the General Conditions of Sale made by the Seller unilaterally during the whole term of this Contract.</p>	<p>Підписавши цей Договір, Покупець надав свою повну згоду та підтвердив повне та безумовне право Продавця в односторонньому порядку вносити зміни до Загальних умов продажу та повністю відмовився від власних прав схвалювати, приймати або іншим чином погоджувати чи заперечувати проти будь-яких можливих змін Загальних умов продажу, що були здійснені Продавцем в односторонньому порядку протягом усього строку цього Договору.</p>
<p>The Goods' quality shall correspond to the requirements of the law applicable in the Buyer's jurisdiction and be in conformity with quality certificates for the Goods issued by the Providers and copies of such certificates of quality shall be made available by the Seller to the Buyer.</p>	<p>1.5. Якість Товару повинна відповідати вимогам законодавства, яке застосовується в юрисдикції Покупця та сертифікатам якості на Товари, виданими Постачальниками. Копії таких сертифікатів передаються Покупцю Продавцем.</p>
<p><b>2. EXCISE TAX STAMPS AND LABELS</b></p>	<p><b>2. МАРКИ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ ТА ЕТИКЕТКИ</b></p>
<p>2.1. Under the Contract, the Buyer shall deliver Ukrainian excise tax stamps for the Goods to the Providers, and the Providers undertake to apply such excise stamps to the Goods.</p>	<p>2.1. На виконання Договору Покупець передає Постачальникам марки акцизного податку України для Товару, а Постачальники зобов'язуються маркувати Товар.</p>
<p>2.2. The Providers are responsible for delivered excise tax stamps as of their receipt. The amount of the Providers liability is determined by value of the excise tax stamps and punitive measures set by laws of Ukraine for its no return.</p>	<p>2.2. Постачальники несуть відповідальність за доставлені їм марки акцизного податку з моменту отримання. Обсяг відповідальності Постачальників визначається вартістю марок та розміром штрафних санкцій, встановлених законодавством України за їх неповернення.</p>
<p>2.3. The Seller shall deliver the Goods in accordance with the agreed INCOTERMS 2010 delivery terms, marked according to the clauses 2.4, 2.5 of the Contract not later than 180 (one hundred eighty ) calendar days from the date of excise tax stamps transfer to the Providers (according to the Buyer's specification for excise strip stamps' purchase ) and under terms and conditions stipulated herein.</p>	<p>2.3. Продавець зобов'язаний поставити Товар згідно з погодженими умовами ІНКОТЕРМС 2010 з маркуванням відповідно до пп. 2.4, 2.5. Договору не пізніше ніж через 180 (сто вісімдесят) календарних днів після передачі марок акцизного податку Постачальникам ( згідно специфікації Покупця на придбання марок акцизного податку) та відповідно до умов та положень, викладених у цьому Договорі.</p>
<p>2.4. The Providers secure marking of each unit of the Goods with excise tax stamps according to the Ukrainian laws in force. The Buyer shall timely advise the Providers and the Seller of</p>	<p>2.4. Постачальники забезпечують наклеювання марок акцизного податку на кожну одиницю Товару відповідно до чинного законодавства України.</p>

<p>any applicable laws. The Providers are responsible for marking the Goods with excise stamps.</p>	<p>Покупець зобов'язаний вчасно повідомляти Постачальників та Продавця про будь-які застосовні закони. Відповідальність за маркування Товару марками акцизного податку несуть Постачальники.</p>
<p>2.5. Excise tax stamps must be stuck at bottles in such a way that they will break at the moment of bottle opening ("П"- or "Г"-type manner). For the purpose of accurate marking with the excise tax stamps, such glue shall be used so that it does not permit taking the stamp off without such stamp's damaging.</p>	<p>2.5. Марки акцизного податку наклеюються таким чином, щоб вони розривались у момент відкорковування пляшки ("П"- або "Г"-подібним способом). Для надійного прикріплення марок акцизного податку повинен використовуватися клей, який не дає змоги зняти їх з виробів без пошкодження таких марок.</p>
<p>2.6. In case of excise stamps' damage the Providers are obliged to send damaged stamps back to the Buyer within 14 calendar days of the Buyer's demand. In case of excise tax stamps damage caused by common manufacturing usage in an effort to mark the Goods, the Providers shall return to the Buyer such damaged stamps having stuck them on a separate paper (demy of A3 – 297x420 mm) without crimps and surface irregularities so that the central part of a stamp is well-shown, separate parts of a broken stamp are to be pieced together, the total share of each returned stamp shall be at least 60 per cent of its initial size.</p>	<p>2.6. У разі псування марок акцизного податку Постачальники зобов'язуються повернути зіпсовані марки акцизного податку Покупцеві протягом 14 календарних днів з дати їх вимоги з боку Покупця. У разі неумисного пошкодження марок акцизного податку, заподіяного їх нормальним виробничим використанням з метою маркування Товару, Постачальники повертають Покупцю пошкожені марки, і при цьому такі марки повинні бути наклеєні на окремому аркуші (форматом А3 – 297x420 мм) без складок та нерівностей так, щоб чітко було видно центральну частину марки, окремі частини розірваних марок повинні бути з'єднані, а загальна частина кожної поверненої марки повинна становити не менш як 60 відсотків початкового розміру.</p>
<p>2.7. If damaged excise tax stamps cannot be made even and stuck on a separate paper, a committee is to be established on a producing facility of the Providers, involving a representative of the local tax authorities (being the head of the commission) and a representative of the local state authority. The committee shall execute a respective Report of spoilage indicating the total quantity of damages stamps. The Report is to be made in two copies certified by the Chamber of Commerce and Industry (or other authority as the laws of the Providers jurisdiction may prescribe), legalized under established procedure and sent to the Buyer by agreed express-post or together with a consignment of the Goods.</p>	<p>2.7. У випадку неможливості вирівнювання пошкоджених марок та їх наклеювання на окремому аркуші паперу на підприємстві Постачальників створюється комісія із залученням представника місцевої податкової служби (голова комісії) та представника відповідної місцевої державної адміністрації. Комісія складає акт про списання із зазначенням загальної кількості пошкоджених марок. Такий акт складається у 2-х примірниках та засвідчується Торгівельно-промисловою палатою (або іншим органом відповідно до процедури країни Постачальників), легалізуються у встановленому порядку та надсилається Покупцю попередньо</p>

