

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

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИКА ПИВА»**  
**(НА МАТЕРІАЛАХ ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»)**

Студентки 4 курсу, 4 групи,  
спеціальності 073 «Менеджмент»  
освітньої програми «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»

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

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

Почапська  
Руслана  
Олександрівна

П'янкова  
Оксана  
Василівна

П'янкова  
Оксана  
Василівна

**Київ 2023**

**Державний торговельно-економічний університет**Факультет міжнародної торгівлі та праваКафедра міжнародного менеджментуСпеціальність, освітня програма 073 «Менеджмент», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»**Затверджую**Зав. кафедри Т.М. Мельник«  »    20   р**Завдання****на випускню кваліфікаційну роботу студентіві**Почапська Руслана Олександрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Управління експортною діяльністю виробника пива (на матеріалах ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»)Затверджена наказом КНТЕУ від «12» 01 2023 р. № 38

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

22 травня 2023

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи розроблення пропозицій щодо експорту пива солодового до Латвії.Об'єкт дослідження процес організації експорту пива солодового підприємства ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».Предмет дослідження інструментарій реалізації управлінського рішення щодо організації експорту пива солодового до Латвії.

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

ВСТУП

РОЗДІЛ I. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

РОЗДІЛ II. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПИВА ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку пива

2.2. Оцінка перспектив експорту пива ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії

РОЗДІЛ III. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПИВА ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» ДО ЛАТВІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Латвії

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДОДАТКИ

### 5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	14 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	27 січня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	10 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	8 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	3 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	14 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 22 травня	20 травня
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	до 22 травня	20 травня
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	за окремим графіком	
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	

6. Дата видачі завдання «    » 20   р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

П'янова О.В.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

8. Гарант освітньої програми П'янова О.В.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

9. Завдання прийняв до виконання студентка Почапська Р.О.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота, виконана Р.О.Почапською на тему «Управління експортною діяльністю виробника пива» на матеріалах ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА», відповідає проблемам сьогодення, є актуальною в кризових умовах воєнного стану. Пропозиції автором розроблено на підґрунті детального дослідження фінансового стану та експортної діяльності підприємства з урахуванням кон'юнктури світового ринку, військових реалій вітчизняних експортерів-виробників пива.

Управлінське рішення щодо експорту до Латвії є виваженим та аргументованим, перш за все, потребою географічної диверсифікації ринків збуту; по-друге, виявленням зростаючого незадоволеного попиту; по-третє, розрахунками ефективності альтернативної експортної поставки.

Р.О.Почапською надано глибокий аналіз стану та перспектив експорту, визначено особливості експортних операцій з пивом (УКТЗЕД 2203000100), продемонстровано знання конкурентних переваг суб'єкта ЗЕД, а саме досвіду поставок до країн Балтії.

Зміст та оформлення ВКР відповідає вимогам методичних рекомендацій до випускних кваліфікаційних робіт за ОП «Менеджмент ЗЕД» ОС бакалавр та демонструє досягнення практичних результатів навчання за ОП «Менеджмент ЗЕД» ОС бакалавр.

ВКР є самостійним завершеним дослідженням, що уособлює обґрунтовані висновки та практичні рекомендації щодо реалізації управлінського рішення по експорту пива до Латвії.

Почапська Р.О. може бути допущена до захисту в атестаційній комісії та заслуговує на високу оцінку результатів діяльності.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

## 11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Почапська Р.О.

\_\_\_\_\_  
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_

О.В. П'янкova

\_\_\_\_\_  
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

Т.М. Мельник

\_\_\_\_\_  
(підпис, прізвище, ініціали)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## АНОТАЦІЯ

**Почапська Р.О. «Управління експортною діяльністю виробника пива» (на матеріалах ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»).** *Рукопис.*

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної поставки пива солодового до Латвії, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку пива, обґрунтування вибору Латвії як країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу вітчизняного виробника, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності поставки пива до Латвії.

**Ключові слова:** експорт, управлінське рішення суб'єкта ЗЕД, пиво солодове, Латвія, Литва, географічна структура, експортна операція, ефективність.

## SUMMARY

**Pochapska.R.O. “ "Management of beer producer's export activities" (based on the materials of "ZIBERTA BREWERY" LLC). Manuscript.**

The final qualifying work in the specialty "Management" with educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv 2023.

The final qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of export supplies of malt beer to Latvia, which includes: a study of the functioning of the enterprise subject to the ZED, an analysis of the world beer market, justification of the choice of Latvia as a counterparty country for the realization of the export potential of the domestic producer, implementation of a management decision regarding export through organizational support and predictive assessment of the efficiency of beer supply to Latvia.

**Key words:** export, administrative decision of the subject of the ZED, malt beer, Latvia, Lithuania, geographical structure, export operation, efficiency.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ I. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».....	10
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».....	10
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».....	17
РОЗДІЛ II. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПИВА ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».....	22
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку пива.....	22
2.2. Оцінка перспектив експорту пива ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії.....	30
РОЗДІЛ III. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПИВА ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» ДО ЛАТВІЇ.....	38
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії.....	38
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Латвії.....	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ.....	56

## ВСТУП

Експортна діяльність суб'єктів ЗЕД визначається перспективами виходу українського бізнесу на світові ринки, розширення географії поставок товарів, опанування нових ринків збуту.

**Актуальність теми** випускної кваліфікаційної роботи визначається необхідністю дослідження перспектив вітчизняного виробника пива географічній диверсифікації країн партнерів в умовах запровадження воєнного стану в Україні.

**Мета дослідження** полягає у розробленні пропозицій щодо експорту пива солодового до Латвії.

Виходячи з поставленої мети, в роботі виділені наступні **завдання**:

- оцінити виробничу діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід підприємства ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»;
- здійснити аналіз експортної діяльності ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку пива;
- дослідити перспективи експорту пива солодового ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»;
- виокремити організаційні аспекти забезпечення здійснення експорту ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»;
- сформулювати прогнозну оцінку результативності експортної операції.

**Об'єктом дослідження** є процес організації експорту пива солодового підприємства ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».

**Предметом дослідження** є інструментарій реалізації управлінського рішення щодо організації експорту пива солодового до Латвії.

**Методи дослідження.** У ході вирішення завдань вищої кваліфікаційної роботи було використано комплекс методів: аналітичний, графічний, статистичних групувань, узагальнення, експертних оцінок та економіко-математичні.

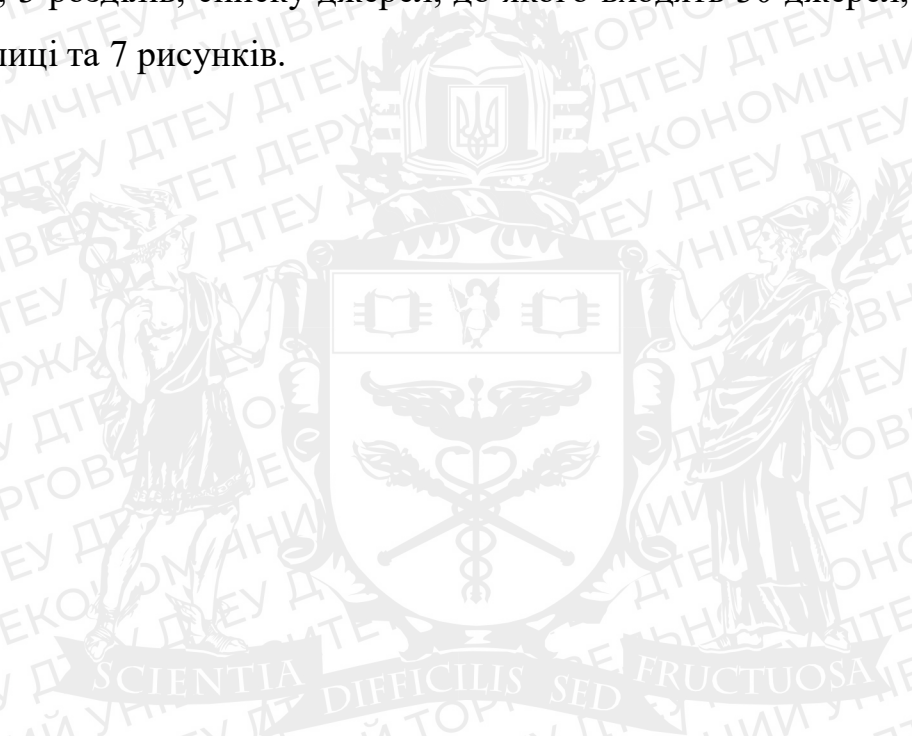
**Інформаційним забезпеченням ВКР** є фінансова, податкова та управлінська звітність підприємства ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА», установчі документи,



звіти роботи підрозділів компанії, офіційний сайт підприємства, дані світової та митної статистики.

**Практика значущість дослідження** полягає у можливості подальшого використання рекомендацій, наведених у випускній кваліфікаційній роботі, підприємством ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».

**Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи.** ВКР складається зі вступу, 3 розділів, списку джерел, до якого входять 30 джерел, а також містить 24 таблиці та 7 рисунків.



## РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

### 1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

Базою для дослідження слугувало підприємство ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА», яке було збудовано у 1906 році. У грудні в 1997 року пивзавод одержав статус Дочірнього підприємства «Оболонь». З цього часу на заводі реконструйовано та побудовано майже все виробництво. Впроваджено новітнє оснащення по виробництву та розливу пива та безалкогольних напоїв, що дало можливість значно покращити якість продукції та завоювати на ринку пива та напоїв своє почесне місце.

Таблиця 1.1

#### Основні відомості про підприємство

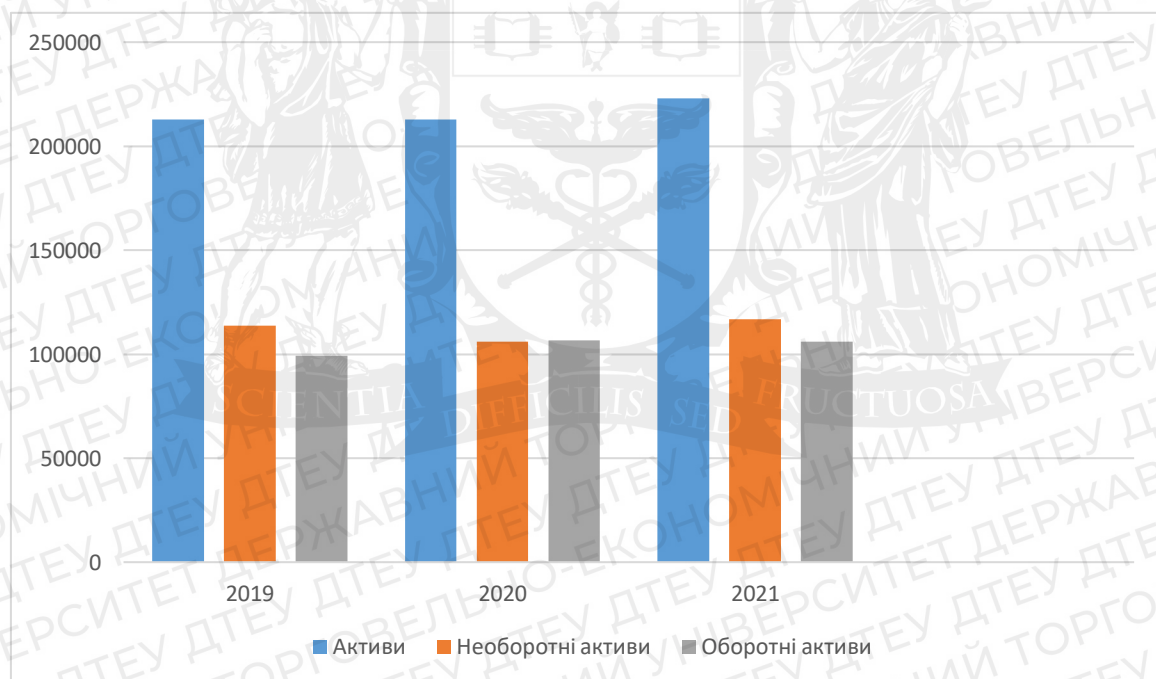
Повна назва	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА"
Код	00382533
Реєстраційний номер	1361145000002694
Дата реєстрації	16.12.1997
Адреса	Україна, 08500, Київська обл., місто Фастів, вулиця Пушкіна, будинок 3
Види діяльності	
Основний	11.05 Виробництво пива
Додаткові	11.03 Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин
	11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки
	46.34 Оптова торгівля напоями
	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
	47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах
	49.41 Вантажний автомобільний транспорт
	56.30 Обслуговування напоями
	68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

В серпні 2006 року Дочірнє підприємство Закритого акціонерного товариства «Оболонь» - «Фастівський пивзавод» перереєстровано на Дочірнє підприємство Закритого акціонерного товариства «Оболонь» «Пивоварня Зібєрта». З 2017 проведено реорганізацію в Товариство з обмеженою відповідальністю «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».

В даний час на заводі працює близько 250 працівників. Підприємство випускає пиво кількох сортів, сидр та квас.

Важливим аспектом для будь-якого підприємства є виробничо-господарська діяльність, а також фінансовий стан. Тож розглянемо це більш детально. Фінансовий аналіз проведено на основі фінансової звітності підприємства за 2019-2021 рр.



**Рисунок 1.1. Динаміка активів ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» у 2019-2021 рр. тис. грн.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

Аналізуючи дані рисунку 1.1, спостерігається посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів на 4,66%. Тобто у підприємства розширюється обсяг наявного у розпорядженні майна. Також можна сказати, що, оскільки активи збільшуються разом з доходом від продажів

товарів та послуг, то підприємство має достатньо оптимізовану поточну структуру активів.

Далі розглянемо таблицю 1.2, в якій наведений горизонтальний аналіз заводу за 2019-2021 рр.. Провівши даний аналіз активів, бачимо, що в 2021 році порівняно з 2019 роком основні запаси зменшились на 11,37% та дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботу та послуги зменшилась на 34,11%.

Таблиця 1.2

### Горизонтальний аналіз активів ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

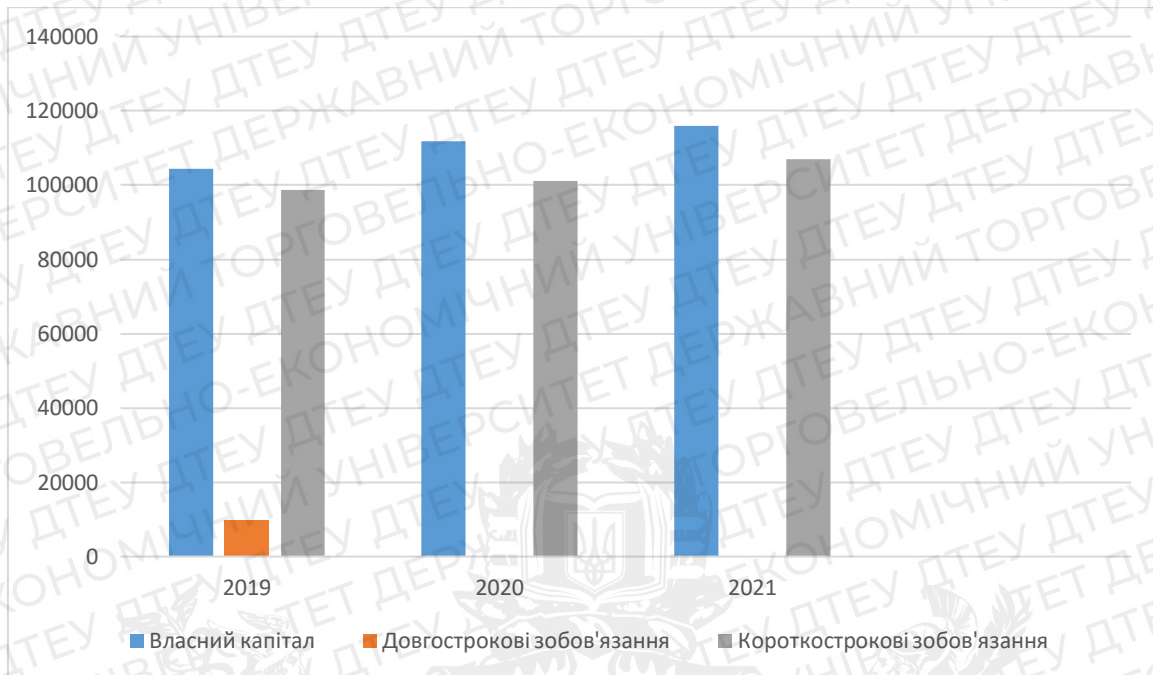
у 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	Період			Приріст 2021/2019	
	2019	2020	2021	абсолютний, +	відносний приріст, %
Основні засоби	111971	104295	99241	-12730	-11,37
Необоротні активи	113647	106077	116741	3094	2,72
Запаси	55032	59215	65381	10349	18,81
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	35202	33343	23193	-12009	-34,11
Оборотні активи	99316	106765	106149	6833	6,88
Активи	212963	212842	222890	9927	4,66

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

В той же час збільшились такі показники, як-от: активи – на 4,66 %, запаси – на 18,81%, оборотні активи – 6,88%. Збільшення суми балансу зумовлене збільшенням необоротних активів на 2,72%.

Згідно з рисунком 1.2 у 2019 по 2022 рр. скорочується сума наявних джерел фінансування для залучення активів. Це зумовлено тим, що з кожним роком зменшуються довгострокові зобов'язання.



**Рисунок 1.2. Динаміка джерел фінансування ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» у 2019-2021 рр., тис. грн.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

У 2019 році довгострокові зобов'язання становили 9902 тис. грн., тоді як у 2020 та 2021 рр. становлять 0 тис. грн.

В таблиці 1.3 наведений горизонтальний аналіз джерел фінансування активів, а саме пасивів.