	погодженою експрес-поштою або разом із партією Товару.
2.8. On the written request of the Buyer, the Providers or the Seller on behalf of the Providers, provides a report on the used of excise stamps.	2.8. На письмову вимогу Покупця Постачальники чи Продавець від імені Постачальників надає звіт про використані марки акцизного податку.
<b>3. PRICE AND TOTAL VALUE OF THE CONTRACT</b>	<b>3. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ ДОГОВОРУ</b>
3.1. Price for the Goods (per separate items of the Goods) shall be fixed in the currency of the Contract Ukrainian Hryvnias, includes all packing and marking costs, transportation and insurance costs according to this Contract and agreed supply (delivery) terms, and is in the Seller's Invoices confirmed by Order Confirmations (specifications), which constitute integral parts of the Contract. The prices for the Goods supplied under the Contract are specified according to supply (delivery) terms indicated in clause 4.2 hereof.	3.1. Ціна на Товар (одиницю Товару) встановлюється у валюті Договору українських гривнях та зазначається, з урахуванням пакування та маркування, витрат на транспортування, страхування відповідно до цього Договору та погодженого базису поставки, у Інвойсах Продавця згідно із Підтвердженими Замовленнями (Специфікаціями), які становлять невід'ємну частину Договору. При цьому вважається, що ціна на Товар, що поставляється за Договором, визначена відповідно до умов поставки, вказаних у п. 4.2 цього Договору.
The total value (price) of the Contract shall be determined as the total value (price) of all Goods supplied under this Contract. The price of Goods includes the cost of trademark usage by the Buyer in Ukraine.	Загальна вартість (ціна) Договору визначається як сума вартості (ціна) всіх Товарів, що поставляються за цим Договором. 3.2. У вартість Товару включена вартість використання Покупцем торгових знаків на території України.
<b>4. BASIC TERMS OF THE GOODS DELIVERY</b>	<b>4. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ</b>
4.1. The Goods shall be shipped within the timeframes agreed by the Parties in relevant Order Confirmations (specifications) with due regard to the provisions of this Contract and the General Conditions of Sale.	4.1. Поставка Товару здійснюється у строк, погоджений Сторонами у відповідних Підтверджених замовленнях (специфікаціях), з урахуванням положень цього Договору та Загальних умов продажу.
4.2. Basic terms of the Goods delivery: <b>CIP Kiev, Ukraine</b> , in accordance with INCOTERMS-2010 (unless a different condition has been agreed by the Parties relating to a specific consignment in a relevant Order Confirmation (specification). The Parties may agree on another specific delivery term in an Order Confirmation.	4.2. Базисні умови поставки Товару – <b>CIP Київ, Україна</b> згідно з ІНКОТЕРМС-2010 (якщо інша умова не була погоджена Сторонами стосовно певної партії у відповідному Підтвердженому замовленні (специфікації). Іншу конкретну умову поставки Сторони можуть погодити у Підтвердженому замовленні.

<p>4.3. For the avoidance of doubt, the delivery terms under INCOTERMS-2010 apply to the Contract to the extent not contradicting the terms hereof, and in the case of any discrepancy, the provisions of the Contract shall prevail.</p>	<p>4.3. Для уникнення сумнівів умови поставки відповідно до ІНКОТЕРМС-2010, зазначені вище, застосовуються до Договору в межах, в яких вони не суперечать положенням Договору. У випадку будь-яких розбіжностей використовуються положення Договору.</p>
<p><b>5. TERMS OF PAYMENT</b></p>	<p><b>5. УМОВИ ОПЛАТИ</b></p>
<p>5.1. Payment for each consignment of the Goods supplied under the Contract shall be effected based on the Seller's invoice issued on the basis of the Order Confirmation (specification) and sent to the Buyer along with the Order Confirmation. Full payment shall be effected by the Buyer not later than 90 days of the invoice date for the delivered Goods, unless a different condition is specified in a respective Order Confirmation.</p> <p>1. In case of delay by the Buyer of the terms of payment established in clause 5.1 of the Agreement, regardless of the reasons for such delay, the Buyer confirms his obligation to the Seller regarding the payment of such payment in the nearest period (regardless of the term of the contract), and the parties will not be required to enter into any additional agreements (regarding extension of payment terms). The Buyer's debt in this case is unconditional until it is fully repayable to the Seller.</p>	<p>5.1. Оплата кожної партії Товару, що поставляється за Договором, здійснюється на підставі інвойсу (рахунку) Продавця, виданого відповідно до Підтвердженого Замовлення (Специфікації) та надісланого Покупцю разом із Підтвердженим Замовленням. Оплата у повному обсязі здійснюється Покупцем у строк не пізніше 90 календарних днів від дати інвойсу на поставлений Товар, якщо у відповідному Підтвердженому замовленні не зазначається інше.</p> <p>1.У випадку прострочення Покупцем строків оплати, встановлених в п.5.1 Договору, незалежно від причин такого прострочення, Покупець підтверджує своє зобов'язання перед Продавцем щодо здійснення такої оплати у найближчий період (незалежно від строку дії договору), при чому від сторін не вимагатиметься укладення будь-яких додаткових угод (щодо продовження строків оплати). Борг Покупця в цьому випадку є безумовним до моменту його повного погашення Продавцю.</p>
<p>5.2. The date of payment is to be considered the date when funds have been received at the Seller's account.</p>	<p>5.2. Датою здійснення оплати вважається дата зарахування грошових коштів на рахунок Продавця.</p>
<p>5.3. Payment shall be effected by bank transfer to the Seller's account specified in this Contract or communicated to the Buyer in writing. Currency of payment shall be USD. The amount to be paid in USD shall be determined by conversion of the corresponding amount in UAH specified in the Seller's respective invoice to USD under the official interbank market exchange rate established by the Buyer's servicing bank as of the day of the bank performance of the Buyer's request for the purchase of foreign currency (USD) for making the relevant payment.</p> <p>Seller hereby agrees that the USD amount received in its account after the conversion mentioned shall</p>	<p>5.3. Оплата здійснюється шляхом банківського переказу грошових коштів на рахунок Продавця, зазначений у цьому Договорі або письмово повідомлений Покупцеві. Валюта платежу – долар США. Сума, що підлягає сплаті у доларах США, визначається шляхом перерахування суми у гривнях, зазначеної у відповідному рахунку (інвойсі) Продавця, у долари США за офіційним курсом міжбанківського ринку, встановленим обслуговуючим банком Покупця на дату виконання ним заявки на купівлю іноземної валюти для здійснення відповідного платежу.</p>

constitute the sufficient and agreed upon amount of consideration for the supplied Products ( Products' price), which the Seller is entitled to receive hereunder.	одавець цим погоджується із тим, що сума у доларах США, отримана ним після вказаного перерахунку, становить обумовлену винагороду за продажу Продукцію (ціну Продукції), що має бути ним отримана за цим Договором.
5.4. All bank charges and commissions and Ukrainian taxes and levies shall be paid by the Buyer.	5.4. Усі банківські витрати та комісії, українські податки та збори сплачуються Покупцем.
5.5. The Parties have not provided for specific guarantees for performance of monetary obligations by the Parties under this Contract, unless otherwise is provided for by the applicable law, this Contract or any other agreement between the Parties.	5.5 Сторони не передбачають спеціальних гарантій виконання Сторонами платіжних зобов'язань за Договором, якщо інше не передбачено застосовним законодавством, цим Договором чи іншою домовленістю між Сторонами.
<b>6. OWNERSHIP TITLE</b>	<b>6. ПРАВО ВЛАСНОСТІ</b>
6.1. Ownership title to the Goods shall transfer at the moment of signing a CMR waybill regarding the relevant Goods by the Buyer, which CMR shall be formalized within 1 (one) calendar day after the release of Goods into free circulation in the customs territory of Ukraine without any further restrictions and obligations for the Goods, which shall be confirmed by a duly formalized customs cargo declaration.	6.1. Право власності на Товар переходить з моменту підписання Покупцем товарно-транспортної накладної (CMR) щодо відповідного Товару, яка має оформлюватися протягом 1 (одного) календарного дня після випуску Товару у вільний обіг на митній території України без будь-яких подальших обмежень та зобов'язань, що підтверджується належним чином оформленою вантажною митною декларацією.
6.2. The Seller prepares and signs a relevant CMR waybill and delivers it the Buyer along with other documents for the Goods or separately, but in any event not later than the commencement of the customs clearance of the Goods. The Buyer shall sign and duly formalize the waybill for the Goods upon its receipt with respect to the Goods regarding which the Buyer does not have claims concerning defects, damages and/or shortages; and if there such claims, the Seller shall formalize the waybill with respect to the Goods regarding which there are no claims and make relevant claims to the Seller according to the procedure set out in this Contract.	6.2. Продавець готує та підписує відповідну товарно-транспортну накладну (CMR) та передає її Покупцю разом із іншими документами на Товар або окремо, але за жодних умов не пізніше початку митного оформлення Товару. Покупець зобов'язаний у встановлений строк підписати та належним чином оформити відповідну накладну щодо Товару після її отримання в частині Товару, відносно якого він не має претензій щодо дефектів, пошкоджень чи нестачі, а у разі наявності таких претензій Покупець має оформити накладну щодо Товару, щодо якого відсутні відповідні претензії, а також заявити відповідні претензії Продавця у порядку, встановленому у цьому Договорі.
<b>7. PACKING AND MARKING</b>	<b>7. ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ</b>
7.1. Packing shall guarantee full safety of the Goods in the course of usual transportation and handling as specified in this Contract and shall comply with the requirements for the respective type of the Goods under general rules of foreign trade and the terms of the Contract.	7.1. Пакування повинно забезпечувати збереження Товару при звичайному транспортуванні та перевантаженні, як передбачено Договором, та відповідати звичайним вимогам зовнішньоторговельного обігу для

	відповідного виду Товару та умовам Договору.
7.2. All packing costs shall be borne by the Seller.	7.2. Усі витрати на пакування несе Продавець.
7.3. The excise tax stamps shall be properly glued so that they cannot be damaged or spoiled provided that the Goods transportation meets proper requirements. The same requirements shall apply to back labels (stickers).	7.3. Марки акцизного податку повинні бути наклеєні таким чином, щоб вони не могли бути пошкоджені або зіпсовані за умови, що транспортування Товару відповідає належним вимогам. Таким же належним чином мають бути наклеєні й контр-стикетки (стікери).
<b>8. OBLIGATIONS OF THE PARTIES</b>	<b>8. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ СТОРІН</b>
8.1. The Seller undertakes to:	8.1. Продавець зобов'язаний:
a) Deliver and hand over the Goods to the Buyer via the carrier in compliance with the provisions stipulated by the Contract, General Conditions of Sale, Order Confirmation (specification) and applicable delivery terms under INCOTERMS-2010.	a) Поставити та передати Товар Покупцю через перевізника згідно з положеннями Договору, Загальними умовами продажу, Підтвердженням замовленням (специфікацією) та застосовними умовами ІНКОТЕРМС-2010.
b) Ensure proper packing and marking of the Goods stipulated by the Contract.	b) Забезпечити пакування та маркування Товару, визначені у Договорі.
c) Ensure delivery of the Goods and their basic insurance during transportation against any risks of loss and/or damages in accordance with requirements of applicable delivery terms under INCOTERMS-2010 by its own means and at its own expense.	c) Забезпечити доставку Товару та його базове страхування від усіх ризиків втрати та/або пошкодження під час перевезення відповідно до вимог ІНКОТЕРМС-2010 власними силами та за власний рахунок.
d) Notify the Buyer of the time when the Goods are ready for shipment but not less than 10 (ten) calendar days prior to handling the Goods to the first carrier.	d) Повідомити Покупця про час, коли Товар буде готовий для відвантаження, але не менше, ніж за 10 (десять) календарних днів до передачі Товару першому перевізникові.
e) After the shipment of the Goods, the Seller shall within 2 (two) calendar days inform the Buyer of the planned delivery date to the place of delivery.	e) Після відвантаження Товару перевізникові Продавець протягом 2 (двох) календарних днів повідомляє Покупця про заплановану дату прибуття Товару у місце поставки.
f) Bear all costs related to checking quantity and quality of Goods before dispatch to the Buyer.	f) Нести усі витрати щодо перевірки кількості та якості Товару перед відправленням Покупцеві.
g) Perform all necessary procedures and actions required for complete and proper export customs clearance of the respective consignment of the Goods by its own means and at its own expense.	g) Здійснити власними силами та за власний рахунок усі необхідні процедури та дії для повного та належного експортного розмитнення відповідної партії Товару.
h) Pay all costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes or other charges payable upon export, and for their transit through any country if they were for the Seller's account under the contract of carriage.	h) Сплатити витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну, у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на Продавця.