Таблиця 1.3

**Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» у 2019-2021 рр., тис. грн.**

Показник	Період			Приріст 2021/2019	
	2019	2020	2021	абсолютний, +	відносний приріст, %
Зареєстрований (пайовий капітал)	20000	20000	20000	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	83346	90828	94978	11632	13,96
Власний капітал	104314	111796	115946	11632	11,15
Довгострокові зобов'язання	9902	0	0	-9902	-100,00

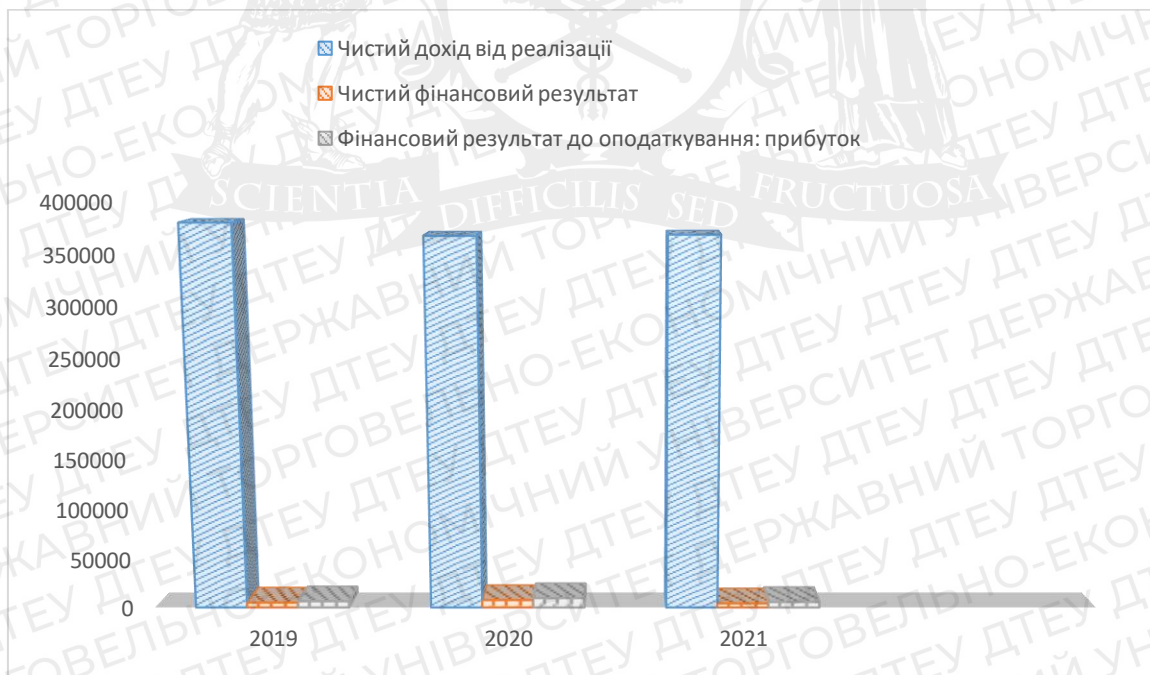
## Продовження таблиці 1.3

Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	57785	58246	56193	-1592	-2,76
із внутрішніх розрахунків	17290	20533	26426	9136	52,84
Короткострокові зобов'язання	98747	101046	106944	8197	8,30
<b>БАЛАНС</b>	<b>212963</b>	<b>212842</b>	<b>222890</b>	<b>9927</b>	<b>4,66</b>

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

Дані свідчать, що ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» за 2019-2021 рр. показує позитивну тенденцію, а саме: зростання суми власного капіталу на 11,15% свідчить про те, що підвищується рівень благополуччя власників.

Однак збільшення загальної суми зобов'язань підприємства на 4,66% свідчить про підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів, проте це дає змогу підприємству показати більше свій потенціал.



**Рисунок 1.3. Динаміка фінансових результатів ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» у 2019-2021 рр., тис. грн.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

Як показує рисунок 1.3 в період з 2019 по 2021 рр. відбувається зниження чистого доходу від реалізації товарів та послуг на 3,02%. Це свідчить про низьку

конкурентоспроможність в динамічному середовищі. Також спостерігається зменшення суми чистого прибутку в 2021 році порівняно з 2019 роком на 16,3%.

Це вказує на те, що в підприємства немає чіткої продуманої бізнес-моделі. Для того, щоб більш детально вивчити здатності менеджменту досягнути поставлених цілей необхідно розглянути показники рентабельності.

Таблиця 1.4

**Кількісна оцінка впливу факторів на зміну прибутковості (рентабельності) активів ТОВ "ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА" за 2019-2021 роки, тис. грн.**

Показник	Період			Приріст 2021/2019	
	2019	2020	2021	абсолютний, +	відносний приріст, %
Середня сума активів, тис.грн.	212963	212842	222 890	9 927,00	4,66
Чистий дохід, тис.грн.	378891	366397	367 464	- 11 427,00	- 3,02
Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн.	5 880,50	7 911,00	7 536,00	1 655,50	28,15
Прибутковість (рентабельність) товарообороту, %	1,55	2,16	2,05	0,50	-
Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,78	1,72	1,65	-0,13	-
Прибутковість (рентабельність) активів, %	2,33	3,52	1,86	-0,47	-
Коефіцієнту оборотності активів, %	177,91	172,15	164,86	-13,05	-

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

Оцінивши кількісну оцінку впливу факторів на прибутковість активів, яка наведена в таблиці 1.4, можемо визначити, що прибутковість активів у 2021 році порівняно з 2019 роком зменшилась на 0,47 %, на це впливали наступні фактори: прибутковість реалізації продукції та коефіцієнт обороту активів.

Так, за рахунок зміни прибутковості товарообороту на 0,50%, а за рахунок уповільнення швидкості обороту оборотних активів на 0,13 разів, прибутковість активів зменшилась на 13,05%.

Узагальнюючи проведені розрахунки можемо констатувати, що на підприємстві спостерігається позитивна ситуація із станом ліквідності та платоспроможності.

Далі перейдемо до таблиці 1.5, в якій описується динаміка показників ліквідності та платоспроможності нашого підприємства. Загальний коефіцієнт покриття є меншим за рекомендоване значення. При нормативі в 2-2,5 значення даного коефіцієнта на підприємстві становить 0,99-1,06.

Таблиця 1.5

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ  
"ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА" за 2019-2021 роки**

Показники	Оптимальні значення	2019	2020	2021	Абсолютна зміна, 2021/2019, + -
Загальний коефіцієнт покриття	2-2,5	1,01	1,06	0,99	-0,02
Проміжний коефіцієнт покриття	0,7-0,8	0,42	0,45	0,36	-0,06
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-1	0,02	0,01	0,02	0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,6	0,45	0,47	0,66	0,21

Джерело: побудовано автором на основі даних [1,2]

Інакше кажучи сума оборотних активів практично дорівнює обсягу поточних зобов'язань, тоді як для забезпечення нормального рівня ліквідності підприємства повинна перевищувати їх в два рази. Проміжний коефіцієнт покриття є меншим за нормативне значення, яке складає 0,7-0,8, що свідчить про неспроможність підприємства за допомогою швидколіквідних активів покрити необхідну суму поточних зобов'язань. При рекомендованому значенні коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,2-1 даний коефіцієнт на підприємстві коливається від 0,01 до 0,02.

Це свідчить про те, що поточних зобов'язань підприємства не можуть бути погашені за рахунок готівкових коштів. Така ситуація є ознакою не платоспроможності підприємства. Більшу частину оборотних активів підприємства складає найменш ліквідна їх частина – запаси, значно меншу дебіторська заборгованість.



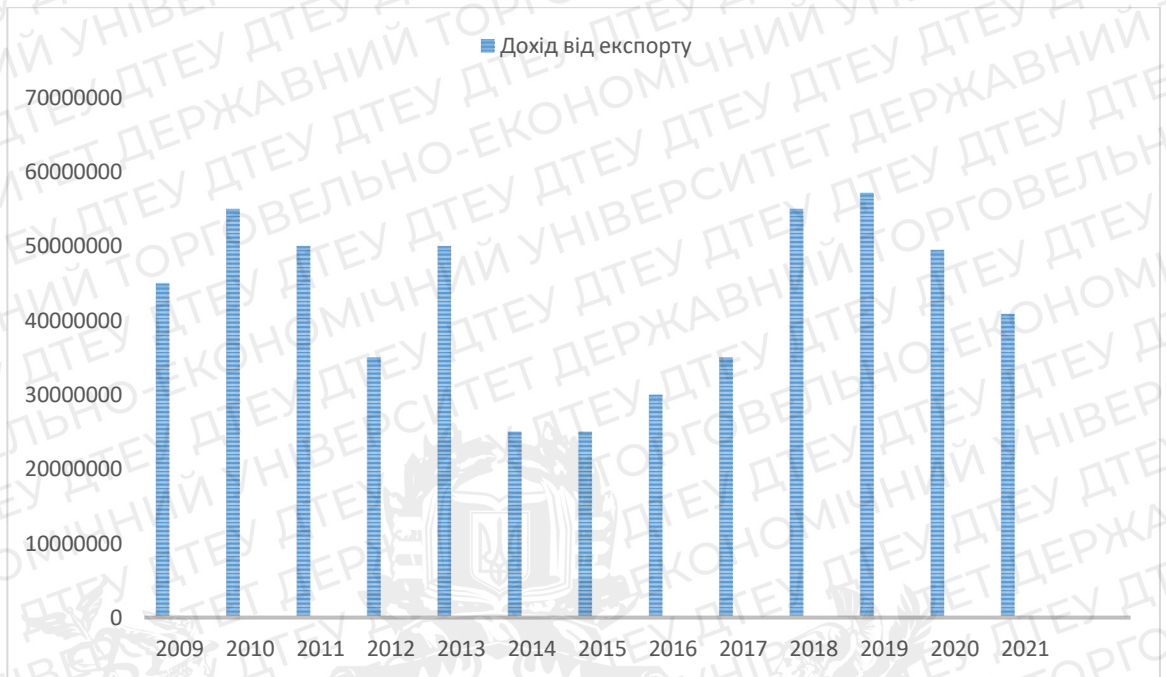
Таким чином доля грошових коштів в складі оборотних активів є зовсім незначною. Майже вся сума поточних зобов'язань підприємства покриваються за рахунок найменш ліквідної частини оборотних активів - матеріальних запасів, що значно уповільнює процес розрахунків за поточними зобов'язаннями. Негативним явищем є відсутність на підприємстві власного оборотного капіталу. Це свідчить про те, що оборотні активи фінансуються виключно за рахунок позикового капіталу.

Таким чином є підстави для відмови у наданні даному підприємству банківського кредиту.

## **1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»**

Будь-яка зовнішньоторговельна діяльність компанії починається з торгівлі світового ринку. Світовий ринок – сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг [24, 25]. ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» є одним з потужних експортера пива в ПРАТ «ОБОЛОНЬ». Згідно з даними 2021 року продукція заводу експортувалась на ринки 12 країн світу, зокрема підприємство тісно співпрацює з такими країнами як: Польща, Молдова, Грузія, Литва, Латвія, Естонія, Ізраїль, Нова Зеландія, Китай та Німеччина. Також продукція «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» представлена на ринку США.

Обсяг експорту товарів – це вивезення та реалізація товарів на зовнішньому ринку [26]. Розглянемо дохід від експорту продукції ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» (рис. 1.4.).



**Рисунок 1.4. Обсяги експорту ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» за 2009-2021 рр., грн.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Аналізуючи обсяги доходів від експорту за 2009 по 2021рр, спостерігається неоднозначна тенденція. Найбільшого доходу дане підприємство досягло в 2019 році, що складало 57167048 грн., тоді як найменший дохід у 2014 та 2015 роках становив 25000000 грн. Спад доходу пов'язаний з коронавірусом, який суттєво вплинув на економіку країни та світу, а також війна.

Розглянемо реалізацію продукції на експорт більш детально(табл.1.6). Так, у період з 2019 по 2022 рр. спостерігається зменшення експорту, як в обсягах продукції, так і в грошовому еквіваленті. В порівнянні з 2019 роком у 2021 році експорт зменшився на 258542 далл, тоді як у грошовому еквіваленті на 429575 дол.

Таблиця 1.6

**Порівняльна характеристика реалізації продукції на експорт в далах  
за 2019-2021 рр. та дохід в дол. США**

Роки	Експорт в далах	Дохід в дол. США
2019	544048	1504396
2020	437478	1302318
2021	285506	1074821

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Розглянемо товарну структуру експорту підприємства (табл.1.7). Дане підприємство експортує три основні сорти пива: оксамитове, біле та пшеничне. Найбільше завод експортує біле. Аналізуючи дані, бачимо, що у 2021 році порівняно з 2019 роком обсяги оксамитового зменшилися на 58%, біле – на 55%, однак пшеничне збільшилось в обсязі на 8%.

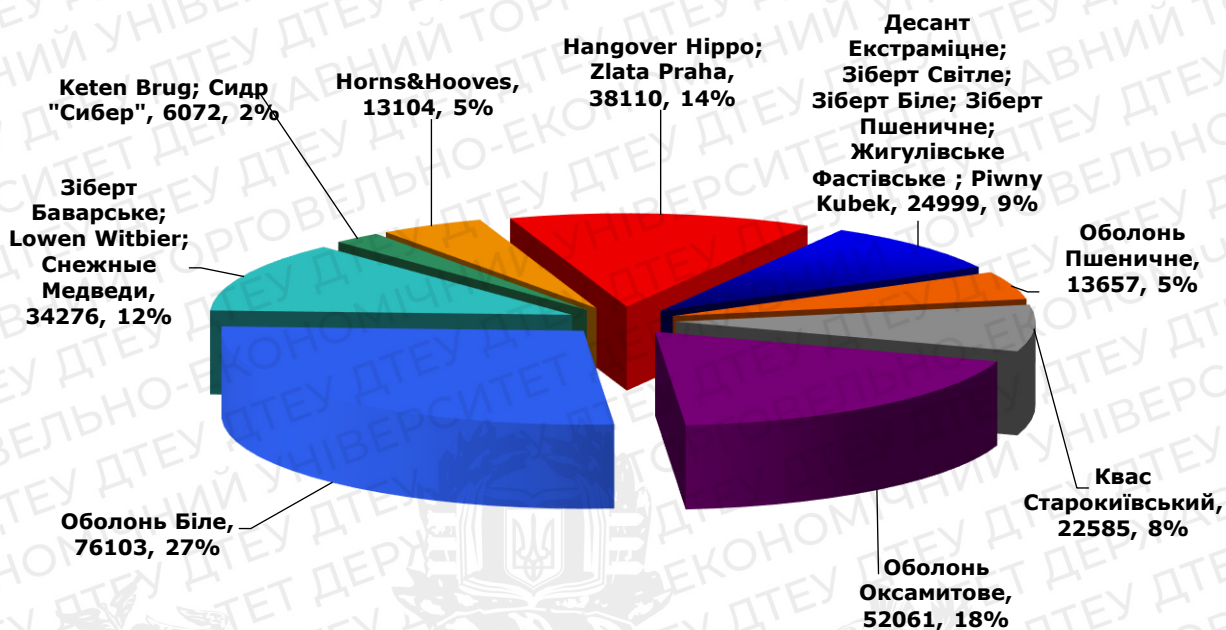
Таблиця 1.7

**Товарна структура експорту ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»  
за 2019-2021 рр., дал**

Сорти пива	Період			Приріст 2021/2019	
	2019	2020	2021	абсолютний, +	відносний приріст, %
Оксамитове	123980	109219	52024	-71956	-58
Біле	168432	145161	76103	-92329	-55
Пшеничне	12710	12608	13657	947	8

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Проаналізуємо кількісне та відсоткове відношення випущеної продукції на прикладі рисунку 1.5. У 2021 році найбільшу частку експорту займає «Оболонь Біле», що складає 27% від усього експорту, далі «Оболонь Оксамитове» - 18%. Сорт пива «Оболонь Пшеничне» складає 5% від усього обсягу. Даний завод експортує не тільки пиво, а і іншу продукцію, наприклад, сидр «Сибер», що становить 2%, а також квас «Старокиївський» - 8% тощо.



**Рисунок 1.5. Кількісне та відсоткове відношення випущеної продукції на експорт по сортам в 2021 році, дал.**

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

У таблиці 1.8 розглянемо розподіл експортних поставок за торговельними партнерами у період з 2020 по 2021 рр.

*Таблиця 1.8*

**Розподіл експортних поставок за торговельними партнерами**

Клієнти	2020	2021	Абсолютний приріст 2021/2020, + -	Відносний приріст 2021/2020, %
“XIAMEN”, Китай	8159	8316	157	1,92
“Tianjin Gaia”, Китай	9702	17948	8246	85
ООО "Крамбамбуля", Білорусь	139162	44680	-94482	-67,89
ООО "Оболонь Русь", Білорусь	50429	36162	-14267	-28,29
Geordgian Alliance, Грузія	2381	2381	0	0,00
“Tianjin Black Devil”, Китай	19548	3892	-15656	-80,09
“ULAN”, Німеччина	5146	3533	-1613	-31,34
Doyna, США	990	528	-462	-46,67
UDH, Польща	14413	11024	-3389	-23,51
ООО «Оболонь Аурелія», Молдова	15525	17947	2422	15,60
“UAB Vimadus”, Литва	10728	13104	2376	22,15

## Продовження таблиці 1.8

Dolina Group Ltd. , Ізраїль	27132	20407	-6725	-24,79
Sino investment, Polska	0	30140	30140	-
HEINE YXIN TRADE, Китай	0	20578	20578	-
Amka, Польща	8770	16292	7522	85,77
AS MONOTAL, Естонія	14945	11456	-3489	-23,35
«Slavic Treasures LTD», Нова Зеландія	1628	1130	-498	-30,59
“Muma Chateau”, Китай	9057	7310	-1747	0

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Розглянувши дану таблицю, можемо зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду значно збільшився експорт до таких компаній, як-от: “Tianjin Gaia” на 85 % та Amka на 85,77 %, проте значно зменшився обсяг поставок до компанії “Tianjin Black Devil” на 80,09 %, ООО "Крамбамбуля“ на 67,89 % та “Доупа” на 46,67 %.

Такі різкі зміни пов’язані з ситуацією в країні, а саме з війною. Починаючи з 2015 року Україна обмежила торгівлю з РФ, протягом 2020-2021 років з Білоруссю. Після повномасштабного вторгнення урядом України прийнято рішення про заборону експорту до РФ та Білорусі.

Проблемним є подальший експорт і до географічно віддалених країн, оскільки до США, Нової Зеландії та Китаю пиво постачалося морем. Через повномасштабну війну порти заблоковано, поставка пива до означених країн є логістично складною, що призводить до скорочення експорту або суттєвого зменшення прибутку через удорожчання логістичних витрат.