i) Transmit to the Buyer at the day of the Goods handing to the first carrier the scanned copies of the documents as below:	i) Передати Покупцю у день передачі Товару першому перевізникові скановані копії таких документів:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Invoice;</li> <li>- Packing list;</li> <li>- Certificate of Origin or Invoice-Declaration;</li> <li>- CMR;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Інвойс;</li> <li>- Лист пакування;</li> <li>- Сертифікат походження або Декларація-Інвойс;</li> <li>- Товарно-транспортна накладна (CMR);</li> </ul>
j) Bear all the costs and risks related to the Goods, until the moment when the Goods are transferred to the carrier in accordance with the applicable delivery term under the INCOTERMS-2010. All risks related to the Goods and additional expenses which may occur as a result of Goods transportation shall be transferred from the Seller to the Buyer in line with provisions of agreed delivery basis. Notwithstanding any provisions hereof to the contrary or the terms of agreed delivery basis, the Seller undertakes to insure all applicable risks pertaining to the Goods up to the moment of ownership title transfer to such Goods in line with provisions of clause 6.1 above.	j) Нести усі витрати, що відносяться до Товару, усі ризики, пов'язані із Товаром, до моменту його передачі перевізнику відповідно до умов ІНКОТЕРМС-2010, що застосовуються. Усі ризики щодо Товару та будь-які додаткові витрати, що можуть виникнути в результаті перевезення Товарів, переходять від Продавця до Покупця відповідно до погодженого базису поставки. Незважаючи на будь-які положення щодо протилежного у цьому Договорі або положення погодженого базису поставки, Продавець зобов'язується страхувати усі застосовні ризики стосовно Товарів до моменту переходу права власності на такий Товар відповідно до положень пункту 6.1 вище.
8.2. The Buyer undertakes to:	8.2. Покупець зобов'язаний:
a) Accept and pay for the Goods in accordance with the terms of the Contract and General Conditions of Sale.	a) Прийняти та оплатити Товар згідно з умовами Договору та Загальних умов продажу.
b) No later than 2 (two) calendar days prior to the planned date of the Goods' handing to the first carrier communicated to the Buyer, provide the Seller with instructions (in English and Ukrainian) regarding the documents that must accompany the Goods according to this Agreement and instructions (in English and Ukrainian) regarding the crossing of the state border of Ukraine and the relevant crossing point.	b) Не пізніше, ніж за 2 (два) календарних дня до повідомленої Покупцеві дати передачі Товару першому перевізникові надати Продавцеві інструкції для перевізника (англійською та українською мовами) щодо документів, які мають супроводжувати Товар відповідно до цього Договору, а також інструкції (англійською та українською мовами) щодо перетинання державного кордону України та відповідного пункту пропуску.
c) Pay all costs related to taxes, levies, custom duties and other payments, including value added tax, customs duty and excise tax, upon import of the Goods according to the delivery terms and requirements of the applicable law.	c) Нести всі витрати, пов'язані зі сплатою податків, зборів, мит та інших платежів, включаючи податок на додану вартість, мито та акцизний податок, при імпорті Товарів відповідно до умов поставки та вимог застосовного законодавства.
d) Perform all necessary procedures and actions required for complete and proper import customs clearance of the relevant consignment of the Goods by its own means and at its own expense in accordance with the applicable law and ensure customs clearance of the Goods within 48 hours after the moment the Goods being delivered to the Buyer's servicing customs terminal provided the Seller has obtained originals of the Invoice, Packing list and of all originals of the documents mentioned in sub-clause 8.1 i.	d) Здійснити власними силами та за власний рахунок усі необхідні процедури та дії для повного та належного митного оформлення відповідної партії Товару при її імпорті відповідно до застосовного законодавства та забезпечити митне оформлення Товару протягом 48 годин після моменту поставки Товару на митний термін, на якому обслуговується Покупець, за умови надання Покупцю оригіналів Інвойсу, листа пакування та Сертифіката



	походження, зазначених у вищенаведеному підпункті 8.1 і.
e) During the term of this Contract to hold a valid license for import of alcoholic beverages and ensure its validity, as well as do the same with respect to other licenses, permits, registrations, approvals, certificates, conclusions, etc., as required by the applicable legislation, and ensure the availability of all the required authorities, employees, premises, facilities and other resources that are necessary for the proper performance of this Contract by the Buyer and as may be required by the applicable law.	е) Протягом усього терміну дії Договору мати та забезпечувати дійсність ліцензії на імпорт алкогольних напоїв, а також будь-яких інших ліцензій, дозволів, реєстрацій, погоджень, сертифікатів, висновків тощо, що вимагаються застосовним законодавством, а також забезпечувати наявність усіх необхідних повноважень, працівників, приміщень, засобів та інших ресурсів, які необхідні для належного виконання цього Договору Покупцем і як це вимагається застосовним законодавством.
f) to perform its obligations hereunder in strict compliance with the applicable law.	ф) виконувати свої обов'язки за цим Договором у повній відповідності до застосовного законодавства.
<b>9. GOODS ACCEPTANCE IN QUANTITY AND QUALITY</b>	<b>9. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ ЗА КІЛЬКІСТЮ ТА ЯКІСТЮ</b>
9.1. Acceptance of the Goods and any claims regarding quality (including but not limited to those regarding appearance) or quantity shall be handled in accordance with the Conditions of Sale attached as Annex 1 hereto.	9.1. Приймання Товару та подання претензій стосовно якості (зокрема, але не обмежуючись, стосовно зовнішнього стану) та кількості Товару здійснюється відповідно до Загальних умов продажу, наведених у Додатку 1 до цього Договору.
<b>10. RESPONSIBILITY OF THE PARTIES AND SETTLEMENT OF DISPUTES</b>	<b>10. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ТА ВИРІШЕННЯ СПОРІВ</b>
10.1. The Parties shall take due care to properly fulfill their corresponding obligations hereunder and to ensure all their activities under this Contract comply with applicable laws.	10.1. Сторони вживатимуть належне сумління для належного виконання ними своїх обов'язків за цим Договором та забезпечення відповідності усіх їх дій застосованому законодавству.
10.2. The Parties shall be liable for breaches of this Contract on the terms and in the manner provided herein and in the General Conditions of Sale and by the governing law applicable to this Contract.	10.2. Сторони несуть відповідальність за порушення цього Договору на умовах та в порядку, передбаченому цим Договором та Загальними умовами продажу, а також застосовним правом, що регулює цей Договір.
With due regard to provisions of clause 1.1 hereof, the Parties hereby confirm that the Buyer may make any claims under this Contract or arising from this Contract, including regarding the supply of Products, only to the Seller, without the right to make any claim to the Providers, unless applicable law expressly provides otherwise.	Урахованням пункту 1.1 цього Договору Сторони підтверджують, що Покупець може пред'являти будь-які вимоги за цим Договором або у зв'язку з ним, зокрема щодо поставки Продукції, виключно Продавцеві, без права пред'явлення будь-яких вимог Постачальникам, якщо інше прямо не передбачено застосовним законодавством.
In the avoidance of doubt, the Parties hereby confirm that the Providers shall not under this Contract undertake any obligations or liability, including vis-à-vis the Buyer, for ensuring the production of	Для уникнення сумнівів Сторони підтверджують, що Постачальники за цим Договором не приймають на себе жодних

<p>any specific volumes of the Products.</p>	<p>зобов'язань та не нестимуть жодної відповідальності, зокрема перед Покупцем, щодо забезпечення виробництва певних обсягів Продукції.</p>
<p>10.3. All disputes, controversies and claims arising out of or in connection with the Contract, including the validity, formation, performance, breach or termination hereof, shall be resolved by the Parties by means of negotiations.</p>	<p>10.3. Усі спори, розбіжності та претензії, які виникають з Договору або у зв'язку з ним, включаючи щодо його дійсності, укладеності, виконання, порушення чи припинення, вирішуються Сторонами шляхом переговорів.</p>
<p>10.4. Any disputes, controversies and claims arising out of or in connection with this Contract, including the validity, formation, performance, breach or termination hereof, which cannot be settled through negotiations within 45 calendar days, shall be submitted to and finally settled by the International Commercial Arbitration Court at the International Chamber of Commerce in Geneva, Switzerland, in accordance with the Rules of procedure of this court in force on the date of submission. The arbitral panel shall be composed of three arbitrators. The decision rendered by the arbitrators may be presented in any competent court or tribunal, or a petition may be filed with such court or tribunal for a judicial recognition of the decision or an order of enforcement, as the case may be. Provisional and interim measures, as well as proceedings for the payment of any sum due and payable hereunder, are expressly excluded from the scope of this arbitration clause and actions therefor may be brought by Seller in front of any court of competent jurisdiction.</p> <p>All matters concerning and or part of the arbitration proceedings will be kept confidential by the Parties.</p> <p>The language of the Arbitration hearing(s) will be English.</p> <p>Each of the Parties is responsible for paying its own Arbitration costs, which include, but are not limited to translation, Arbitral fees, etc.</p>	<p>10.4. Усі спори, розбіжності та претензії, які виникають з Договору або у зв'язку з ним, включаючи щодо його дійсності, факту його укладення, виконання, порушення чи припинення, які не можуть бути розв'язані шляхом переговорів протягом 45 календарних днів, передаються для остаточного розв'язання до Міжнародного Комерційного Арбітражного Суду при Міжнародній Торгово-промисловій Палаті у Женеві, Швейцарія, відповідно до Регламенту цього суду, чинного на момент подання. Арбітраж складатиметься з трьох арбітрів. Рішення, прийняте арбітрами, може бути надане будь-якому компетентному суду або трибуналу, або такому суду або трибуналу може бути подано клопотання про визнання такого рішення або видання наказу про примусове виконання, в залежності від обставин. Попередні та тимчасові заходи, а також процеси стосовно сплати будь-яких коштів, які підлягають оплаті за Договором, виключаються з обсягу цього арбітражного застереження, і таким чином Продавець може звернутись до будь-якого суду компетентної юрисдикції.</p> <p>Усі питання, що стосуються арбітражного розгляду або його частини, будуть залишатися Сторонами конфіденційними.</p> <p>Мова арбітражного слухання (ів) буде англійська.</p> <p>Кожна Сторона несе відповідальність за сплату власних арбітражних витрат, включаючи переклад, арбітражні збори, тощо.</p>
<p>10.5. This Contract and any other matters arising out of or in connection with the Contract, including the validity, formation, performance, breach or termination hereof shall be construed, interpreted and governed by and pursuant to the laws of Switzerland (without conflict of laws rules), excluding the provisions regulated by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 11 April 1980.</p>	<p>10.5. Цей Договір та будь-які питання, які виникають з Договору або у зв'язку з ним, включаючи щодо його дійсності, укладеності, виконання, порушення чи припинення, тлумачаться та регулюються відповідно до законодавства Швейцарії (без урахування норм колізійного права) в тих межах, в яких його положення не врегульовані Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року.</p>