## **РОЗДІЛ ІІ. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПИВА ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»**

### **2.1.Визначення основних тенденції розвитку світового ринку пива**

Згідно з дослідженнями у світі все більше зростає споживання слабо- та безалкогольних напоїв. Молодь відмовляється від пива як напою, надаючи перевагу готовим коктейлям або зельцерам (це алкогольний напій, що складається з газованої води, алкоголю та ароматизаторів, зазвичай фруктовий).

Даний алкогольний напій був створений як низькокалорійна альтернатива традиційним солодким коктейлям, а також іншим слабоалкогольним напоям, як вино та пиво [3], або ж безалкогольному пиву. В Україні цей тренд є не дуже активним, проте декілька крафтових брендів безалкогольного пива присутні на ринку України [4].

У зв'язку з пандемією та війною світ пивоваріння почав змінюватися. Більшість підприємств почали змінювати тактику продажів: ті, хто проливався в закладах, перейшли на банку, ті, хто продавав неякісний продукт, повністю пішов з ринку. Компанії придумують ряд заходів для просування свої брендів: шукають нові ринки збуду, співпрацюють з непивними брендами для збільшення аудиторії, розробляють нові логістичні маршрути та інше [4].

Загалом географічна структура торгівлі – це розподіл товарного потоку за країнами, групами країн, а також, регіонами світу [27, 28]. Розглянемо більш детально географічну структуру експорту пива солодового у світі (табл.2.1). Аналізуючи дані за 2018-2022 роки, можемо виділити топ-10 країн-експортерів у світі : Мексика, Нідерланди, Бельгія, Німеччина та Велика Британія. Найбільший експортер пива у світі є Мексика. У 2021 порівняно з 2018 році експорт Мексики збільшився на 524 605 тис. дол.США.

Таблиця 2.1

**Географічна структура експорту пива солодового (2203000100) у світі за 2018-2022 рр., тис. дол. США**

Країни	2018	2019	2020	2021	2022
Мексика	4 491 048	4 541 285	4 428 018	5 015 653	Дані відсутні
Нідерланди	1 993 773	2 015 905	2 111 279	2 166 034	2 156 562
Бельгія	1 834 193	1 961 066	1 986 616	2 001 716	1 676 747
Німеччина	1 378 517	1 350 889	1 288 869	1 407 191	1 204 557
Велика Британія	653 183	638 787	528 582	568 024	598 236
США	668 077	572 933	513 327	543 169	671 970
Франція	408 019	352 590	388 528	406 294	348 934
Чехія	318 592	331 662	307 071	347 054	330 754
Іспанія	246 194	243 166	285 205	316 246	331 253
Данія	293 192	276 501	255 373	301 878	295 142
Світ	15 790 567	15 766 990	15 181 682	16 558 692	Дані відсутні

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Друге місце посідають Нідерланди. Їхня продукція на ринку у 2022 році порівняно з 2018 роком збільшилась на 162 789 тис.дол.США. Третє місце займає Бельгія. Обсяги пива у 2022 році порівняно з 2018 роком зменшились на 157 446 тис.дол.США. Хоч обсяги продукції зменшились на ринку, проте Бельгія входить до топ-3 експортерів пива у світі. Загалом у світі збільшилось споживання пива на 768 125 тис.дол.США.

Далі розглянемо торговельні індикатори експорту пива у світі на прикладі (табл. 2.2). Найбільший темп зростання експорту спостерігається у Іспанії, що становить 11% в період з 2017 по 2021 рр. Також зростання відбувається в таких країнах: Мексика – на 6%, Чехія – на 5% та Бельгія – на 4%.

Проте в таких країнах, як Велика Британія, США та Франція, спостерігається від'ємне щорічне скорочення експорту в період з 2017 по 2021 рр. Це пояснюється тим, що країни стали менше купувати товар, а більше почали виготовляти власну продукцію та забезпечувати внутрішній ринок, тобто дані країни є імпортозалежними.

Також варто зазначити, що Мексика забезпечує понад 30% світового експорту пива. В той час, як Нідерланди експортує 13,1% та Бельгія – 12,1% пива у світі. На даному ринку спостерігається наближення до олігополії.

Серед десятків лідерів пива доречно відзначити, що Велика Британія, США та Іспанія за результатами 2021 року мають від'ємний торговельний баланс. Це пов'язано з тим, що країни значну частину експортують на зовнішній ринок, проте вони і купують значно більше, ніж продають.

Розберемо географічну структуру імпорту в світі пива солодового (табл.2.3). Згідно з даними таблиці 2.3 спостерігаємо збільшення імпорту у світі. Найбільшим імпортером світу є США. В період з 2018 по 2022 рр. дана країна збільшила імпорт на 1,47 млрд. дол. США. Другу сходинку посідає Франція. Імпорт країни за даний період зріс на 0,25 млрд. дол. США.

Також до цієї трійки лідерів входить Китай. Проте в період з 2018 по 2022 рр. спостерігається зменшення імпорту країни на 0,25 млрд. дол. США.

Суттєве зменшення імпорту демонструє Канада та Велика Британія, що становить на 0,16 млрд. дол. США та на 0,73 млрд. дол. США.

Щодо світових показників, то з 2018 о 2021 рр. спостерігається збільшення імпорту продукції на ринку пива. Це пов'язано з значним попитом товару на ринку.



Таблиця 2.2

## Торговельні індикатори експорту пива солодового (2203000100) у світі за 2021 рік

Країни	Вартість експорту, тис.дол.США	Торговий баланс, тис.дол.США	Об'єми експорту	Одиниці виміру	Вартість за одиницю товару, США/од.товару	Щорічне зростання вартості між 2017-2021, %	Щорічне зростання кількості між 2017-2021, %	Світовий експорт, частка країни, %	Середня відстань країн-постачальників, км	Концентрація країн-постачальників
Мексика	5 015 653	4 980 220	3 635 013	Тонни	1 380	6		30,3	1 955	0,93
Нідерланди	2 166 034	1 592 764	1 847 771	Тонни	1 172	3	0	13,1	5 241	0,14
Бельгія	2 001 716	1 829 810	1 736 433	Тонни	1 153	4		12,1	2 100	0,19
Німеччина	1 407 191	933 845	1 587 492	Тонни	886	1	0	8,5	3 041	0,09
Велика Британія	568 024	-122 931	0	Дані відсутні	Дані відсутні	-5	Дані відсутні	3,4	3 875	0,12
США	543 169	-6 081 486	409 253	Метри кубічні	1 327	-7	-15	3,3	5 702	0,1
Франція	406 294	-625 234	509 000	Тонни	798	0	-6	2,5	2 916	0,08
Чехія	347 054	313 694	545 372	Тонни	636	5	2	2,1	1 503	0,09
Іспанія	316 246	-65 371	321 413	Тонни	984	11	5	1,9	4 052	0,09
Данія	301 878	225 765	314 957	Тонни	958	0	1	1,8	2 168	0,18
Світ	16 558 697	-687 804	0	Дані відсутні	Дані відсутні	2	Дані відсутні	100	2 823	0,16

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Ситуація щодо торговельних показників на світовому ринку пива представлена в таблиці 2.4. Отже, аналізуючи дані таблиці 2.4, спостерігаємо, що світовий обсяг імпорту пива солодового в 2021 році склав 17,25 млрд. дол. США. При цьому 38,4% всього імпорту ввозиться до США, які закупили пива в шість разів більше, ніж інші лідери – Франція, Китай, Велика Британія чи Італія. При цьому США мають також один з найдинамічніших показників зростання 5% (в порівнянні з середньосвітовим в 2%).

Таблиця 2.3

**Географічна структура імпорту пива солодового (2203000100) у світі за 2018-2022 рр., тис. дол. США**

Країни	2018	2019	2020	2021	2022
США	5 575 433	5 843 851	5 977 170	6 624 655	7 050 111
Франція	984 692	1 017 385	1 030 500	1 031 528	1 009 918
Китай	904 370	819 927	695 023	710 495	650 088
Велика Британія	727 797	664 254	674 681	690 955	578 100
Італія	675 836	676 147	577 378	675 576	640 738
Нідерланди	435 655	461 652	487 309	573 270	535 332
Німеччина	522 695	522 317	463 606	473 346	445 055
Російська Федерація	287 427	323 881	369 283	415 251	Дані відсутні
Канада	573 416	546 509	441 772	393 435	412 904
Іспанія	338 229	331 398	340 436	381 617	376 770
Світ	16 338 323	16 588 313	15 695 527	17 246 507	Дані відсутні

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Другим імпортером за величиною стає Франція. Її частка на світовому ринку пива складає 6%. За вказаний період країна збільшила обсяги імпорту на 5% (в порівнянні з середньосвітовим в 2%).

До трійки лідерів також входить Китай. Частка Китаю у світовому імпорті пива складає 4%. Найбільший щорічне зростання спостерігається у Російської Федерації. Даний показник становить 19% (в порівнянні з середньосвітовим в 2%), проте частка в світовому імпорті пива даної країни становить 2,4%.

Таблиця 2.4

## Торговельні індикатори імпорту пива солодового (2203000100) у світі за 2021 році

Країни	Вартість імпорту, тис.дол.США	Торговий баланс, тис.дол.США	Об'єми імпорту	Одиниці виміру	Вартість за одиницю товару, США/од.товару	Щорічне зростання вартості між 2017-2021, %	Щорічне зростання кількості між 2017-2021, %	Світовий імпорт, частка країни,%	Середня відстань країн-імпортерів км	Концентрація країн-імпортерів
США	6 624 655	-6 081 486	4 631 950	Метри кубічні	1 430	5	3	38,4	2 897	0,58
Франція	1 031 528	-625 234	876 595	Тонни	1 177	5	3	6	666	0,4
Китай	710 495	-431 520	529 754	Тонни	1 341	-4	-9	4,1	8 433	0,11
Велика Британія	690 955	-122 931	1 097 050	Тонни	630	1	1	4	1 549	0,12
Італія	675 576	-389 388	687 322	Тонни	983	0	-1	3,9	1 538	0,22
Нідерланди	573 270	1 592 764	582 752	Тонни	984	9	5	3,3	618	0,37
Німеччина	473 346	933 845	652 879	Тонни	725	-2	-1	2,7	607	0,17
Російська Федерація	415 251	-254 401	573 027	Тонни	725	19	22	2,4	3 008	0,19
Канада	393 435	-290 607	234 695	Тонни	1 676	-10	-11	2,3	5 274	0,17
Іспанія	381 617	-65 371	0	Відсутня	Дані відсутні	4	Дані відсутні	2,2	1 811	0,17
Світ	17 246 501	-687 804	0	Відсутня	Дані відсутні	2	Дані відсутні	100	3 147	0,16

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Натомість імпорт Китаю падав на рівні -4%, Німеччина на рівні -2% та Канада на рівні -10%. Країни-експортери (тобто ті, чий обсяг експорту більший за імпорту, що демонструє позитивний торговий баланс) пива солодового – Німеччина та Нідерланди.

Аналіз тенденцій світового ринку пива доречно продовжити українським досвідом поставки обраного товару на світовий ринок, що наведено в таблицях 2.5 та 2.6.

Таблиця 2.5

### Географічна структура експорту пива солодового (2203000100) з України з 2017-2021 рр., тис. дол. США

Країни	2017	2018	2019	2020	2021
Китай	387	682	1 812	6 255	12 543
Республіка Молдова	6 502	6 556	6 192	6 401	7 594
Білорусь	6 891	9 189	12 593	12 291	5 302
Литва	1 742	2 672	1 772	2 607	2 622
Алжир	7 020	4 594	3 018	1 179	1 722
Світ	31 811	35 427	38 610	44 949	43 701

Джерело: складено автором на основі даних [5; 17]

За даними таблиць 2.5 та 2.6 спостерігаємо, що Україна найбільше експортує пиво до таких країн: Китай, Республіка Молдова, Білорусь та Алжир. Загалом спостерігається позитивна тенденція, оскільки світовий обсяг експорту пива солодового Україною в 2021 році склав 43,7 млн. дол. США.

Доля українського пива солодового в експорті до Китаю складає 28,7%. До Китаю продається пиво у 1,65 разів більше, ніж до інших лідерів – Республіка Молдова, Білорусь, Литва чи Алжир. При цьому Китай має також один з найдинамічніших показників зростання 150% (в порівнянні з середньосвітовим в 9%) [15].

Наступна країна за величиною споживання українського пива є Республіка Молдова. Її частка у українському експорті пива складає 17,4%. Щорічне зростання експорту по країні складає 3%, що є нижчим за середньосвітовий.

Таблиця 2.6

## Торговельні індикатори експорту пива солодового (2203000100) з України за 2021 рік

Країни	Вартість експорту, тис.дол.США	Торговий баланс, тис.дол.США	Частка в українському експорті, %	Об'єм експорту, тонн	Вартість за одиницю товару, США/од.товару	Щорічне зростання вартості між 2017-2021, %	Щорічне зростання кількості між 2017-2021, %	Частка країн-партнерів в світовому імпорті, %	Середня відстань країн-постачальників, км	Концентрація країн-постачальників
Китай	12 543	12 538	28,7	31 390	400	150	126	4,1	8 433	0,11
Республіка Молдова	7 594	7 559	17,4	23 342	325	3	-5	0,1	1 386	0,23
Білорусь	5 302	5 246	12,1	23 897	222	-2	-5	0,3	1 126	0,47
Литва	2 622	-1 846	6	14 162	185	8	9	0,2	1 067	0,09
Алжир	1 722	1 722	3,9	3 505	491	-34	-38	0,02	2 056	0,33
Світ	43 701	-27 106	100	126 395	346	9	4	100	Дані відсутні	Дані відсутні

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Натомість експорт до Білорусі впав на рівні -2%, Алжир на рівні -34%. Це пов'язано з складною політичною ситуацією в країні, а саме в зв'язку з війною заборона продавати товари до Білорусі, а також неможливість використання українських портів для транспортування товарів до Алжиру.

Україні найвигідніше збувати свою продукцію до Литви, оскільки середня відстань до неї складає 1067 км. Витрати на логістику будуть найменші.

## 2.2. Оцінка перспектив експорту пива ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії

Хоч Литва і є вигідною країною для поставки продукції, розглянемо аналіз тенденцій розвитку ринку пива країн Балтії, на прикладі даних, що наведені в таблицях 2.7 та 2.8.

Таблиця 2.7

### Географічна структура експорту українського пива (2203000100) у країни Балтії з 2017-2021 рр., тис. дол. США

Країни	2017	2018	2019	2020	2021
Литва	1 742	2 672	1 772	2 607	2 622
Латвія	185	192	141	102	75
Естонія	188	145	110	113	105

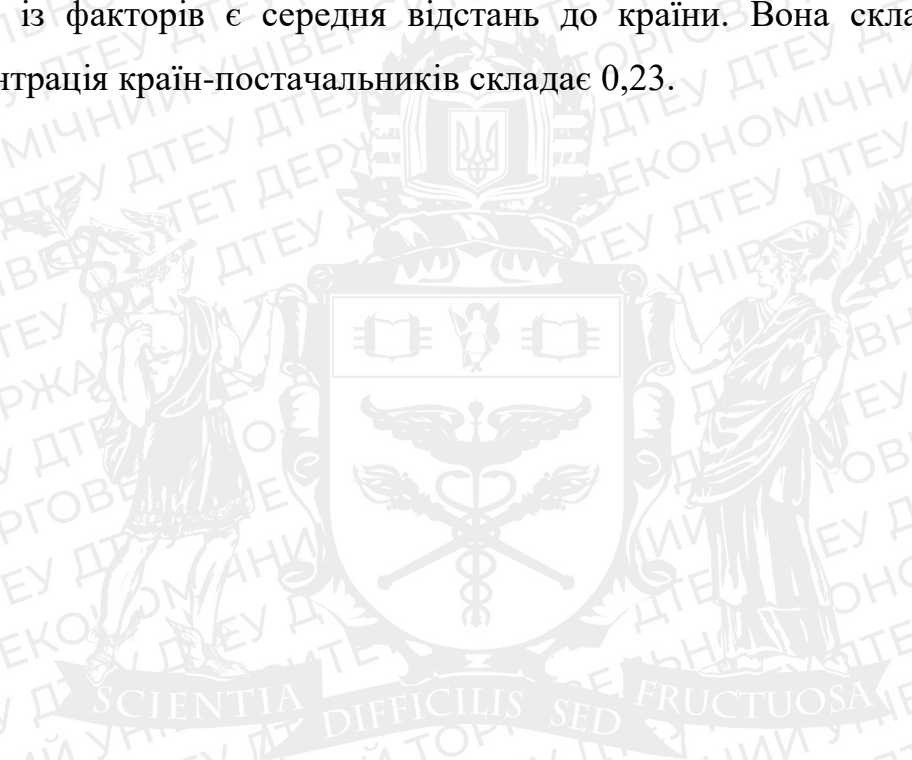
Джерело: складено автором на основі даних [5]

У сучасному світі ринок пива має велику конкуренцію, тому так важливо відкривати нові ринки збуту. Аналізуючи даний ринок, доцільно вийти на пивний ринок країн Балтії: Естонії, Литви та Латвії. Дослідивши дані з таблиці 2.7 та 2.8, спостерігається негативна тенденція, оскільки в період з 2017 по 2021 рр. обсяги експорту до даних країн значно зменшився, проте даний ринок є дуже цікавим для України.

У 2021 році частка Литви в українському експорті пива складає 6%, Латвії та Естонії – 0,2% . Також спостерігається зменшення торгового балансу Литви на 1846 тис.дол.США, Латвії – на 742 тис.дол.США та Естонії – на 54 тис. дол.США, що є позитивним фактором для України, проте також

спостерігається зменшення щорічного зростання експорту в період з 2017-2021рр. У Латвії даний показник зменшився на 19%, а у Естонії – на 13%. Це пов'язано з тим, що країни почали торгувати між собою та перепродавати товари.

Проаналізувавши вищезазначене, можна стверджувати, що найбільш привабливою країною для експорту українського пива солодового є Латвія. Одним із факторів є середня відстань до країни. Вона складає 2107 км. Концентрація країн-постачальників складає 0,23.



Таблиця 2.8

## Торговельні індикатори експорту українського пива (2203000100) у країни Балтії у 2021 році

Країни	Вартість експорту, тис.дол. США	Торговий баланс, тис.дол.США	Частка в українському експорті, %	Об'єм експорту, тонн	Вартість за одиницю товару, США/од.т овару	Щорічне зростання вартості між 2017-2021, %	Щорічне зростання кількості між 2017-2021, %	Частка країн-партнерів в світовому імпорті, %	Середня відстань країн-постачальників, км	Концентрація країн-постачальників
Литва	2 622	-1 846	6	14 162	185	8	9	0,2	1 067	0,09
Латвія	75	-742	0,2	315	238	-22	-19	0,3	2 107	0,23
Естонія	105	-54	0,2	440	239	-13	-13	0,1	3 130	0,12

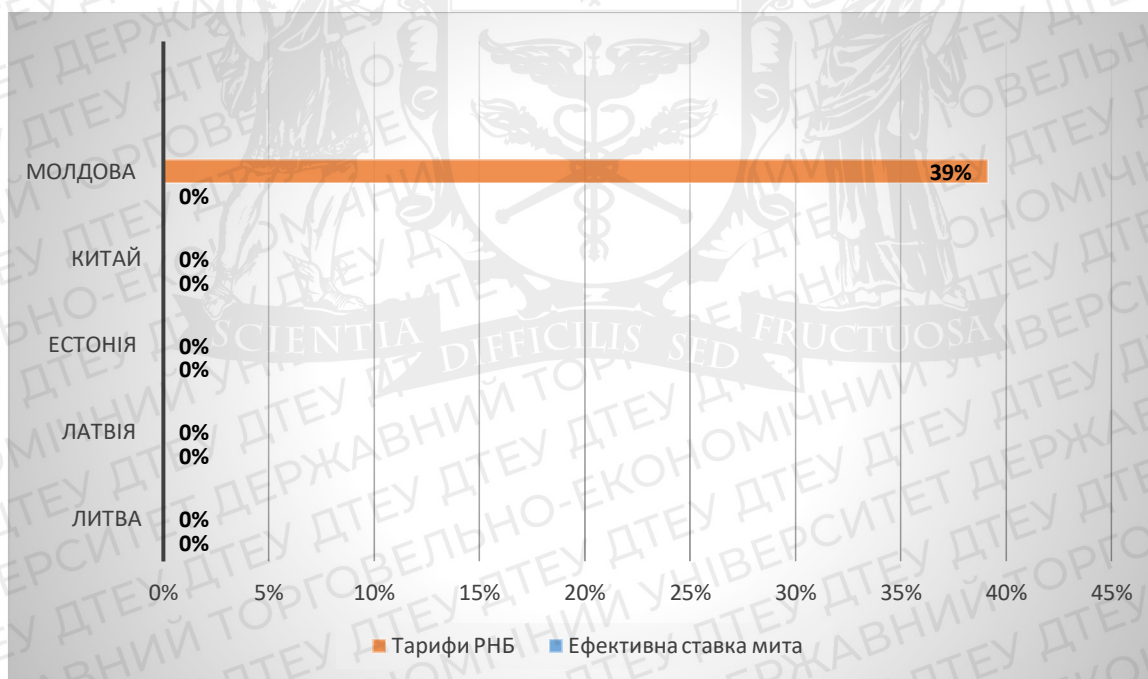
Джерело: складено автором на основі даних [5]



Це означає, що Україна може закріпитися на позиції постійного постачальника продукції та завоювати новий ринок для збуту даного товару.

Також згідно з останніми дослідженнями 66% населення Латвії споживають пиво. Найпопулярнішим пивом в країні є світле. Воно користується більшим попитом, ніж в інших сусідніх країнах. Також водночас помітно зросла популярність крафтового або домашнього пива – його продажі зросли на 159% у 2019 році порівняно з минулим роком [6].

Для входження на новий ринок збуту товару необхідно розглянути тарифне та нетарифне регулювання. Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами [22]. Отже, розглянемо нетарифне регулювання імпорту пива походженням з України, що наведено в рисунку 2.1.



**Рисунок 2.1. Тарифне регулювання імпорту пива походженням з України**

Джерело: складене автором на основі даних [5; 21; 23; 19]

Країни, що входять до складу СОТ, можуть постачати пиво солодове за пільговою ставкою мита: Китай, Естонія, Литва та Латвія мають нульову пільгову ставку мита, а Молдова – 39 %.

Україна входить до складу країн СОТ, проте для країни діє преференційна ставка мита, що становить 0 % у всіх вищезазначених країн.

Завдяки цій преферейційній ставці мита Україна може вільно входити на внутрішній ринок будь-якої з цих країн зі своєю продукцією.

Провівши ґрунтовний аналіз даних країн, визначимо, який ринок буде найкращим для експорту українського пива солодового за даними, що наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Визначення привабливого ринку для експорту українського пива**

Критерій	Країни – потенційні імпортери				
	Литва	Латвія	Естонія	Китай	Молдова
Значний імпорт	4	3	2	5	1
Суттєве зростання імпорту за 5 років	4	3	2	5	1
Суттєве зростання імпорту за останній рік	3	4	2	5	1
Досвід співпраці з українськими контрагентами	4	3	2	5	4
Ставка митного тарифу	5	5	5	5	5
Складність логістики	3	4	1	1	5
Концентрація експорту на потенційних ринках	5	1	3	5	4

Джерело: створене автором

Оцінювання країн відбувається за наступними критеріями: значний імпорт, суттєве зростання імпорту за 5 років, суттєве зростання імпорту за останній рік, досвід співпраці з українськими контрагентами, ставка митного тарифу, складність логістики, концентрація експорту на потенційних ринках. До оцінювання потрапили такі країни: Литва, Латвія, Естонія, Китай та Молдова.

Дане оцінювання країн з різних боків дасть змогу визначити, який ж ринок буде найпривабливішим для експорту українського пива. Розглянемо більш детально розподіл балів: 1 – це країна, що має найменше значення у даній категорії, 2 – країна, що має задовільне значення, 3 – країна, що має

середнє значення та є оптимальним варіантом, 4 – країна, що є одним з найкращих варіантів та 5 – країна, яка підходить найкраще для даного критерію.

Згідно з критерієм значного імпорту найбільшу оцінку отримує Китай, на другому місці – Литва, на третьому місці – Латвія, на четвертому місці – Естонія та завершує рейтинг Молдова. Оптимальним варіантом для виходження ринок є Латвія, оскільки даний ринок не є таким розвиненим, як Китай, та буде легше вийти на даний ринок.

Наступним критерієм для оцінки ринку є суттєве зростання імпорту за 5 років. Найбільше зростання спостерігається в Китаї, Литві, Латвії та Естонії і остання Молдова. У даній ситуації найкращим варіантом є Латвія. Даний вибір також обґрунтовується і показником збільшення імпорту за останній рік, оскільки Україна почала співпрацювати з Латвією, що і збільшило бал до 4.

Всі країни мають досвід роботи з українськими контрагентами, проте за останні роки Україна почала експортувати великі обсяги товарів в Китай, Молдову та Литву, проте почала також налагоджувати роботу з Латвією та Естонією. Отже, для оптимальної співпраці обираємо Латвію або ж Естонію.

Всі країни, що входять до оцінювання мають нульову ставку мита, що дає змогу вільно та без перешкод входити на зовнішній ринок даних країн.

Щодо логістики, то тут ситуація складніша. Найкращим місцем розташуванням для транспортування товару є Молдова, оскільки Україна має спільний кордон. Логістика до Латвії та Литви також не є проблемою для країни, що не можна сказати про Китай та Естонію.

Дані країни знаходяться далеко від країни та потребують більше витрат на логістику, оскільки потрібно буде використовувати змішаний вид транспорту, в той час як до інших країн можна вести автомобільним.

Концентрація експорту на ринках найменш зосереджена в Латвії, що дає змогу без перешкод та жорсткої конкуренції вийти на даний ринок пива та зайняти провідне місце серед країн-експортерів.

Отже, підсумовуючи вищесказане, ідеальним варіантом для України є ринок Латвії, оскільки дане середовище не має високої конкуренції, а також є значний попит на дану продукцію.

Також дана країна веде торгівлю з Литвою, перекупуваючи у неї продукцію, тому було б доцільно налагодити торговельні зв'язки з Латвією та продавати пиво одразу їм.

Аналіз тенденцій імпорту пива солодового у Латвію за 5 років досліджено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

**Географічна структура імпорту пива солодового (2203000100) у Латвію за 2018-2022 рр., тис. дол. США**

Країни	2018	2019	2020	2021	2022
Литва	15 398	19 198	19 402	16 875	18 767
Естонія	26 655	20 382	14 879	11 763	15 063
Мексика	4 533	5 839	6 863	7 992	12 858

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Латвія імпортує значну кількість пива з таких країн: Литва, Естонія та Мексика. За 5 років Литва збільшила свій імпорт до країни на 3,4 млн. дол. США. Мексика також збільшила свої обсяги імпорту на 8,3 млн. дол. США.

Хоч Естонія і є сусідом Латвії, проте дана країна зменшила імпорт на 11,6 млн. дол. США, що дає змогу Україні вийти на ринок країни та витіснити Естонію.

Розглянемо вхідні бар'єри, а також вимоги до імпорту, що наведені в таблиці 2.11.

Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це комплекс заходів обмежено-забороненого порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів та послуг на внутрішній ринок країни [29].

Дані вимоги, що наведено в таблиці 2.11 є стандартними вимогами для харчової продукції, що входить на внутрішній ринок іншої країни.

Таблиця 2.11

### Нетарифне регулювання Латвії щодо імпорту пива походженням з України

№	Вимоги до імпорту	Кількість регламентованих документів
A130	Системний підхід	1
A140	Вимоги щодо отримання дозволу на імпорт по певному товару з санітарних та фітосанітарних причин	1
A150	Вимоги щодо отримання дозволу імпортерам з санітарних та фітосанітарних причин	1
A210	Норми допустимих значень вмісту залишків певних (немікробіологічних) речовин або рівень забруднення ними	1
A310	Вимоги щодо етикетки	3
A330	Вимоги щодо пакування	1
A410	Мікробіологічні критерії відносно кінцевої продукції	1
A630	Виготовлення харчових продуктів та кормів	1
A850	Вимоги щодо відслідковування продукції	1
A851	Походження матеріалів та компонентів	2
A852	Етапи переробки	1
A853	Реалізація продукції та її місцезнаходження після доставки	1
B310	Вимоги щодо етикетки	3
E100	Процедура неавтоматичного ліцензування імпорту, окрім дозволів, вказаних у розділах, присвяченим санітарним та фітосанітарним заходам і технічним бар'єрам в торгівлі	1
E125	Ліцензування, пов'язане з охороною здоров'я населення	1

Джерело: складене автором на основі даних [5; 20]

Дана країна є перспективною для експорту, оскільки немає жорстких вхідних бар'єрів, а також пивний ринок Латвії немає постійного постачальника, що дає можливість Україні закріпити свої позиції та стати одним з партнерів країни.

## РОЗДІЛ III. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПИВА ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» ДО ЛАТВІЇ

### 3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із важливих аспектів розвитку, як підприємства, так і країни загалом. Дана діяльність дає можливість компанії розвиватися та вийти на новий ринок збуту своєї продукції, а також сприяє співпраці з іноземними партнерами.

Для ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» здійснення зовнішньоекономічної діяльності є одним із перспективних напрямів розвитку. Вийшовши на зовнішній ринок, компанія зможе підвищити свій імідж та відкрити нові можливості для співпраці, що збільшить її доходи, що в подальшій перспективі дає змогу ефективно модернізувати виробництво та підвищити якість продукції.

Для оцінки ефективності експортної діяльності ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» доцільно буде проаналізувати наявний контракт на здійснення такої операції з компанією «Vimedus», Литва від 01.08.2017 року (Дод. Б).

Таблиця 3.1

#### Умови контракту (№ LTV-01/2017) на експорт товару

Найменування умови	Контрактні дані
Найменування товару, в пляшках ПЕТ по 1 л	Пиво темне пастеризоване
Код УКТ ЗЕД	2203000100
Країна-імпортер	Литва
Країна-походження товару	Україна
Країна-експортер	Україна
Ціна за одиницю, євро	0,6
Собівартість за одиницю продукції, євро	0,45
Дохід від експорту, євро	300 000
Загальна кількість, шт.	500 000
Умови постачання	FCA Фастів
Курс НБУ на момент здійснення платежів	30,31

Джерело: розроблено автором на основі [7; 16] та додатку Б

За умовами даного контракту ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» мало поставити компанії «Vimedus» пиво темне пастеризоване в пляшках ПЕТ по 1

л у кількості не менше 50 000 дал – на умовах поставки FCA Фастів. Загальна вартість товару склала 300 000 євро (табл. 3.1).

Структура витрат, пов'язаних з експортом пива наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

**Витрати, пов'язані з експортом пива, % до вартості контракту**

Навантаження на транспортний засіб на складі	2 310 євро
Експортні формальності	500 євро

Джерело: складене автором

- 1) Для подальшого розрахунку ефективності експорту необхідно знайти як відносні так і абсолютні показники. Абсолютні показники – це різниця між результатами ЗЕД та витратами на її здійснення, а відносні – це співвідношення прибутку від ЗЕД до витрат на її здійснення [14]. Отже, для початку знайдемо дохід від експорту:

$$D_e = P * Q \quad (3.1)$$

де,  $D_e$  – дохід від експорту;

$P$  – ціна товару;

$Q$  – кількість товару.

$D_e = 0,6 * 500\,000 = 300\,000$  євро або згідно курсу НБУ станом на 01.08.

2017 курс євро становив 30,31 грн./євро [18], отже,  $300\,000$  євро =  $300\,000 * 30,31 = 9\,093\,000$  грн.

- 2) Наступним кроком слід знайти вартість витрат на організацію експортної поставки:

- спершу обчислити виробничу собівартість партії:

$$C_{пт} = C_T * Q \quad (3.2)$$

де,  $C_{пт}$  – собівартість партії товару;

$C_T$  – собівартість 1 одиниці продукції;

$Q$  – кількість товару.

$$C_{\text{пт}} = 0,45 * 500\,000 = 225\,000 \text{ євро}$$

- витрати на організацію експорту FCA Фастів:

$$V_E = V_e \quad (3.3)$$

де,  $V_E$  – витрати на організацію експорту;

$V_e$  – додаткові витрати на організацію експорту.

$$V_E = 2\,310 + 500 = 2\,810 \text{ євро}$$

- загальні витрати:

$$V_3 = V_E + C_{\text{пт}} \quad (3.4)$$

де,  $V_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції;

$V_E$  – витрати на організацію експорту;

$C_{\text{пт}}$  – собівартість партії товару.

$$V_3 = 225\,000 + 2\,810 = 227\,810 \text{ євро або згідно курсу НБУ станом на 01.08.}$$

2017 курс євро становив 30,31 грн./євро [18], отже,

$$152\,810 \text{ євро} = 227\,810 * 30,31 = 6\,904\,921 \text{ грн.}$$

3) Економічна ефективність експортної операції:

$$E_{\text{еф}} = D_e / V_3 \quad (3.5)$$

де,  $E_{\text{еф}}$  – економічна ефективність експортної операції;

$D_e$  – дохід від експорту;

$V_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_{\text{еф}} = 9\,093\,000 / 6\,904\,921 = 1,32$$

Розрахувавши валютну ефективність ( $E_v$ ) і враховуючи обернений курс НБУ - 0,033, поставки пива темного пастеризованого на умовах FCA Фастів проведемо наступні розрахунки:



$$E_B = D_e / B_3 \quad (3.6)$$

де,  $E_B$  – валютна ефективність;

$D_e$  – дохід від експорту;

$B_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_B = 300\,000 / 6\,904\,921 = 0,043$$

Валютна ефективність є більшою від оберненого курсу НБУ ( $0,043 \geq 0,033$ ), що свідчить про ефективну валютну операцію.

Для оцінки результату експортної діяльності розрахуємо показник ефекту від експорту:

$$E_{ек} = D_e - B_3 \quad (3.7)$$

де,  $E_{ек}$  – ефект від експорту;

$D_e$  – дохід від експорту;

$B_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_{ек} = 9\,093\,000 - 6\,904\,921 = 2\,188\,079 \text{ грн.}$$

Отже, проаналізувавши зовнішній ринок, ефективність даної експортної операції  $1,32 \geq 1$  [22]. Це означає, що операція є ефективною та підприємство здатне вийти на ринок з даною продукцією.

Для реалізації пива солодового на зовнішньому ринку ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» може почати приймати участь на різних міжнародних виставках та фестивалях. Дані заходи дозволять підприємству вільно презентувати свою продукцію на зовнішньому ринку, а також це є одним з найпростіших способів залучення нових потенційних партнерів.

ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» має власний офіційний сайт. Всі необхідні дані про підприємство, а також його діяльність є у вільному доступі, що дає змогу іноземним партнерам без проблем ознайомитися з продукцією та

сертифікатами якості. Також інформація про підприємство є на офіційному сайті ПрАТ «ОБОЛОНЬ» [8,9].

Одним із ключових пунктів створення та підписання експортного контракту є правильне визначення умов поставки. Саме умова поставки дає можливість окреслити зобов'язання учасників, а саме: визначити обов'язки, фінансові витрати, а також ризики кожної зі сторін. Обов'язки, фінансові витрати, а також ризики кожної зі сторін, зазначені в Інкотермс 2010 (2020) – це міжнародні правила по тлумаченню найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі [30]. Загалом всі контракти ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» здійснює продаж продукції на умовах поставки DAP Інкотермс 2020, також відомих під терміном «Delivered At Place (...named place of destination)» або ж «Поставка у місці призначення (...назва місця доставки)».

Згідно з умовами DAP продавець здійснює поставку, коли товар надано у розпорядження покупця на прибулому транспортному засобі, готовому до розвантаження, у погодженому місці призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в місце. [10].

Також важливим аспектом здійснення експортної операції є вибір оптимального виду транспорту, що буде використовуватися для перевезення товару. ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» немає власного автомобільного транспорту. Це пов'язано з тим, що компанії не доцільно використовувати власний автомобільний транспорт для доставки товару за кордон. Зважаючи на це, компанії вигідніше користуватися послугами транспортно-експедиторської компанії, що дає змогу зменшити витрати на логістику.

У своїй діяльності найчастіше підприємство використовує таку форму платежу як 100% аванс (грошова форма) [11].

У даному підрозділі проаналізовано вже наявний контракт до Литви, однак для побудови альтернативного експортного контракту до Латвії,

потрібно скласти алгоритм дій. Для зручності здебільшого використовують діаграму Ганта (рис.3.1).