11. FORCE-MAJEURE	11. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ
<p>11.1. Neither Party shall be responsible for non-fulfillment or improper fulfillment of their respective obligations under the Contract, if such non-fulfillment or improper fulfillment resulted from force-majeure circumstances, including: acts of God, war, governmental export or import prohibitions, fires, floods, outbreaks, quarantines, strikes, port conventions, embargo. The circumstances shall be considered force-majeure if their occurrence and variation are beyond the will and control of a Party.</p>	<p>11.1. Жодна Сторона не відповідає за невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань за Договором, якщо таке невиконання або неналежне виконання стало наслідком дії обставин непереборної сили, включаючи: стихійні лиха, війну, державні заборони щодо експорту та імпорту, пожежі, повені, епідемії, карантин, страйки, портових правил, ембарго. Обставини визнаються форс-мажорними, якщо їх виникнення та зміна знаходиться поза волею та контролем Сторони.</p>
<p>11.2. Each Party shall immediately notify the other Party in writing of the commencement, duration and cessation of the said force-majeure circumstances preventing it from full or partial fulfillment of obligations under the present Contract.</p>	<p>11.2. Кожна Сторона негайно має повідомити письмово іншу Сторону про виникнення, тривалість та закінчення згаданих форс-мажорних обставин, що перешкоджають їй повністю або частково виконати зобов'язання за Договором.</p>
<p>11.3. The Party referring to force-majeure circumstances shall submit a confirming document issued by the competent authority.</p>	<p>11.3. Сторона, яка посилається на обставини форс-мажору, повинна надати для підтвердження документ, виданий компетентним органом.</p>
<p>11.4. The term of the fulfillment of liabilities hereunder by the Party affected by force-majeure is extended for the period of force-majeure.</p>	<p>11.4. Строк виконання зобов'язань за Договором Стороною, що постраждала через форс-мажорні обставини, продовжується на період існування таких обставин.</p>
<p>11.5. If force-majeure circumstances last more than 3 calendar months, each Party shall be entitled to terminate the Contract by giving an advance written notice to the other Party.</p>	<p>11.5. Якщо обставини форс-мажору тривають більш ніж 3 календарних місяці, кожна Сторона має право припинити дію цього Договору, попередньо попередивши іншу Сторону в письмовій формі.</p>
12. CONFIDENTIALITY	12. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ
<p>12.1. The Parties agree that they shall at all times (both during the term of this Contract and after its termination) keep confidential, and shall not use (other than strictly for the purposes of this Contract) and shall not, without prior written consent of the other Party, disclose to any third party any Confidential Information, unless the information:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• was public knowledge or already known to the Party at the time of disclosure to such Party; or</li> <li>• subsequently becomes public knowledge other than by breach of this Contract; or</li> <li>• subsequently comes lawfully into the possession of the Party from a third party; or</li> <li>• is agreed by the Parties not be confidential or to be disclosable.</li> </ul>	<p>12.1. Сторони домовились щодо збереження конфіденційності у будь-який час (як протягом терміну дії Договору, так і після припинення дії), невикористання (іншого, аніж для цілей Договору) та нерозголошення без попередньої письмової згоди іншої Сторони будь-якій третій особі будь-якої Конфіденційної інформації, окрім коли така інформація:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Була загальновідомою або відомою Стороні під час її розкриття такої Стороні; або</li> <li>• В подальшому стає загальновідомою способом іншим, ніж порушення цього Договору; або</li> <li>• В подальшому на належних підставах стає відомою Стороні від третьої особи; або</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Узгоджена Сторонами як не конфіденційна або така, що підлягає розголошенню.</li> </ul>
<p>12.2. For the purposes of this Article and this Contract Confidential Information shall mean information of a confidential nature (including commercial secrets and information of commercial value) known to the Parties and concerning the Parties, the Goods and/or the terms and conditions of this Contract and communicated to the Party by the other Party or otherwise having become known to the Party from any relations arising out of this Contract.</p>	<p>12.2. Для цілей цієї статті та цього Договору під Конфіденційною інформацією слід розуміти інформацію конфіденційного характеру (включаючи комерційну таємницю та інформацію комерційного значення), що відома Сторонам відносно Сторін, Товарів та/або умов та правил цього Договору, що була надана Стороні іншою Стороною або іншим чином стала відома Стороні через будь-які відносини, пов'язані із цим Договором.</p>
<p>12.3. To the extent necessary to implement the provisions of this Contract but not further or otherwise, the Party may disclose the Confidential Information to identified third parties and to relevant governmental or other authority or regulatory body, provided that before any such disclosure this Party obtains other Party's consent for such disclosure, save for the cases when such disclosure is mandatory required under applicable laws, and make those persons aware of its obligations of confidentiality under this Contract and shall use its best endeavours to obtain a binding undertaking as to confidentiality from all such persons. Moreover, if any confidential information was disclosed to any third person according to such mandatory request, the disclosing Party shall immediately inform the other Party of such disclosure and its extent.</p>	<p>12.3. Для цілей виконання умов цього Договору, але не більше та не іншим чином, Сторона може розголосити Конфіденційну інформацію визначеним третім особам ті відповідним органам влади або регулятивним органам, за умови отримання попередньої згоди іншої Сторони на таке розголошення, крім випадків, коли таке розголошення обов'язково вимагається за застосовним законодавством, та повідомляє таких осіб про власні зобов'язання щодо конфіденційності за цим Договором та матиме докласти максимум зусиль для отримання зобов'язань щодо конфіденційності такої інформації від усіх таких осіб. Крім того, якщо будь-яка конфіденційна інформація була розкрита будь-якій третій особі відповідно до такої обов'язкової вимоги, Сторона, яка розкрила інформацію, зобов'язана негайно повідомити іншу Сторону про факт такого розкриття та його обсяг.</p>
<p>12.4. All documents and other records (in whatever form) containing Confidential Information supplied to or acquired by either Party from another shall be returned promptly to the latter immediately after the termination of this Contract, and no copies shall be kept.</p>	<p>12.4. Всі документи та інші носії (у будь-якій формі), що містять Конфіденційну інформацію, що були надані або набуті будь-якою Стороною від іншої Сторони, мають бути повернені останній негайно після припинення дії цього Договору, без зберігання жодних копій.</p>
<p><b>13. FINAL PROVISIONS. TERM OF THE CONTRACT</b></p>	<p><b>13. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ. СТРОК ДОГОВОРУ</b></p>
<p>13.1. Any alterations and amendments to the Contract shall be valid only if made in writing and signed by duly authorized representatives of the both Parties and sealed with each Parties' stamp (if any). Facsimile documents issued by the Parties are considered to be of a full legal power until Parties receive originals of these documents.</p>	<p>13.1. Будь-які зміни та доповнення до Договору мають силу лише якщо вчинені у письмовій формі та підписані належним чином уповноваженими представниками обох Сторін та скріплені печатками Сторін (за наявності). Документи Сторін, передані факсом, вважаються дійсними та чинними доки Сторони не отримають оригінали цих документів.</p>
<p>13.2. All the annexes, specifications and appendices to the Contract form its integral part. Scanned copies of the Specifications and</p>	<p>13.2. Усі додатки, специфікації та доповнення до Договору є його невід'ємною частиною. Скановані копії Додатків,</p>