Важливим етапом для створення будь-якого контракту є дослідження потенційного ринку збуту. Далі компанія обирає потенційного партнера, з яким хоче укласти договір.

Назва етапу	Січ	Лют	Бер	Кві	Тра	Чер	Лип	Сер	Вер	Жов	Лис	Гру
Вибір потенційного ринку збуту та його вивчення												
Вибір потенційного партнера												
Проведення переговорів та узгодження умов партнерства												
Розробка попереднього варіанту контракту												
Підписання контракту												
Виконання умов контракту												

Рис 3.1. Діаграма Ганта

Джерело: створене автором

За результатами другого розділу потенційним ринком збуту для ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» було обрано Латвію, а можливим контрагентом – компанію «RITALEKS». Основними критеріями обрання даного контрагента є ділова репутація на ринку країни, а також фінансовий стан. Дана компанія є оптовим продавцем алкогольних напоїв, що дає змогу швидко та безперешкодно продавати нашу продукцію на ринку.

Для експорту було обрано товар – пиво світле пастеризоване ПЕТ по 1 л «Horns &Hooves». Слід більш детально дослідити даний товар на європейському ринку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Розшифрування коду товару згідно уніфікованої системи  
класифікації товарів**

22	Алкогільні і безалкогільні напої та оцет	(HS Тип товару)
2203 00	Пиво із солоду (солодове)	(HS Група товару)
[2203 00 0]	У посудинах місткістю 10 л або менше	(HS Підгрупа товару)
2203 00 01 00	В пляшках	(TARIC Код)

Джерело: складене автором на основі [12, 13]

Для товарів з кодом 2203000100, експортером яких є Україна, в країнах Європейського Союзу діє преференційна нульова ставка мита [13].

Окрім цього слід згадати про вимоги ЄС до даного виду продукції. Оскільки потенційний ринок Латвія, то дані вимоги до імпорту зазначені у таблиці 2.11. Продукція ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» повністю відповідає даним вимогам.

Також важливим критерієм для експорту будь-чого є якість продукції. Для того, щоб впевнитися, що товар належної якості, компанія повинна показати сертифікати якості. У 2015 році підприємство отримало сертифікат якості на систему екологічного управління міжнародного стандарту ISO 14001:2015.

У 2018 році отримало сертифікат якості на систему управління охороною здоров'я та безпечністю персоналу міжнародного стандарту ISO 45001:2018. Також у цьому році завод отримав сертифікат якості на систему управління безпечністю харчових продуктів міжнародного стандарту ISO 22000:2018 (Дод. Д.1, Д.2, Д.3).

Наступним етапом здійснення експортної операції є укладення договору. Варто зазначити, що цей процес є важким, тому виконується в декілька стадій.

По-перше, сторони проводять переговори, щоб обговорити всі ускладнення стосовно укладення контракту. На цій стадії сторони

домовляються про такі пункти контракту, а саме: кількісні та якісні параметри, ціна, терміни та умови поставки товару.

По-друге, відбувається погодження всіх пропозицій сторін для укладання договору.

По-третє, сторони узгоджують місце та час підписання контракту. Далі відбувається формування та взаємна передача письмових пропозицій. Потім сторони направляють одна одній письмові повідомлення прийняття пропозицій щодо укладання контракту.

Наступним етапом є розробка попереднього варіанту контракту. Сторони можуть погоджувати додаткові питання.

Кінцевим етапом процесу укладання договору є власне його підписання. Кожна сторона підписує як мінімум по два екземпляри контракту та ставлять на них печатки. Саме з цього моменту контракт є дійсний та вступатиме в силу.

Після проведення цих етапів покупець та продавець приступають до виконання контракту.

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Латвії**

У підрозділі 3.1 було досліджено ефективність експортної операції на прикладі документів, які надало підприємство. В ході аналізу було виявлено, що дана операція до Литви є ефективною, проте можна модернізувати дану операцію, щоб підвищити ефективність продажу на зовнішньому ринку.

Для розробки даного проекту контракту та альтернативної експортної операції було проведено дослідження ринку пива та обрано потенційний ринок збуту (Латвія) та контрагента, з яким підприємство уклало б нову угоду на поставку своєї продукції.

На основі досліджуваних даних було розроблено нову ціну та основні умови поставки (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Контрактні умови альтернативної експортної операції ТОВ  
«ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»**

Умови контракту	Дані
Країна-імпортер	Латвія
Контрагент	«RITALEKS»
Країна-походження товару	Україна
Країна-експортер	Україна
Код УКТ ЗЕД	2203000100
Товар, в пляшках ПЕТ по 1 л	Пиво світле пастеризоване
Кількість, шт.	60 000
Ціна за одиницю товару, євро	1,1
Собівартість, грн./ євро	25/0,6
Валюта контракту	Євро
Контрактна вартість, євро	66 000
Базисні умови поставки	ДАР Рига
Форма розрахунку	Аванс

Джерело: створене автором

Для того, щоб визначити чи є дана альтернативна експортна операція ефективною, потрібно розрахувати показники ефективності продажів на зовнішньому ринку.

Структура витрат, пов'язана з експортом пива на зовнішньому ринку, наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

**Витрати, пов'язані з експортом пива, % до вартості контракту**

Навантаження на транспортний засіб на складі	200 євро
Експортні формальності	150 євро
Витрати на транспортування	2 800 євро
Витрати на страхування	3 300 євро

Джерело: складене автором

- 1) Для подальшого розрахунку ефективності експорту необхідно знайти дохід від експорту:

$$D_e = P * Q \quad (3.8)$$

де,  $D_e$  – дохід від експорту;

$P$  – ціна товару;

$Q$  – кількість товару.

$D_e = 1,1 * 60\ 000 = 66\ 000$  євро або згідно курсу НБУ станом на 01.05.

2023 курс євро становив 39,97 грн./євро, отже,  $66\ 000$  євро =  $66\ 000 * 39,97 = 2\ 638\ 020$  грн.

2) Наступним кроком слід знайти вартість витрат на організацію експортної поставки:

- спершу обчислити виробничу собівартість партії:

$$C_{пт} = C_T * Q \quad (3.9)$$

де,  $C_{пт}$  – собівартість партії товару;

$C_T$  – собівартість 1 одиниці продукції;

$Q$  – кількість товару.

$$C_{пт} = 0,6 * 60\ 000 = 36\ 000 \text{ євро}$$

- витрати на організацію експорту FCA Фастів:

$$B_E = B_e \quad (3.10)$$

де,  $B_E$  – витрати на організацію експорту;

$B_e$  – додаткові витрати на організацію експорту.

$$B_E = 200 + 150 + 2\ 800 + 3\ 300 = 6\ 450 \text{ євро}$$

- загальні витрати:

$$B_z = B_E + C_{пт} \quad (3.11)$$

де,  $B_z$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції;

$B_E$  – витрати на організацію експорту;

$C_{пт}$  – собівартість партії товару.

$B_3 = 6\,450 + 36\,000 = 42\,450$  євро або згідно курсу НБУ станом на 01.05.2023 курс євро становив 39,97 грн./євро, отже,  $42\,450 \text{ євро} = 42\,450 * 39,97 = 1\,696\,726$  грн.

3) Економічна ефективність експортної операції:

$$E_{\text{еф}} = D_{\text{е}} / B_3 \quad (3.12)$$

де,  $E_{\text{еф}}$  – економічна ефективність експортної операції;

$D_{\text{е}}$  – дохід від експорту;

$B_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_{\text{еф}} = 2\,638\,020 / 1\,696\,726 = 1,55$$

Отже, проаналізувавши зовнішній ринок, ефективність даної експортної операції  $1,55 \geq 1$ . Це означає, що операція є ефективною та підприємство здатне вийти на ринок з даною продукцією.

Розрахувавши валютну ефективність ( $E_{\text{в}}$ ) і враховуючи обернений курс НБУ - 0,03, поставки пива темного пастеризованого на умовах FCA Фастів проведемо наступні розрахунки:

$$E_{\text{в}} = D_{\text{е}} / B_3 \quad (3.13)$$

де,  $E_{\text{в}}$  – валютна ефективність;

$D_{\text{е}}$  – дохід від експорту;

$B_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_{\text{в}} = 66\,000 / 1\,696\,726 = 0,04$$

Валютна ефективність є більшою від оберненого курсу НБУ ( $0,04 \geq 0,03$ ), що свідчить про ефективну валютну операцію.

Для оцінки результату експортної діяльності розрахуємо показник ефекту від експорту:

$$E_{\text{ек}} = D_{\text{е}} - B_3 \quad (3.14)$$



де,  $E_{ек}$  – ефект від експорту (прибуток);

$D_e$  – дохід від експорту;

$V_3$  – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_{ек} = 2\,638\,020 - 1\,696\,726 = 941\,294 \text{ грн.}$$

В результаті розрахунку було виявлено, що експорт підприємства ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Литви є вигідним як економічно так і валютно, проте з метою обґрунтування експортних поставок було розраховано економічну ефективність від продажу пива світлого пастеризованого.

$$\text{Чистий прибуток} = \text{Прибуток} - \text{податок на прибуток}; \quad (3.15)$$

$$\text{ЧП} = 941\,294 - (941\,294 * 0,18) = 771\,861,1 \text{ грн.}$$

Проведемо компаративний аналіз контрактів, наведених в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

### Компаративний аналіз контрактів

Умови контракту	№ LTV-01/2017	Контракт-пропозиція, 01.05.2023
Країна-імпортер	Литва	Латвія
Товар, в пляшках ПЕТ 1 л	Пиво темне пастеризоване	Пиво світле пастеризоване
Базисні умови поставки	FCA Фастів	DAP Рига
Кількість, шт.	500 000	60 000
Ціна за одиницю товару, євро	0,6	1,1
Собівартість, грн./ євро	0,45	0,6
Контрактна вартість, євро	300 000	66 000
Ефект від експорту, грн.	2 188 079	941 294
Економічна ефективність	1,32	1,55

Джерело: складено автором

Отже, розроблений контракт поставки до Латвії є ефективнішим, ніж до Литви, оскільки показники ефективності на зовнішньому ринку є більшими. Однак незважаючи на такі високі показники, є низка ризиків на внутрішньому ринку. Серед них:

- Перепади з електрикою внаслідок ракетних обстрілів;

- Подорожчання сировини;
- Зменшення доходу внаслідок закриття певних логістичних шляхів;
- Застаріле обладнання;
- Висока конкуренція.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Випускна кваліфікаційна робота виконана на базі ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА». Також було проаналізовано загальна характеристика підприємства, аналіз його фінансово-господарської діяльності, прораховано ефективність експортної операції на прикладі наявного контракту з компанією ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».

Дана компанія постачає до Литви. В ході аналізу було розроблено алгоритм організації експортної операції ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» до Латвії та здійснено прогнозну оцінку такої операції.

Досліджуване підприємство входить в топ-10 найкращих виробників пива України і посідає 4 місце в рейтингу.

Аналіз виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» дозволив зробити висновок щодо задовільного стану компанії. Однак відповідно до розрахунків виявлено, що окремі показники не відповідають нормам, а стан компанії має тенденцію до погіршення, що проявляється у зменшенні платоспроможності та здатності отримувати стабільний прибуток. Доречно відзначити, що ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» займає значну частку на ринку, є виробником високоякісної продукції відомої не лише в Україні, а й у всьому світі. Досліджуване підприємство є досвідченим експортером та має досвід поставок у Литву, Китай, Польщу, Нову Зеландію, США тощо.

Для підготовки управлінського рішення щодо виходу підприємства на зовнішній ринок проведено аналіз світового ринку за період 2018-2022 рр. До топ-експортерів пива солодового входять Мексика, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Велика Британія тощо. Найбільше імпортують такі країни: США, Франція, Китай, Велика Британія, Італія тощо. Українські виробники експортують до Китаю, Республіки Молдови, Білорусі Литви тощо.

Тарифне та нетарифне регулювання дозволяє звузити варіанти партнерів до країн Балтії.

На підґрунті світового ринку пива, було обрано пріоритетний ринок збуту продукції, а саме пивний ринок Латвії, а потенційним контрагентом – компанію «RITALEKS», яка є оптовим продавцем алкогольних напоїв в країні.

На основі проведених досліджень було створено контракт на здійснення експортної операції ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» та здійснено оцінку його ефективності. Дані результати показали, що ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» доцільно здійснювати таку експортну операцію. У даному контракті країною-імпортером було обрано Латвію.

Під час дослідження ринку було виявлено, що дана продукція постачається до Литви та Естонії, а потім перепродається до Латвії. Тому було запропоновано напряду постачати продукцію Латвії. Також важливим фактором є низька конкуренція на ринку, що дає змогу легше освоювати даний пивний ринок країни.

Відповідно до контракту поставка відбудеться на умовах DAP Рига. Всі витрати та відповідальність до місця поставки товару несе продавець.

Обсяг поставки в запропонованому контракті складає 6 000 дал пива. Контрактна вартість - 66 000 євро. Ефект від експорту становить 941 294 грн. За умови реалізації запропонованого контракту економічна ефективність становитиме 1,55, що значно вище результативності попереднього контракту.

Також одним з приємних чинників є девальвація на ринку, що дає змогу підприємству експортувати у короткостроковому терміні.

Отже, робимо висновок, що альтернативний контракт до Латвії є перспективним та може бути використаний підприємством ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» у майбутньому.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Youcontrol. URL: <https://youcontrol.com.ua>
2. Clary-project. Фінансова звітність ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА». URL: <https://clarity-project>
3. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник/ М.Дідківський,. - К.: Знання , 2020. - 462 с.
4. Дроздова, Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] / Г.М. Дроздова. Навч. посібник. – К. : ЦУЛ, 2018. – 172с.
5. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник. – К.: Видавництво «Кондор», 2009. – 432 с.
6. Влог пивного адвоката. Що таке Hard Seltzer. Азбука пива [Електронний ресурс]. URL: <https://pivoman.su/?p=7792>
7. 7. Beer technologies innovations. Тенденції у пивоварінні, за якими варто стежити у 2022 році. [Електронний ресурс]. URL: <http://beertechdrinks.com>
8. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с
9. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
10. Trade map. URL:<https://www.trademap.org>
11. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua>
12. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. URL: <https://export.gov.ua>
13. MAXIMA. In the Baltic States, light beer is the most popular in Latvia. URL: <https://www.maxima>.
14. Ю.Г.Козак, І.О.Уханова, О.І.Міндова. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Київ: центр учбової літератури, 2019 рік.

15. World trade Organization. URL: <http://www.wto.org>
16. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua>
17. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275517#Text>
18. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» усіх форм навчання / Укл.: О.Г. Мельник, Х.С. Передало, В.Й. Жежуха, К.О. Дзюбіна. – Львів: НУ «Львівська політехніка», ІНЕМ, каф. ЗМД, 2012. – 120 с
19. Державна підтримка українського експорту. URL: <http://ukrexport.gov.ua>
20. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11\\_4-08.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf)
21. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
22. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
23. Національний банк України: вебсайт. URL: <https://bank.gov.ua/>
24. Офіційний сайт ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА». URL: <http://www.zibert.ua>
25. Офіційний сайт ПрАТ «ОБОЛОНЬ». URL: <https://obolon.ua>
26. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : Підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко та ін.; за наук. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 560 с
27. Електронний фонд правових та нормативно-технологічних документів. DELIVERED AT PLACE. URL: <https://docs.cntd.ru/document/468200262>

28. Типовий закон про міжнародні кредитні перекази, розроблений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (редакція 1992 р.).

29. Market Access Map. *ITC*. URL: <https://www.macmap.org/en>

30. QDPROFESSIONAL: професіоналам зовнішньоекономічної діяльності.

URL: <https://qdpro.com.ua>



ДОДАТКИ





## Моментні значення балансових показників ТОВ "ПРЕМІОРИ" за 2019-2021

роки

тис. грн.

АКТИВ	Код	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
<b>1.Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	<b>1000</b>	497	0	118
первісна вартість	<b>1001</b>	4 362	4 362	4 480
накопичена амортизація	<b>1002</b>	3 865	4 362	4 362
Незавершені капітальні інвестиції	<b>1005</b>	1 179	1 782	17 382
Основні засоби:	<b>1010</b>	111 971	104 295	99 241
первісна вартість	<b>1011</b>	447 568	445 724	446 652
Знос	<b>1012</b>	335 597	341 429	347 411
<b>Усього за розділом 1</b>	<b>1095</b>	<b>113 647</b>	<b>106 077</b>	<b>116 741</b>
<b>2.Оборотні активи</b>				
Запаси	<b>1100</b>	55 032	59 215	65 381
Виробничі запаси	<b>1101</b>	32 126	38 860	35 663
Готова продукція	<b>1103</b>	14 473	12 875	10 967
Товари	<b>1104</b>	7 293	6 760	1 157
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	<b>1125</b>	35 202	33 343	23 193
з бюджетом	<b>1135</b>	1 194	3 115	7 641
Із внутрішніх розрахунків	<b>1145</b>	273	5 230	3 443
Інша поточна дебіторська заборгованість	<b>1155</b>	2 333	2 598	1 825
Гроші та їх еквіваленти	<b>1165</b>	2 121	1 005	2 154
Готівка	<b>1166</b>	3	2	1
Рахунки в банках	<b>1167</b>	2 118	1 003	2 153
Витрати майбутніх періодів	<b>1170</b>	542	493	565
<b>Усього за розділом 2</b>	<b>1195</b>	<b>99 316</b>	<b>106 765</b>	<b>106 149</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1300</b>	<b>212 963</b>	<b>212 842</b>	<b>222 890</b>

Джерело: створене автором на основі фінансової звітності ТОВ «ПІВОВАРНЯ

ЗІБЕРТА» [1,2]

Таблиця А.2

## Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви, тис.грн.