<p>appendices has same power like original till its receipt according to p.12.2</p>	<p>Специфікацій та Доповнень мають силу оригіналу до моменту отримання оригіналу згідно п.12.2</p>
<p>13.3 The Contract shall come into effect from the date of its signing first indicated above and is valid until <b>March 31st 2024</b>, however, until the parties fully fulfill their obligations, including the financial obligations under this agreement. The contract can be terminated earlier in accordance to this Contract and applicable law.</p> <p>13.4 Contract period can be prolonged, until all conditions and obligations under this contact are fulfilled, however, taking into account clause 5.1.1. this Agreement.</p>	<p>13.3 Договір набуває чинності з дати його підписання, яка першою зазначена вище, і діє до <b>31 березня 2024 року</b>, однак до повного виконання сторонами своїх зобов'язань, включаючи фінансових за цим договором. Договір може бути припинений раніше відповідно до умов цього Договору та застосовного законодавства.</p> <p>13.4 Термін дії контракту може бути подовжений, якщо не були виконані всі умови та зобов'язання по даному контракту, однак, з урахуванням п.5.1.1. цього Договору.</p>
<p>13.5 The Contract is executed in English and Ukrainian languages in two copies, one for the Seller and one for the Buyer. In the case of any discrepancy in the interpretation of the Contract, the English version of the Contract shall prevail.</p>	<p>13.5 Договір складено англійською та українською мовами у двох примірниках, один для Продавця та один для Покупця. У випадку будь-яких розбіжностей у тлумаченні Договору англійська версія матиме переважну силу.</p>
<p>13.6 In the case of change the registered address or payment details of a Party, it shall inform the other Party about the changes.</p>	<p>13.6 У разі зміни місцезнаходження або банківських реквізитів Сторони вона повинна повідомити іншу Сторону про такі зміни.</p>
<p><b>14. REGISTERED AND POST ADDRESSES AND BANK DETAILS OF THE PARTIES</b></p>	<p><b>14. МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ, ПОШТОВІ АДРЕСИ ТА БАНКІВСЬКІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>Seller:</b></p> <p><b>TRADALL S.A.</b>  <b>267 route de Meyrin</b>  <b>1217 Meyrin, Switzerland</b>  <b>BANK NAME AND ADDRESS (USD account)</b>  <b>CITIBANK, N.A London Branch</b>  <b>Citigroup Centre</b>  <b>Canary Wharf</b>  <b>GB- LONDON, E14 5LB</b>  <b>United Kingdom</b>  <b>Swift address: CITIGB2L</b>  <b>Account no.: 00010640131</b>  <b>OR</b>  <b>IBAN no.: GB60 CITI 1850 0810 6401 31</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Paolo Tucci</b></p> <p>Signature _____</p> <p style="text-align: center;"><b>Nicolas Tschanun</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Продавець:</b></p> <p><b>Компанія TRADALL S.A.</b>  <b>267 Рут де Мейрен</b>  <b>1217 Мейрен, Швейцарія</b>  <b>Назва та адреса банку (доллари США)</b>  <b>CITIBANK, N.A London Branch</b>  <b>Citigroup Centre</b>  <b>Canary Wharf</b>  <b>GB- LONDON, E14 5LB</b>  <b>United Kingdom</b>  <b>Swift address: CITIGB2L</b>  <b>Account no.: 00010640131</b>  <b>OR</b>  <b>IBAN no.: GB60 CITI 1850 0810 6401 31</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Paolo Tucci</b></p> <p>Підпис _____</p> <p style="text-align: center;"><b>Nicolas Tschanun</b></p>

<p>Signature _____</p> <p style="text-align: center;">Seal</p>	<p>Підпис _____</p> <p style="text-align: center;">МП</p>
<p style="text-align: center;"><b>Buyer:</b></p> <p><b>"Bacardi-Martini Ukraine" Limited Liability Company</b>  <b>1A, Sportyvna ploscha, 01023 Kyiv, Ukraine</b>  <b>Identification (EDRPOU) code 37723293</b></p> <p><u>USD bank details</u></p> <p><b>Joint Stock Company "Citibank"</b>  <b>16-g Dilova St., Kyiv, 03150 Ukraine</b>  <b>For. cur. / a No. 26004200673026 (USD)</b>  <b>opened with JSC "Citibank" MFO 300584</b>  <b>SWIFT- CITIUAUK</b></p> <p><b>Joint Stock Company " UkrSibbank "</b>  <b>2/12 Andriivska street, Kyiv, 04070, Ukraine</b>  <b>SWIFT KHABUA2K</b>  <b>For. cur. / a No. 26001457591900 (USD)</b>  <b>opened with JSC "UkrSibbank" MFO 351005</b>  <b>Correspondent Bank.</b>  <b>BNP PARIBAS U.S.A. - New York Branch</b>  <b>New York , USA SWIFT:BNPAUS3N</b></p> <p><u>UAH bank details</u>  <b>Identification (EDRPOU) code 37723293</b>  <b>For. cur. / a No. 26001200673018 (UAH)</b>  <b>opened with JSC "Citibank" MFO 300584</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Director Yakimov Konstantin</b></p> <p>Signature _____</p> <p style="text-align: center;">Seal</p>	<p style="text-align: center;"><b>Покупець:</b></p> <p><b>ТОВ "Бакарді-Мартіні Юкрейн"</b>  <b>01023, Україна, м.Київ, Спортивна</b>  <b>площа, 1А</b>  <b>Ідентифікаційний код (ЄДРПОУ)</b>  <b>37723293</b></p> <p><u>Банківські реквізити у дол. США</u></p> <p><b>Акціонерне товариство «Сітібанк»</b>  <b>вул. Ділова, 16-г, м. Київ, 03150 Україна</b>  <b>В/р № 26004200673026 (USD) у АТ</b>  <b>"Сітібанк"</b>  <b>МФО 300584</b>  <b>SWIFT- код CITIUAUK</b></p> <p><b>Акціонерне товариство «УкрСиббанк»</b>  <b>вул. Андріївська, 2/12, м. Київ, 04070,</b>  <b>Україна</b>  <b>SWIFT- код KHABUA2K</b>  <b>В/р № 26001457591900 (USD) у АТ</b>  <b>"УкрСиббанк"</b>  <b>МФО 351005</b>  <b>Банк-кореспондент</b>  <b>BNP PARIBAS U.S.A. - New York Branch</b>  <b>New York , USA SWIFT-код: BNPAUS3N</b></p> <p><u>Банківські реквізити у гривні</u>  <b>Ідентифікаційний код (ЄДРПОУ)</b>  <b>37723293</b>  <b>Р/р № 26001200673018 (укр. гривні) у АТ</b>  <b>"Сітібанк" МФО 300584</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Директор Якімов Костянтин</b></p> <p>Підпис _____</p> <p style="text-align: center;">МП</p>

# ТРИМАЙМОСЯ! СЛАВА УКРАЇНІ!

**PROFESSIONAL**  
професіоналам зовнішньоекономічної діяльності

Пошук на сайті

УКР

П'ятниця, лютого 17, 2023 - 20:40

РУС

ГОЛОВНА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАВАНТАЖЕННЯ ФОРУМ КУРСИ ВАЛЮТ ЄДИНЕ ВІКНО ДЛЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПАРТНЕРИ ПРО КОМПАНІЮ

Головна

Головне меню

- Головна
- Програмне забезпечення
- Завантаження
- Форум
- Курси валют

Навігатор ЗЕД

- База документів
- Каталог документів
- Добірка документів
- Українська класифікація товарів ЗЕД
- Єдиний список товарів подвійного використання
- Класифікаційні рішення ДМСУ
- Середня розрахункова вартість товарів згідно УКТЗЕД
- Довідка по товару УКТЗЕД
- Митний калькулятор
- Митний калькулятор для громадян (M16)
- Розрахунок імпорту автомобіля

Інформаційна підтримка

- Електронне декларування
- Єдине вікно для міжнародної торгівлі
- Час очікування в пунктах пропуску
- Перевірити ВМД
- Митний кодекс України
- Кодекси України
- Довідкові матеріали
- Архів новин
- Обговорення законопроектів
- Віддалений контроль ВМД
- Перелік тестових завдань
- Поширені питання
- Реклама на сайті

Дошка оголошень

Пропонуємо послуги:

- Митне оформлення вантажів, експорт, імпорт та інші режими
- Послуги митного брокера в м. Кременчук

## Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 2208 30 30 00  
станом на 17.02.2023

Спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об.%; спиртові дистилати та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт:

-- віскі:  
--- віскі шотландське:  
--- віскі солодове

Основна одиниця виміру: кг (код 166)

Додаткова одиниця виміру: л 100 % спирту (код 831)

ІМПОРТ ЕКСПОРТ ТРАНЗИТ

### 1. Ввізне мито

Являє собою податок на переміщення товарів через митний кордон України. Див. додатково "Класифікатор звільнень від сплати митних платежів при ввезенні товарів на митну територію України", затверджений наказом Мінфіну від 20.09.2012 року № 1011.

Пільгова ставка	0 %
Повна ставка	3.5 EUR за л100%сп
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Закон України ВР № 2697-IX від 19.10.2022  
Про Митний тариф України

Коментарі:

Спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об.%; спиртові дистилати та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт:

-- віскі:  
--- віскі шотландське:  
--- віскі солодове

### 2. Ставки акцизного збору

**Акцизний податок** - непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом України як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції).

Ставки акцизного податку встановлені у статті 215 Податкового кодексу України.

Ставка	133.31 грн за л100%сп
Діє	з 01.03.2022

Підстава:

- Закон України ВР № 1914-IX від 30.11.2021

Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень

Коментарі:

Спирт етиловий, неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об.%; спиртові

## Продовження додатку К

### • Міждержавна угода від 27.06.2014

Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони

### • Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022

Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

*віскі солодове*

### 5. Зменшення ставок ввізного мита (Канада)

Преференція по миту: "420".

Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою на вказані у коментарі товари, походженням з Канади знижено ставки ввізного мита (див. лист ДФСУ від 24.07.2017 № 19504/7/99-99-19-04-17).

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

### • Міждержавна угода від 11.07.2016

Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою

### • Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022

Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

*віскі солодове*

### 6. Зменшення ставок ввізного мита (Ізраїль)

Преференція по миту: "422".

Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль на вказані у коментарі товари, походженням з Ізраїлю знижено ставки ввізного мита.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

### • Міждержавна угода від 21.01.2019

Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль

### • Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022

Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

*віскі солодове*

### 7. Зменшення ставок ввізного мита (Британія)

Преференція по миту: "424".

Відповідно до положень Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії на вказані у коментарі товари, походженням з Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії знижено ставки ввізного мита.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

### • Міждержавна угода від 08.10.2020

Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії

### • Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022

Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

*віскі солодове*

### 8. Податок на додану вартість