Пасив	Код	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
<b>1.Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	<b>1400</b>	20 000	20 000	20 000
Капітал у дооцінках	<b>1410</b>	968	968	968
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	<b>1420</b>	83 346	90 828	94 978
<b>Усього за розділом 1</b>	<b>1495</b>	104 314	111 796	115 946
<b>2.Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Довгострокові забезпечення	<b>1520</b>	4107	0	0
Довгострокові кредити банків	<b>1510</b>	5795	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	<b>1521</b>	4107	0	0
<b>Усього за розділом 2</b>	<b>1595</b>	14 009	0	0
<b>3.Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	<b>1610</b>	57 785	58 246	56 193
за товари, роботи та послуги	<b>1615</b>	388	701	442
розрахунками з бюджетом	<b>1620</b>	7 450	6 326	6 794
у тому числі з податку на прибуток	<b>1621</b>	0	414	258
розрахунками зі страхування	<b>1625</b>	289	265	401
розрахунками з оплати праці	<b>1630</b>	1 448	1 350	1 580
за одержаними авансами	<b>1635</b>	6 786	5 590	5 312
із внутрішніх розрахунків	<b>1645</b>	17 290	20 533	26 426
Поточні забезпечення	<b>1660</b>	0	2 829	3 442
Інші поточні зобов'язання	<b>1690</b>	7 311	5 206	6 354
<b>Усього за розділом 3</b>	<b>1695</b>	98 747	101 046	106 944
<b>БАЛАНС</b>	<b>1900</b>	212 842	212 963	222 890

Джерело: створене автором на основі фінансової звітності ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

Таблиця А.3

## Дані звіту про фінансові результати ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» за 2019-2021 рр.

тис. грн.

Стаття	Код	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	<b>2000</b>	378 891	366 397	367 464
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	<b>2050</b>	289 258	274 919	273 979
Валовий:				
Прибуток	<b>2090</b>	89 633	91 478	93 485
Інші операційні доходи	<b>2120</b>	159 544	48 709	47 959
Адміністративні витрати	<b>2130</b>	22 324	21 526	24 709
Витрати на збут	<b>2150</b>	52 764	44 310	54 637
Інші операційні витрати	<b>2180</b>	163 199	50 497	55 367
Фінансові результати від операційної діяльності:				
Прибуток	<b>2190</b>	10 890	23 854	6 731
Інші доходи	<b>2240</b>	9 964	5 053	4 320
Фінансові витрати	<b>2250</b>	11 171	6 578	3 417
Інші витрати	<b>2270</b>	3 400	12 790	2 102
Фінансові результат до оподаткування:				
Прибуток	<b>2290</b>	6 283	9 539	5 533
Витрати (дохід) з податку на прибуток	<b>2300</b>	-1 325	-2 057	-1 383
Чистий фінансовий результат:				
Прибуток	<b>2350</b>	4 958	7 482	4 150
Збиток	<b>2355</b>	0	0	0

Джерело: створене автором на основі фінансової звітності ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

[1,2]

**CONTRACT № LTV-01/2017**  
**Fastov, Ukraine 01.08.2017**

LLC “Zibert’s Brewery”, Fastov, Ukraine, hereinafter referred to as SELLER represented by the Director Lyubov Onischuk acting on the basis of statutes on one side and the company «Vimedus», Lithuania, hereinafter referred to as BUYER represented by the Director Artūras Brazauskas, acting under the Articles of Association on the other side, both hereinafter referred to as the «Parties» and each individually as the «Party» entered into the present CONTRACT on the following:

**1. SUBJECT of the CONTRACT**

1.1. The Seller supplies to the Buyer beer of its own production with the label TM / Private Label «Horns & Hooves» 7.5 (registration number 73703 (2016-06-15.) (onward - Products) for the following retail at the chain stores of Lithuanian Republic. The Goods are delivered at the prices and in assortment, specified in Appendices and Additional Agreements to this Contract.

1.2. The term Trade Mark / Private Label means distinctive Brand «Horns & Hooves» 7.5 (the title belongs to Beer Group, UAB, Žirmūnų g. 46-71, Vilnius, Republic of Lithuania on the basis of the certificate number 73703 (2016-06-15).

1.3. The purpose for purchasing Products is wholesale trade. The Buyer guarantees that usage of Trade Mark / Private Label «Horns & Hooves» 7.5 above the seller's Products does not violate the property and other rights of intellectual property referred to the third parties.

1.4. The number of delivered goods is regulated by one-time preliminary order of the Buyer, the Parties agreed that in any case the amount of ordering Products should not be less than the minimum quantity stipulated at the p. 2.8. of this Contract.

1.5. The Buyer undertakes to sell Products on the territory of the Republic of Lithuania.

1.6. The Buyer guarantees that through the term of this Contract, the Seller will be the single-source supplier of the Products specified in this Contract.

**КОНТРАКТ № LTV-01/2017**  
**Фастов, Украина 01.08.2017**

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ПИВОВАРНЯ ЗИБЕРТА», г. Фастов, Украина, именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице Директора Онишук Любовь Ивановны, действующего на основании Устава с одной стороны, и Компания «Vimedus», Литва, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице директора Артураса Бразаускаса, действующего на основании Устава, с другой стороны, в дальнейшем вместе – «Стороны», а каждая отдельно – «Сторона», заключили данный КОНТРАКТ о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА**

1.1. Продавец поставляет Покупателю пиво собственного производства с этикеткой ТМ /Private Label «Horns & Hooves» 7.5 (регистрационный номер 73703 (2016-06-15.) (далее Товар) для последующей перепродажи в торговых сетях Литовской Республики. Товар поставляется по ценам и в ассортименте, указанным в Приложениях и Дополнительных Соглашениях к данному Контракту

1.2. Под термином Торговая Марка / Private Label понимается торговая марка «Horns & Hooves» 7.5 (название которой принадлежит Beer Group, UAB, Žirmūnų g. 46-71, Vilnius, Republic of Lithuania на основании Свидетельства 73703 (2016-06-15)

1.3. Цель приобретения Товара: оптовая торговля. Покупатель гарантирует, что используя на Товаре Продавца Торговую Марку / Private Label «Horns & Hooves» 7.5 не нарушает имущественные и не имущественные права интеллектуальной собственности, принадлежащие третьим лицам.

1.4. Объем, поставляемого Товара регулируется разовыми заявками Покупателя, при этом Стороны договорились, что в любом случае объем заказанного Покупателем Товара должен быть не меньше минимального количества, предусмотренного п. 2.8. данного Контракта.

1.5. Покупатель обязуется реализовывать Товар на территории Литовской Республики.

1.6. Покупатель гарантирует, что в течение срока действия данного Контракта Продавец будет

## 2. PRICE AND PAYMENT PROCEDURE

2.1. Unit cost include the expenses for the essential and extra raw materials, packaging and transportation packing, pallets and all other costs involved in production of goods, as well as taxes, customs charges and other expenses relevant to the fulfillment of this Contract on the territory of Ukraine.

The Price per unit is determined by the Parties in the Appendices, which are an integral part of this Contract, as well as in the invoices (onward - the "Invoice") of the Seller. Unit price, its range and number, the total value of each consignment of goods is determined by the Parties each time before delivery in the relevant invoices, based on the written order of the Buyer. Each invoice is signed by authorized representatives of the Parties and is an obligation for the Seller to sell and for the Buyer to buy goods on the terms of this Contract and is an integral part of this Contract.

2.2. For each batch of the supplied Products the Buyer shall transfer 100% prepayment to the Seller's account within 3 working days from the date of invoice submission.

2.3. The total value of the Contract is 300 000 EUR.

2.4. The currency of payment is EURO.

2.5. All bank charges in the country of the Seller covers the Seller, in the country of the Buyer covers the Buyer, whereas the costs incurred by the Buyer can not reduce the value of the Goods. Money transfers shall be made under SHA conditions.

When making payments in accordance with this Contract, the Buyer is obliged to specify the number and date of the Contract in the payment details.

2.6. The total value of the present Contract may be reduced by the Parties' mutual consent by way of signing the additional agreement, which will be an integral part of this Contract.

2.7. The total value of the present Contract shall increase by the Parties' mutual consent by way of signing the additional agreement, which will be an integral part of this Contract.

2.8. The Buyer undertakes during the term of this Contract to carry out the redemption of the goods on the following conditions and at the following amount:

- not less than 50 000 (fifty thousand) daL Dark

единственным лицом, поставляющим Покупателю Товар, предусмотренный данным Contractом.

## 2. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Цена Товара включает стоимость основного и вспомогательного сырья, упаковки и транспортной тары, средств пакетирования, паллет, всех других расходов, связанных с производством Товара, а также налоги, уплату таможенных платежей, и другие расходы, связанные с выполнением данного Contractа на территории Украины. Цена единицы Товара определяется Сторонами в соответствующих Приложениях, которые являются неотъемлемой частью настоящего Contractа, а также в счетах-фактурах (далее "Счет-фактура") Продавца.

Цена единицы Товара, его ассортимент и количество, общая стоимость каждой партии Товара определяется Сторонами каждый раз перед поставкой в соответствующих счетах-фактурах, на основании письменного заказа Покупателя. Каждая Счет-фактура, подписанная уполномоченными представителями Сторон является обязательством для Продавца продать, а для Покупателя купить Товар на условиях этого Contractа и является неотъемлемой частью этого Contractа.

2.2. За каждую партию Товара, что поставляется Покупатель, осуществляет 100 % предоплату на счет Продавца на протяжении 3 (трех) рабочих дней с момента выставления счета-фактуры.

2.3. Общая сумма Contractа составляет 300 000 EUR (триста тысяч Евро).

2.4. Валютой платежа является Евро.

2.5. Все банковские расходы в стране Продавца несёт Продавец, в стране Покупателя – несёт Покупатель, при этом понесенные расходы Покупателя не могут уменьшать стоимость Товара. Перевод денег осуществляется на условиях SHA.

При осуществлении платежей согласно настоящего contractа Покупатель обязан указать номер и дату contractа в деталях платежа.

2.6. Общая сумма этого Contractа может быть уменьшена при согласовании Сторон путем подписания дополнительного соглашения, которое будет являться неотъемлемой частью данного Contractа.

2.7. Общая сумма этого Contractа может быть увеличена при согласовании Сторон путем подписания дополнительного соглашения, которое будет являться неотъемлемой частью данного Contractа.

Pasteurized beer « Horns &Hooves » 7.5 in bottles PET 1 liters volume, during the 12 months from the date of the first shipment.

2.9. Buyer agrees to within 7 (seven) business days after the signing of the contract, a prepayment in the amount of EUR 1 000 (one thousand euros) as a deposit to the account of the Seller, which will be repaid by the payment of the goods.

### 3. DELIVERY CONDITIONS

3.1. The Products indicated in the Contract are supplied to the Buyer on the conditions:

3.1.1 FCA - Fastov, Ukraine. (INCOTERMS 2010). Place of shipping is the Seller's warehouse, located at: 3, Pushkina Str., Fastov, Ukraine.

3.1.2. CPT- Vilnius, Lithuania (according to INCOTERMS 2010). Place of shipping is the Seller's warehouse, located at: 3, Pushkina Str., Fastov, Ukraine. Transportation costs for Products delivery to the Buyer under the CPT conditions - Vilnius, Lithuania, will coordinate just before the date of delivery among the Buyer and the Seller. These costs will be indicated in the Buyer's purchasing order and established at the invoice.

3.2. The Seller by delivery of Products has to provide the following documents:

- invoice in 3 copies,
- certificate of the Product quality,
- Certificate of origin of the Product.

3.3. The Shipment of Products to the Buyer is carried out within 15 days from the moment of obtaining 100% advance payment from the Buyer.

3.4. Shelf life of the Products at the time of shipment by the Seller shall not be less than 85% of the total shelf life (implementation) from the date of manufacture.

### 4. PACKING

4.1. The Goods supplied under the present Contract are packed into corrugated boxes and shrink film.

4.2. Labeling the supplied Products shall meet the standards of the Buyer's country and shall be approved by both Parties in advance in a written (by e-mail or fax).

2.8. Покупатель обязуется в течение срока действия данного Контракта осуществить выкуп Товара на следующих условиях в нижеуказанном количестве:

- не менее 50 000 (пятьдесят тысяч) ДАЛ пива темного пастеризованого « Horns &Hooves » 7.5 в бутылках ПЭТ объемом 1л, на протяжении 12 месяцев с момента первой отправки.

2.9. Покупатель обязуется в течении 7 (семи) банковских дней после подписания данного Контракта внести предоплату в размере EUR 1 000 (одна тысяча евро) в качестве депозита на счет Продавца, который будет погашаться в счет оплаты Товара.

### 3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

3.1. Товар, указанный в Контракте поставляется в адрес Покупателя на Условиях:

3.1.1 FCA – Фастов, Украина, (согласно ИНКОТЕРМС 2010). Место отгрузки – склад Продавца, который находится по адресу: г. Фастов, ул. Пушкина, 3.

3.1.2. CPT- Вильнюс, Литва (согласно ИНКОТЕРМС 2010). Место отгрузки – склад Продавца, который находится по адресу: Украина, г. Фастов, ул. Пушкина, 3. Транспортные расходы по доставке Товара в адрес Покупателя на условиях CPT - Вильнюс, Литва, будут согласовываться непосредственно перед отправкой Товара между Продавцом и Покупателем. Транспортные расходы будут указываться Покупателем в заявке на Товар, и отражаться Продавцом в выставленном счете-фактуре.

3.2. Продавец при поставке Товара должен предоставить следующие документы:

- счет-фактура в 3-х экземплярах;
- сертификат качества товара;
- сертификат происхождения товара;

3.3. Отгрузка Товара Покупателю осуществляется не позже 15 – ти дней с момента поступления 100 % предоплаты от Покупателя.

3.4. Срок годности Товара на момент отгрузки Продавцом должен быть не менее 85% от общего срока годности (реализации) со дня изготовления.

### 4. УПАКОВКА

4.1. Товар, поставляемый по данному Контракту, упаковывается в гофрокартонные короба, т/усадочную пленку.

4.2. Этикетки, наносимые на Товар, который поставляется по данному Контракту, должны

4.3. The arrangement of any additional and/or non-standard packing and/or labeling shall be agreed by the Parties additionally.

## 5. THE GOODS QUALITY

5.1. The quality of the Products supplied under this Contract shall correspond to the specifications of manufacturer and standards of the country of the Buyer and shall be confirmed by the Certificate of quality issued by the Seller.

## 6. THE GOODS TRANSFER & ACCEPTANCE

6.1. The Products are considered to be transferred by quality – according to the quality indicated in the Certificate of quality issued by the manufacturer.

6.2. The Products are considered to be transferred by quantity – according to the quantity of places and weight indicated in the consignment note.

6.3. The reclamation about the Product quality shall be declared by the Buyer within 30 of the date of Product shipment by the Seller and shall be confirmed by the acts of the Chamber of Commerce and Industry or other competent authority of the Buyer's country. The date of shipment shall be the date in-scripted in the customs stamp of the Seller's country, at the shipping and commercial documents.

6.4. In case of disputes occurred over the Products quality, final analysis of the samples of the supplied consignment of goods shall be done in the special accredited laboratory SGS in the Seller's country and Buyer's country. The Party, the reclamations of which were not satisfied, shall cover the testing price.

## 7. PENALTIES

7.1. In case of the Product delay delivery the Seller pays to the Buyer a penalty fee of 0,3% of the cost of undelivered consignment of goods for each day of delay.

7.2. In case of payment delay the Buyer pays to the Seller a penalty fee of 0,3% of the total cost of consignment for each day of delay.

7.3. The Buyer accepts the responsibility and compensates for the losses incurred by the consumer due to the unprofessional actions of the Buyer.

7.4. The Seller shall not be liable for the Buyer's commitments before the third Parties due to the non-

отвечать стандартам страны Покупателя, и быть предварительно согласованы Сторонами в письменной (электронной либо факсимильной) форме.

4.3. Условия предоставления Продавцом любой дополнительной и/или не стандартной упаковки и/или маркировки будут обсуждаться Сторонами дополнительно.

## 5. КАЧЕСТВО ТОВАРА

5.1. Качество Товара, поставляемого по данному Контракту, должно соответствовать техническим условиям завода-изготовителя и стандартам страны Покупателя и подтверждается сертификатом качества, выданного Продавцом.

## 6. СДАЧА И ПРИЕМКА

6.1. Товар считается сданным по качеству – согласно качеству, указанному в Сертификате качества завода-изготовителя.

6.2. Товар считается сданным по количеству – согласно количеству мест и веса, указанных в транспортной накладной.

6.3. Рекламации по качеству Товара могут быть заявлены Покупателем в течение 30 дней от даты отправки Товара Продавцом, которые должны быть подтверждены актами Торгово-Промышленной Палаты страны Покупателя. Датой отправки Товара в адрес Покупателя является дата, указанная на таможенном штампе страны Продавца, в сопроводительных и коммерческих документах.

6.4. В случае возникновения споров относительно качества Товара, окончательный анализ образцов поставленной партии пива, производится в аккредитованной лаборатории SGS страны – Продавца и страны – Покупателя. Стоимость испытаний компенсируется стороной, рекламации которой были не удовлетворены.

## 7. ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ.

7.1. В случае просрочки поставки Товара Продавец выплачивает Покупателю пеню в размере 0,3 % от стоимости, не поставленной партии Товара за каждый день просрочки.

7.2. В случае просрочки платежа Покупатель выплачивает Продавцу пеню в размере 0,3 % от стоимости партии Товара за каждый день просрочки.

execution or inadequate performance by the Buyer the obligations of this Contract.

7.5. In case of any claims, statements or proceedings to the Seller (hereinafter - the Requirements) regarding violation of intellectual property rights of the third parties with the applying the trade mark «Horns &Hooves» 7.5 on this Contract the Seller shall notify the Buyer. The Buyer, in their turn, undertakes to meet and / or settle the Requirements by their own efforts and at their own expense and undertakes to compensate the Seller related losses documentary confirmed.

7.6. The losses in the amount of 0.3% of the value of shipped but not paid Products, for each calendar day of delay incurred by the Seller concerning the fine payment in accordance with the Law of Ukraine "On the order of payment in foreign currency" for the delay of the receipt payment more than 90 days after shipment, Buyer shall reimburse in full, in addition to the sanctions provided by the clause. 7.2. of this Contract, compensate to the Seller all incurred bank costs on the territory of the Buyer and the Seller.

7.7. In case the Buyer does not redeem from the Seller the Products under TM / Private Label «Horns &Hooves» 7.5 or other TM / Private Label on terms of this Contract in due time and in due amount, the Buyer undertakes to pay the Seller compensation equal to 100% of the total value of Products is not token off within seven calendar days from the date of written notification from the Buyer to the Seller. The buyer guarantees that in case of changes in the design of the labels all expenses incurred by the Seller due to such changes will be compensated to the Seller by the Buyer in full.

7.8. In a case of incomplete use by the Buyer of the packing materials (label, counter label, collar label, aluminum can etc.) made by the third parties on the request of the Seller the Buyer undertakes to redeem all the remains of a packing materials (according to the invoice of the Seller) within 7 within seven calendar days after written notice to the Buyer by the Seller.

7.3. Покупатель принимает на себя ответственность и возмещает убытки, которые понес потребитель в результате непрофессиональных действий Покупателя.

7.4. Продавец не несет ответственности по обязательствам Покупателя перед третьими лицами, которые возникли в результате неисполнения либо ненадлежащего исполнения Покупателем своих обязанностей по данному Контракту.

7.5. В случае предъявления к Продавцу претензий, исковых заявлений или требований (далее - Требования) по поводу нарушения прав интеллектуальной собственности третьих лиц в связи с использованием торговой марки «Horns &Hooves» 7.5 по этому Контракту Продавец должен сообщить об этом Покупателю. Покупатель в свою очередь обязуется удовлетворить и / или урегулировать Требования своими силами и за свой счет и обязуется возместить Продавцу связанные с этим документально подтвержденные прямые убытки.

7.6. Убытки, в размере 0,3% от стоимости отгруженного, но неоплаченного товара за каждый календарный день просрочки, понесенные Продавцом в связи с оплатой штрафа согласно закону Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» за задержку поступления оплаты больше 90 дней после отгрузки, возмещает Покупатель в полном объеме, помимо санкций, предусмотренных п. 7.2. Контракта, с возмещением Продавцу, понесенных в этой связи банковских затрат на территории Покупателя и Продавца.

7.7. В случае, если Покупатель не выкупит у Продавца Товар под TM / Private Label «Horns &Hooves» 7.5 или другой TM / Private Label в обусловленные данным Контрактом сроки, и по установленным данным контрактом ценам, в установленном объеме и с установленными характеристиками пива, и тары, Покупатель обязуется выплатить Продавцу компенсацию в размере 100% стоимости не выбранного Товара, в течение семи календарных дней с момента письменного уведомления Покупателя Продавцом. Покупатель гарантирует, что в случае изменения дизайна этикетки все затраты понесенные Продавцом в связи с таким изменением будут возмещены Продавцу Покупателем в полном объеме

7.8. В случае, неполного использования Покупателем упаковочного материала (этикетка, контрэтикетка, кольеретка, и тд.), изготовленного третьими лицами по заказу Продавца, Покупатель



## 8. VALIDITY PERIOD

8.1. The contract shall enter into force from the date of signing and sealing by the Parties and shall be valid through 31.12.2018, except the cases of its early termination, determined in the contract. Termination does not relieve the parties from the obligations that remain unfulfilled, and responsibility for its violation, if any occurred during the period of the Contract.

8.2. Seller has the right to refuse delivery the Products and terminate the Contract unilaterally in case of violation by the Buyer any of the obligations foreseen in the Contract. In case of early termination of the Contract by the Seller's intention, the Seller shall send to the Buyer written notice of early termination, and the contract shall be considered as terminated from the date of written notification received by the Buyer.

## 9. FORCE – MAJEURE

9.1. Each Party shall be released from liability for partial or complete failure of the obligations fulfillment under this Contract if this failure was caused by force majeure. Force majeure are the circumstances that have arisen after the signing of this Contract, as a result of events of force majeure, that Parties could neither foresee nor prevent the normal way. That circumstances of force majeure are floods, fires, earthquakes and other natural phenomena, as well as acts of war, strikes, decisions of authorities that directly affect the performance of the Contract by one of the Parties.

9.2. In case of non-compliance or partial fulfillment of the obligations under this Contract due to force majeure, one Party shall urgently send a written notice to the other Party within the period of 25 days from the date of occurrence of that circumstances.

9.3. Within 25 calendar days the Party shall provide at the request of other the Party the relevant document issued by Chamber of Commerce or other competent authority of the country that above-mentioned circumstances have occurred.

## 10. LEGISLATION AND DISPUTE SETTLEMENT

обязуется выкупить остатки упаковочного материала (согласно выставленной Продавцом "Счет-фактуры") в течение семи календарных дней, с момента письменного уведомления Покупателя Продавцом.

## 8. СРОК ДЕЙСТВИЯ

8.1. Контракт вступает в силу с момента его подписания Сторонами, скрепления печатями Сторон и действует до 31.12.2018 г., кроме случаев его досрочного расторжения, обусловленных Контрактом. Прекращение срока действия не освобождает Стороны от выполнения тех обязательств, которые остались невыполненными, и от ответственности за его нарушения, если таковые имели место в период действия Контракта.

8.2. Продавец имеет право отказаться от поставки Товара и разорвать Контракт в одностороннем порядке при нарушении Покупателем любого из обязательств, предусмотренных Контрактом. В случае досрочного расторжения Контракта по инициативе Продавца, Продавец направляет Покупателю письменное уведомление о досрочном расторжении, и Контракт считается расторгнутым от даты получения Покупателем такого уведомления.

## 9. ФОРС – МАЖОР

9.1. Каждая Сторона освобождается от ответственности за частичное или полное невыполнение обязанностей по данному Контракту, если это невыполнение было вызвано возникновением обстоятельств форс-мажор. Обстоятельствами форс-мажор признаются обстоятельства, которые возникли после подписания данного Контракта, в результате событий непреодолимой силы, которые Стороны не смогли ни предусмотреть, ни предупредить обычным путем. Такими обстоятельствами непреодолимой силы являются наводнения, пожары, землетрясения и другие явления природы, а также военные действия, забастовки, решения органов власти, которые непосредственно повлияли на выполнение одной из Сторон условий Контракта.

9.2. В случае невыполнения или частичного выполнения обязательств по данному Контракту в результате возникновения обстоятельств форс-мажор одна Сторона должна срочно послать письменное сообщение другой Стороне в срок 25 дней со дня возникновения таких обстоятельств.

10.1. All disputes that may arise concerning this Contract the Parties shall attempt to settle by negotiations.

10.2. In case the Parties will not reach an agreement all argues occurred about the Contract or due to with, will be regulated by the norms of a substantive law of Ukraine and norms of international law ratified by Ukraine.

10.3. In case of disputes or disagreements concerning performance of this Contract, or understanding of any of its articles, the Party agreed to accept all reasonable efforts to find solution of disputes and disagreements by negotiations.

In case of disputes or disagreements are not settled, these disputes have to be submitted to the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry (UCCI), in Kiev. Dispute resolution is carried out in accordance with the existing law and regulations of the International Commercial Arbitration Court at the UCCI. The language of all legal proceedings and legal documents - Russian.. The right regulating this Contract – a substantive law of Ukraine.

10.4. The arbitration decision shall be final and obligatory for execution by both of the Parties.

10.5. All other aspects of legal relationship of the Parties which are not settled by the present Contract are regulated and determined in accordance with the legislation of Ukraine, and the international law ratified by Ukraine.

## 11. OTHER CONDITIONS

11.1. The present Contract shall be regulated and determined in accordance with the laws of Ukraine.

11.2. All changes and additions to the present Contract will be valid only in case they are made in

9.3. В течение 25 календарных дней Сторона должна по просьбе другой Стороны предоставить соответствующий документ Торгово-Промышленной Палаты или компетентной организации, соответствующей страны о том, что вышеупомянутые обстоятельства имели место.

## 10. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ. АРБИТРАЖ

10.1. Все споры, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, Стороны будут стремиться решить путем переговоров.

10.2. В случае если Стороны не придут к согласию, все споры, которые возникают из данного Контракта или в связи с таким, будут регулироваться нормами материального права Украины и нормами международного права, ратифицированными Украиной.

10.3. В случае возникновения споров или разногласий в связи с выполнением или толкованием данного Контракта, или какой-либо из его статей, Стороны согласились приложить все усилия для решения споров и разногласий путем переговоров.

В случае если споры или разногласия не урегулированы, эти споры должны быть переданы на рассмотрение в Международный Коммерческий Арбитражный Суд при Торгово-промышленной палате Украины, в г. Киеве. Рассмотрение спора осуществляется согласно действующему Регламенту Международного Коммерческого Арбитражного Суда при Торгово-промышленной палате Украины. Язык судопроизводства и всех процессуальных документов – русский. Право, регулирующее данный Контракт – материальное право Украины.

10.4. Решение арбитража будет окончательным и обязательным для выполнения обеими Сторонами.

10.5. Все другие особенности правоотношений Сторон, не урегулированные настоящим Контрактом регламентируются и истолковываются согласно законодательству Украины, и международному праву, ратифицированному Украиной.

## 11. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ

11.1. Этот Контракт регулируется и толкуется согласно действующему законодательству Украины.

11.2. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту будут действительны только в случае,

written and signed by the official officers of the Parties.

11.3. If any provision of this Agreement is found to be invalid, it does not imply that other provisions of this Agreement are not legal or unenforceable.

11.4. Parties have the right to correspond and send documents via e-mail through the Internet, fax or mail, with the obligatory exchange of the original documents. Neither Party shall be liable for any loss, damage, expense, harm or inconvenience resulting from the loss, delay, interception, corruption, or alteration of any Internet e-mail, fax, or mail due to any reason beyond the relevant Party's reasonable control.

11.5. Any of the Parties shall use the other Party's trademarks, service marks, and/or logos without the Party's prior written consent.

11.6. All appendices (agreements, additions) to the present Contract make up an integral part of this Agreement. This Contract with all appendices (agreements, additions) is compose the entire agreement between the Parties. It replace all preceding agreements and correspondence between the Parties concerning the subject matter of this Contract.

11.7. This Contract does not provide one of the Parties with the rights of the agent or the official representative of other Party, and also does not establish societies between them, joint ventures or other similar legal relationship. The Parties act as the independent contractual members and legal entities acting by their own discretion.

11.8. The present Contract shall be determined in accordance with the common meaning of the terms applied in it. Captions used in the Contract are intended for the convenient reference only and shall not be considered or interpreted as limiting or expanding contractual provisions to which these captions belong.

11.9. Each of the Parties declares and confirms to the other Party that, as of the date hereof, it has all corporate power and authority to execute and

когда они будут составлены в письменной форме и подписаны уполномоченными лицами Сторон.

11.3. Признание любого из положений настоящего Контракта недействительным, не влечет за собой признание других положений настоящего Контракта недействительными.

11.4. Стороны имеют право вести переписку и пересылать документацию по электронной почте через сеть Интернет, факсом или почтой, с обязательным последующим обменом оригиналами документов. Ни одна из Сторон не несет ответственности за любой ущерб, вред, расходы или неудобство, возникшие в результате потери, задержки, перехвата или искажения того, что передается по электронной почте через сеть Интернет, факсом или почтой, по причинам, которые находятся вне разумного контроля соответствующей Стороны.

11.5. Ни одна из Сторон не использует знаки товаров и услуг, и / или логотипы другой Стороны без предварительного письменного согласия этой Стороны.

11.6. Любые приложения (соглашения, дополнения) к настоящему Контракту являются его составной частью. Настоящий Контракт с приложениями (соглашениями, дополнениями) к нему составляют полный объем договоренностей между Сторонами. Они заменяют все предыдущие договоренности и переписку между Сторонами, касающиеся предмета настоящего Контракта.

11.7. Этот Контракт не предоставляет одной из Сторон прав агента или законного представителя другой Стороны, а также не создает между ними обществ, совместных предприятий или других подобных правоотношений. Стороны выступают самостоятельными договорными участниками и юридическими лицами, действующими по своему усмотрению и под свою ответственность.

11.8. Настоящий Контракт интерпретируется в соответствии с обычными значениями терминов, применяемых в нем. Названия заголовков, используемых в Контракте, предназначенные исключительно для удобства ознакомления с ним и не должны рассматриваться или толковаться каким-либо образом, ограничивающим или расширяющим договорные положения к которым эти заголовки относятся.

11.9. Каждая из Сторон заявляет и подтверждает перед другой Стороной, что на вышеуказанную дату она наделена всеми полномочиями на заключение и

perform this Contract and to carry out all obligations provided.

11.10. This Contract is drawn up in two languages (Russian- English) in two copies with the same validity. In case of mistranslating the text, the Russian version shall prevail.

11.11. The buyer has no right to be entitled as OBOLON Company, its subsidiary, or in any other way misinform the consumers about the producer and the seller of the Goods, to include its company name and logo to the Seller's registered trademarks.

11.12. The Buyer's actions shall not run against the Seller's marketing policy and corporate culture.

11.13. The Buyer liable to the Seller for providing information about the Products to the end consumer.

11.14. The Parties will consider as confidential all the information provided to them according to their obligations that can be sensitive or confidential, and shall not disclose similar information for own benefit or for the benefit of the third party, or exposed such information to the third parties. The Buyer is obliged not to disclose to the third parties, and also not to make public the written information about commercial relationship of the present Contract without the Seller's prior written consent. The Buyer is obliged to keep all the information obtained from the Seller that includes, but does not limit itself to: technological, commercial, financial information, concerning current activity and long-term planning, neither already received nor the information to be obtained during their term of execution of this Contract and also decision of cancellation of this Contract and it's other provisions. Transmission the information, stipulated in this clause to the third parties, publication, other disclosure or any other usage during the term of validity of the present Contract, as well as after the termination of the present Contract, can be carried out only from the written consent of the Seller, despite the reasons of termination the Contract. In case of violation of this point the Buyer shall compensate to the Seller, the caused loss in full and shall pay the penalty of 5% of total value of the Contract.

выполнение настоящего Контракта и проведения предусмотренных в нем операций.

11.10. Настоящий Контракт составлен на двух языках в двух экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу. В случае наличия разногласий в текстах, текст на русском языке будет иметь преимущественную силу.

11.11. Покупатель не имеет права именоваться Компанией «ОБОЛОНЬ», ее филиалом, а так же другими методами вводить потребителей в заблуждение относительно производителя и продавца Товара, не имеет права включать в свое фирменное наименование логотип и зарегистрированные на Продавца товарные знаки.

11.12. Действия Покупателя не должны противоречить рыночной политике и корпоративной культуре Продавца.

11.13. Покупатель несет полную ответственность перед Продавцом за предоставление информации о Товаре конечным потребителям.

11.14. Стороны будут рассматривать как конфиденциальную любую информацию, которая предоставляется им в соответствии с их обязательствами, и которая является конфиденциальной или может иметь такой характер, и не использовать подобную информацию для своей собственной выгоды или выгоды другой стороны, или раскрывать подобную информацию третьим лицам. Покупатель обязуется не разглашать третьим лицам, а также не обнародовать неопределенному кругу лиц письменную информацию о коммерческих взаимоотношениях, вытекающие из настоящего Контракта без предварительного письменного согласия Продавца. Покупатель обязан сохранять конфиденциальность в отношении всей полученной информации, в частности, но не ограничиваясь: технологической, коммерческой и финансовой, относящимся текущей деятельности и перспективных планов Продавца, равно как и уже письменно полученной Покупателем от Продавца, так и относительно той, которая будет письменно получена течение срока действия настоящего Контракта, а также по заключению, расторжения и других условий настоящего Контракта. Передача информации указанной в данном пункте третьим лицам, публикация, иное разглашение такой информации, или любое другое ее использование в течение срока действия настоящего Контракта, а также и после прекращения настоящего Контракта, может осуществляться только с письменного согласия представителя Продавца, независимо от причин прекращения настоящего Контракта. В случае

11.15. In case if the violation of confidentiality clauses causes the direct loss, damages good name or business reputation of the Seller, or made further usage of logos and/or designs impossible, led to disclosure of information about new designs being developed resulted in other companies using there ideas, the Buyer shall indemnify there losses full-scale.

11.16. The Parties agreed that the clauses of this Contract concerning confidentiality shall affect even after the termination of this Contract.

11.17. Any of the Parties may assign its rights and obligations under this Contract to the third party without written consent of the other.

11.18. The Parties shall inform each other about the changes of legal address, location, bank details, phone numbers, directors of enterprises, alterations in constitutive documents, forms of ownership and other changes that may affect the proper, complete and timely implementation of the Contract by the Parties.

## 12. LEGAL ADDRESSES

### SELLER :

LLC «Zibert's Brewery»  
08500, 3 Pushkina str., Kyiv region, Fastov  
UKRAINE  
**Beneficiary:** Limited Liability Company "Zibert's Brewery"  
**Account No.:** 26983012078529  
**Bank of Beneficiary:** PJSC "UKRSOTSBANK", MFO 300023  
**Bank Address:** 29, Kovpaka Street, 03150 Kyiv, Ukraine  
**SWIFT code:** UKRSUAUX  
Public Joint Stock Company "UKRSOTSBANK"  
**Address:** 29, Kovpaka Street, 03150 Kyiv, Ukraine  
**Correspondent Bank:** COMMERZBANK AG  
**Corr.Account No.:** 400 989 615 401

**SWIFT code:** COBADEFF  
Amount in EUR

нарушения данного пункта Покупатель возмещает Продавцу, нанесённые убытки в полном объеме и выплачивает штраф в размере 5% от общей стоимости Контракта

11.15. В случае, если нарушения Покупателем положений о конфиденциальности привело к прямому ущербу, нанесло вред доброму имени или деловой репутации Продавца, или сделало невозможным дальнейшее использование дизайнов, равно как и привело к разглашению информации о новых дизайнах Продавца, которые находились в процессе разработки, в результате чего идеи, информация были использованы другими компаниями, Покупатель возмещает Продавцу такие убытки в полном объеме.

11.16. Стороны договорились, что положения настоящего Контракта о конфиденциальности действуют и после прекращения действия настоящего Контракта.

11.17. Ни одна из Сторон не имеет права передавать свои права и обязательства по этому контракту третьей стороне без письменного согласия другой Стороны.

11.18. Стороны обязаны своевременно уведомлять друг друга об изменениях юридического адреса, местонахождения, банковских реквизитов, номеров телефонов, руководителей предприятий, изменений в учредительных документах, форм собственности и других изменениях, которые могут повлиять на надлежащее, полное и своевременное выполнение положений данного Контракта Сторонами.

## 12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА

### ПРОДАВЕЦ:

ООО «ПИВОВАРНЯ ЗИБЕРТА»  
08500, Киевская область, г. Фастов,  
ул. Пушкина, 3  
УКРАИНА  
**Beneficiary:** Limited Liability Company "Zibert's Brewery"  
**Account No.:** 26983012078529  
**Bank of Beneficiary:** PJSC "UKRSOTSBANK", MFO 300023  
**Bank Address:** 29, Kovpaka Street, 03150 Kyiv, Ukraine  
**SWIFT code:** UKRSUAUX  
Public Joint Stock Company "UKRSOTSBANK"  
**Address:** 29, Kovpaka Street, 03150 Kyiv, Ukraine  
**Correspondent Bank:** COMMERZBANK AG  
**Corr.Account No.:** 400 989 615 401

**SWIFT code:** COBADEFF

The SELLER :

Ms. Lyubov Onischuk,  
Director LLC "Zibert's Brewery"

BUYER :

"Vimedus"  
307384683  
Konstitucijos 4a  
09308 Vilnius  
Lithuania  
DnB Nord Bank  
SWIFT: AGBLLT2X  
IBAN: LT53 4010 5392 0388 3419  
Tel.:+370 457 16192

BUYER :

Mr. Artūras Brazauskas  
Director of "Vimedus" Company

Amount in EUR

ПРОДАВЕЦ:

Г-жа. Онищук Л.И.,  
Директор ООО "ПІВОВАРНЯ ЗИБЕРТА"

ПОКУПАТЕЛЬ :

"Vimedus"  
307384683  
Konstitucijos 4a  
09308 Vilnius  
Lithuania  
DnB Nord Bank  
SWIFT: AGBLLT2X  
IBAN: LT53 4010 5392 0388 3419  
Tel.:+370 457 16192

ПОКУПАТЕЛЬ:

Артурас Бразаускас  
Директор компании "Vimedus"

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

**Appendix № 1****to the Contract № LIV-01/2017****dtd. 01.08.2017**

01.08.2017 Fastov, Ukraine

This Appendix was signed between LLC “Zibert’s Brewery”, Fastov, Ukraine, and “Vimedus”, Lithuania, on the following:

1. Price for goods produced LLC “Zibert’s Brewery”, Fastov, Ukraine, and supplied to the “Vimedus”, Lithuania, under contract from 01.08.2017 № LIV -01/2017, amounts to:

Настоящее Приложение подписано между ООО «ПИВОВАРНЯ ЗИБЕРТА», г. Фастов, Украина и “Vimedus”, Литва, о нижеследующем:

1. Цена на Товар , производимый ООО «ПИВОВАРНЯ ЗИБЕРТА», г. Фастов, Украина и поставляемый в адрес “Vimedus”, Литва, согласно Контракта № LIV-01/2017 от 01.08.2017 г. составляет:

**SPECIFICATION OF DELIVERY GOODS.****СПЕЦИФИКАЦИЯ ПОСТАВЛЯЕМЫХ ТОВАРОВ.**

<b>№</b>	<b>Description Товар</b>	<b>Price per bottle, EUR Цена за бутылку, EUR</b>	<b>Quantity of bottles in case, pcs., Количество бутылок в упаковке, шт.</b>	<b>Price per case, EUR Цена за упаковку, EUR</b>
1.	Beer light pasteurized in bottles PET 1 l: <b>«Horns&amp;Hooves» 7.5</b> Пиво темне пастеризованное в бутылке ПЭТ 1 л: <b>«Horns&amp;Hooves» 7.5</b>	0,6	12	7,2

2. The prices are indicated on FCA- Fastov, Ukraine basis. All prices could be changed according sides agreement. Quantity of shipping goods with this Contract will be indicated in shipping documents on each delivery.

2. Цены на Товар указаны на условиях поставки FCA-Фастов, Украина. Все цены могут быть изменены по согласию сторон. Количество поставляемых товаров по данному Контракту будет указано в сопроводительных документах на каждую поставку.

3. Delivery conditions of the present Contract: FCA – FАstov, Ukraine.

3. Условия поставки по настоящему Контракту : FCA – Фастов, Украина.

**SELLER / ПРОДАВЕЦЬ**

---

Ms. Lyubov Onischuk, Director of the LLC “Zibert’s Brewery”

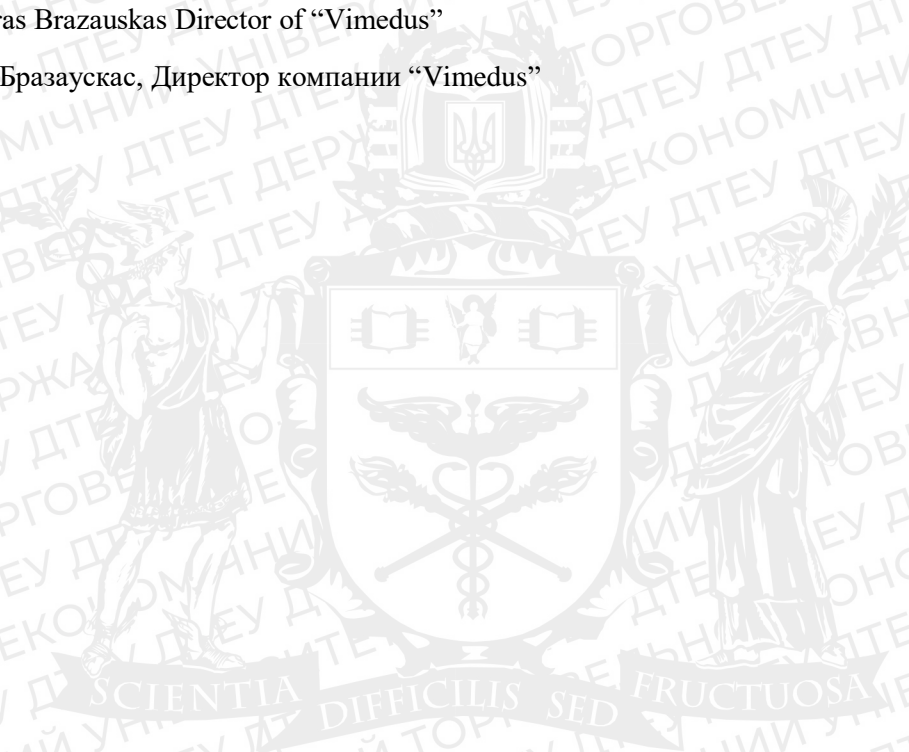
Г-жа Онишук Л.И., Директор ООО «ПИВОВАРНЯ ЗИБЕРТА»

**BUYER/ ПОКУПАТЕЛЬ**

---

Mr. Artūras Brazauskas Director of “Vimedes”

Аргурас Бразаускас, Директор компании “Vimedes”







ТОВ «Пивоварня Збірта»,  
Україна , 08500, Київська область, м. Фастів , вул.. Пушкіна,3  
**Tel. +38 04565 6-3313, Fax. +38 04565 6-2033**  
**e-mail :export@fastiv.obolon.ua**

To: "Vimedus" Konstitucijos 4a, 09308 Vilnius, Lithuania

**CERTIFICATE OF ANALYSIS № 905**  
**acc. Invoice № 08/2017 dtd 01.06.2017**

**Pasteurized beer «Horns&Hooves» 7.5 in bottle PET 1 L**

Date of beer bottling	01/08/17
Storage days	270
Quantity of bottles	500000
% by Volume at 20 C	7,0
Alcohol, Original gravity ,% by Weight	16,0+-0,5
Carbonation, ,% by Weight ( not less)	0,42
<b>The content of radio-nuclei does not exceed the level allowed by International trade rules in force and by ( DP-97 ) Ukraine, Bk/кг</b>	< 1,9

**Genetically modified products have not been used.**

We hereby certify that products produced by LLC“Zibert’s Brewery” (3, Pushkina Str. 08500 Fastiv UKRAINE) are in compliance with Ukrainian legislation and the European Union legislation and Lithuania legislation. Regular hygienic and quality control as well as official inspection of production facilities ensures product safety. The products contain neither harmful constituents nor toxic substances and they fit for human consumption. All ingredients used for production are GMO free.

the Superintendent of control departament

**H. Bikaluk**

Date: 03.12.2018







## Додаток Е

**К О Н Т Р А К Т №4783****Фастів, Україна****01.05.2023**

ТОВ «ПІВОВАРНЯ ЗІБЕРТА», м. Фастів, Україна, надалі іменованій «Продавець», в особі директора Онищук Л. І., що діє на підставі статуту, з одного боку, і компанія «RITALEKS», Рига, Латвія, надалі іменована «Покупець», в особі Zvīnis Aigars, що діє на підставі статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

**1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА**

1.1. Продавець зобов'язується передати у власність Покупцю Товар: пиво власного виробництва з етикеткою ТМ /Private Label « Horns & Hooves », надалі іменовану «Товар» для перепродажу в торгових мережах Латвії, а Покупець зобов'язується прийняти і оплатити Товар на умовах цього Контракту.

1.2 Кількість і характеристика Товару визначаються в рахунках-фактурах, які є невід'ємною частиною цього Контракту.

**2. ЦІНА І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ.**

2.1. Ціна Товару включає вартість основної та допоміжної сировини, упаковки та транспортної тари, засобів пакування, палет, всіх інших витрат, пов'язаних з виробництвом Товару, а також податки, сплату митних платежів та інші витрати, пов'язані з виконанням цього Контракту на території України. Ціна одиниці Товару визначається Сторонами у відповідних Додатках, які є невід'ємною частиною цього Контракту, а також у рахунках-фактурах (далі "Рахунок-фактура") Продавця. Ціна одиниці Товару, його асортимент та кількість, загальна вартість кожної партії Товару визначається Сторонами щоразу перед поставкою у відповідних рахунках-фактурах на підставі письмового замовлення Покупця. Кожна Рахунок-фактура, підписана уповноваженими представниками Сторін, є зобов'язанням для Продавця продати, а для Покупця купити Товар на умовах цього Контракту та є невід'ємною частиною цього Контракту.

2.2. За кожну партію Товару, що поставляється Покупцем, здійснює 100% передоплату на рахунок Продавця протягом 3 (трьох) робочих днів з моменту виставлення рахунку-фактури.

2.3. Загальна сума Контракту складає 66 000 EUR (шістдесят шість тисяч євро).

2.4. Платіжною валютою є Євро.

2.5. Усі банківські витрати у країні Продавця несе Продавець, у країні Покупця – несе Покупець, при цьому понесені витрати Покупця не можуть зменшувати вартість Товару. Переказ грошей складає умових SHA. При здійсненні платежів згідно з цим контрактом Покупець зобов'язаний вказати номер та дату контракту в деталях платежу.

2.6. Загальна сума цього Контракту може бути зменшена за погодженням Сторін шляхом підписання додаткової угоди, яка буде невід'ємною частиною цього Контракту.

2.7. Загальна сума цього Контракту може бути збільшена за погодженням Сторін шляхом підписання додаткової угоди, яка буде невід'ємною частиною цього Контракту.

2.8. Покупець зобов'язується протягом терміну дії цього Контракту здійснити викуп Товару на наступних умовах у наведеній нижче кількості:

- не менше 5 000 (п'яти тисяч) ДАЛ пива світлого пастеризованого "Horns & Hooves" у пляшках ПЕТ об'ємом 1л, протягом 12 місяців з моменту першого відправлення.

2.9. Покупець зобов'язується протягом 7 (семи) банківських днів після підписання цього Контракту внести передоплату у розмірі EUR 1 000 (одна тисяча євро) як депозит на рахунок Продавця, який погашатиметься за рахунок оплати Товару.

### **3. УМОВИ ПЛАТЕЖІВ.**

3.1. Платіж за поставлений за цим Контрактом Товар здійснюється в доларах США.

3.2. Умови платежів узгоджуються на кожну конкретну партію Товару в окремих Специфікаціях (Додатках), які є невід'ємною частиною цього контракту.

3.3. Усі мита, митні збори та інші податки, пов'язані з виконанням цього контракту на території України, оплачуються Продавцем, поза територію України – Продавцем.

3.4. Усі банківські збори, включаючи банківську комісію, в том числі банків-кореспондентів, які стягуються поза територію України та на території України – оплачуються Покупцем.

### **4. ТЕРМІН І ПОРЯДОК ПОСТАВКИ, ПЕРЕДАЧІ І ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ**

4.1. Умови поставки Товару – DAP Рига, Латвія, Vauskas iela 58A, LV-1004 Інкотермс-2010.

4.2. Країна походження Товару – Україна.

4.3. Термін поставки Товару встановлюється відповідно до домовленості Сторін.

4.4 Підтвердженням одержання Товару Покупцем є рахунок-фактура чи інший підтверджуючий чи інший підтверджуючий документ підписаний його представником.

4.5. За погодженням сторін умови поставки можуть бути змінені і включені в умови Специфікацій (Додатків), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.

## **5. ДОКУМЕНТИ.**

5.1. Продавець додає з відвантаженням товаром наступні документи:

1. Комерційний рахунок, завірений місцевою ТПП – 3 оригінали.
2. Міжнародна транспортна накладна (CMR) – 1 оригінал.
4. Сертифікат якості – 1 оригінал + 1 копія.
5. Експортна митна декларація Продавця – 1 копія.

## **6. КІЛЬКІСТЬ І ЯКІСТЬ ТОВАРУ.**

6.1. Кількість Товару має відповідати до кількості, вказаної у Специфікаціях (Додатках), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.

6.2. Якість Товару має відповідати показникам, вказаним у Специфікаціях (Додатках), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.

## **7. УПАКОВКА ТА МАРКУВАННЯ.**

7.1 Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування Товару, необхідне для його перевезення та належного зберігання.

7.2 Кожна одиниця продукції, що постачається за цим Контрактом, повинна бути промаркована згідно з вимогами ЄС, та без пошкоджень.

7.3 Продавець гарантує достовірність інформації, вказаної на маркуванні та упаковці Товару та зобов'язується нести відповідальність за невідповідність такої інформації.

## **8. УМОВИ ЗДАЧІ ТА ПРИЙОМУ ТОВАРУ.**

8.1. Товар приймається по кількості відповідно до відвантажувальних документів, а за якістю відповідно до сертифікатів якості.

8.2. Претензії по кількості і якості Товару повинні бути заявлені письмово протягом 10 (десяти) днів від дати надходження Товару до Вантажодержувача.

8.3 До заяви про претензії щодо якості та кількості товару повинен бути доданий рекламацийний акт, складений за участю представника компетентної незалежної організації, попередньо узгодженої Сторонами.

## **9. ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ВІДВАНТАЖЕННЯ ТОВАРУ.**

9.1. Після відвантаження Товару Продавець зобов'язаний направити Покупцю по факсу або електронній пошті повідомлення про відвантаження Товару.

## **10. УМОВИ І ПОРЯДОК РОЗІРВАННЯ КОНТРАКТУ.**

10.1. Сторони в праві розірвати цей контракт тільки після виконання всіх прийнятих на себе зобов'язань за цим Contractом.

10.2. При розірванні контракту, з вини однієї сторони інша сторона має право вимагати відшкодування витрат та інших збитків, понесених у зв'язку з розірванням Contractу.

## **11. ОБСТАВИНИ ФОРС-МАЖОР.**

11.1. У разі настання обставин неможливості повного або часткового виконання будь-якої з сторін зобов'язань за цим Contractом, а саме: стихійних лих, війни, поломка устаткування, військових дій будь-якого характеру, блокади, заборони експорту або імпорту, термін поставки Товару, передбачений Contractом, відсувається на час, протягом якого будуть діяти такі обставини.

11.2. Достатнім доказом дії форс-мажорних обставин є документ, виданий Торгівельно-промисловою палатою.

11.3 Про факт виникнення форс-мажорних обставин, Сторони зобов'язуються негайно повідомити одна одну. Неповідомлення або несвоєчасне повідомлення позбавляє відповідну Сторону права посилаючись на вищевказані обставини, як на підставу для звільнення від відповідальності.

## **12. САНКЦІЇ І РЕКЛАМАЦІЇ.**

12.1. За прострочення поставки Товару, Продавець сплачує пеню в розмірі 0,3% від вартості партії Товару за кожний день прострочення.

12.2. За прострочення оплати Товару, Покупець сплачує пеню в розмірі 0,3% від вартості партії Товару за кожний день прострочення.

## **13. АРБІТРАЖ.**

13.1. Досудове врегулювання спорів та розбіжностей обов'язково.

13.2. Усі суперечки та розбіжності, які можуть виникнути з Contractу або у зв'язку з ним, будуть вирішуватися шляхом мирного врегулювання між уповноваженими представниками сторін.

13.3. У разі неможливості вирішення спору дружнім шляхом, він підлягає остаточному вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді або у господарському суді за місцем знаходження однієї із Сторін. Витрати по арбітражу розподіляються між Сторонами самим Арбітражним судом.



#### 14. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ.

14.1. Всі зміни та доповнення до цього контракту дійсні тільки в тому випадку, якщо вони вчинені у письмовій формі і підписані обома сторонами.

14.2. Цей Контракт складено у двох примірниках англійською / українською мовою; має підписи вищевказаних посадових осіб, скріплений печатками сторін.

14.3. Факсимільні копії є дійсними і мають однакову юридичну силу з оригіналами.

14.4. Цей Контракт вступає в силу з моменту його підписання обома сторонами і є дійсним до 01.01.2024 р.

#### 12. ЮРИДИЧНА АДРЕСА

##### ПРОДАВЕЦЬ:

ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

08500, Київська область, м. Фастів,

вул. Пушкіна, 3

УКРАЇНА

**Beneficiary:** Limited Liability Company "Zibert's Brewery"

**Account No.:** 26983012078529

**Bank of Beneficiary:** PJSC "UKRSOTSBANK",

MFO 300023

**Bank Address:** 29, Kovpaka Street, 03150 Kyiv, Ukraine

**SWIFT code:** UKRSUAUX

Public Joint Stock Company "UKRSOTSBANK"

**Address:** 29, Kovpaka Street, 03150 Kyiv, Ukraine

**Correspondent Bank:** COMMERZBANK AG

**Corr.Account No.:** 400 989 615 401

**SWIFT code:** COBADEFF

Amount in EUR

##### ПРОДАВЕЦЬ:

Онищук Л.І.,

Директор ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

ПОКУПЕЦЬ :

“RITALEKS”

307385583

Bauskas iela 58A, LV-1004

37250 Riga

Latvia

Swedbank

SWIFT: FRDLLT2X

IBAN: LTV53 6010 5482 0388 3309

Tel.:+371 457 28192

ПОКУПАТЕЛЬ:

---

Zvīnis Aigars

Директор компанії “ RITALEKS ”

