

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ЕКСПОРТ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ДО КИТАЮ»

(за матеріалами ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна», м. Київ)

Студента 4 курсу 3 групи
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Запара
Світлана
Анатоліївна

(підпис студента)

Науковий керівник
д-р ек. наук,
професор

Мельник
Тетяна
Миколаївна

*(підпис наукового
керівника)*

Гарант освітньої програми
«Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»,
к-т. ек. наук, доцент

П'янкова
Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2022

АНОТАЦІЯ

Запара С.А. «Експорт тютюнових виробів до Китаю (за матеріалами ПАТ Імперіал Тобакко Продакшн Україна)». Рукопис

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

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

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, тютюнові вироби, Китай.

SUMMARY

Zapara Svitlana. "Export of tobacco products to Romania (according to the materials of PJSC Imperial Tobacco Production Ukraine, Kyiv)". Manuscript

Graduation thesis in the specialty "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying work is devoted to practical aspects of the organization of export supply of tobacco products, which includes a study of the functioning of the enterprise subject to foreign trade, analysis of the global tobacco market, ustification for the choice of China as a counterparty to export potential, through organizational support and forecasting the effectiveness of tobacco supplies to Romania.

Key words: subject of foreign economic activity, export, management decision, organizational support, tobacco products, China.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПАТ «ІМПЕРІАЛ ТОБАККО ПРОДАКШН УКРАЇНА»	6
1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна».....	6
1.2 Аналіз експортної діяльності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна».....	15
РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ	19
2.1 Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку тютюнових виробів	19
2.2 Оцінка перспектив експорту тютюнових виробів ПАТ «Імперіал тобакко продакшн Україна» до Китаю	27
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ПАТ «ІМПЕРІАЛ ТОБАККО ПРОДАКШН УКРАЇНА» ДО КИТАЮ	31
3.1 Організаційне забезпечення здійснення експорту ПАТ «Імперіал тобакко продакшн Україна» до Китаю	31
3.2 Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Китаю	34
ВИСНОВКИ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	44
ДОДАТКИ	48

ВСТУП

Актуальність теми. Україна та Китай мають досвід багаторічної співпраці, що видно за результатами 2021 р. за товарообігом Китай посідає перше місце серед усіх торгівельних партнерів України. За статистичними даними України, у 2021 р. двосторонній товарообіг склав \$18,97 млрд. При цьому, експорт товарів з України до Китаю склав \$8,0 млрд. (+12,7%), імпорт китайських товарів в Україну склав \$10,97 млрд. (+31,9%). Негативне сальдо для України за цей період склало -\$2,97 млрд. У структурі українського експорту до Китаю протягом 2021 р. домінували поставки: руд, шлаків і золи; зернових культур; жирів та олії тваринного або рослинного походження; залишків і відходів харчової промисловості; чорних металів; реакторів ядерних, котлів, машин; деревини і виробів з деревини [1].

Іншим аспектом є виробництво тютюнових виробів в Україні, а саме його обсяг, який є одним з найбільших в Європі.

Метою даної випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування та розробка пропозицій щодо здійснення експортної поставки тютюнових виробів до Китаю Дьюті Фрі.

Для повноцінного розкриття мети роботи необхідно вирішити такі завдання:

- оцінка виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»
- проаналізувані експортні ринки «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»
- оцінка перспективи експорту тютюнових виробів до Китаю Дьюті Фрі
- визначення організаційного забезпечення здійснення експорту «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» до Китаю Дьюті Фрі
- оцінка результативність здійснення експортної поставки тютюнових виробів до Китаю Дьюті Фрі

Об'єктом дослідження є процес організації та здійснення експорту

тютюнових виробів до Китаю Дьюті Фрі.

Предметом є механізм організації експортної поставки тютюнових виробів до магазинів Дьюті Фрі на території Китаю.

Перелік методів дослідження. Під час вирішення поставлених завдань дослідження були використані такі методи: теоретичне узагальнення (для уточнення пов'язаних із організацією експорту понять та деяких аспектів його здійснення); статистичний аналіз: фінансовий та економічний (для зручності вивчення, групування та порівняння емпіричних даних з метою подальшого дослідження фінансового стану та зовнішньоекономічної діяльності підприємства).

Інформаційною базою дослідження стали офіційні річні звіти підприємства за 2017-2020рр., періодичні видання, міжнародні статистичні бази, матеріали державної статистики України.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає у можливості виявлення напрямку та рекомендацій щодо його розвитку у напрямку підвищення ефективності здійснення експорту тютюнових виробів до магазинів Дьюті Фрі на території Китаю.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг основного тексту складає 46 сторінок, робота містить 12 таблиць, 2 рисунка, 8 додатків та 22 джерела використаної літератури.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПАТ «ІМПЕРІАЛ ТОБАККО ПРОДАКШН УКРАЇНА»

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

Об'єктом оцінки та аналізу є Приватне акціонерне товариство "Імперіал Тобакко Продакшн Україна". Згідно бази даних [2]:

- Скорочена назва: АТ "Імперіал Тобакко Продакшн Україна";
- Код ЄДРПОУ ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»: 20043260;
- Юридична адреса ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»: Україна, м.Київ, вул.Заболотного 35, 03026.
- Фактична адреса ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»: Україна, м.Київ, вул.Заболотного 35, 03026.
- Зареєстроване: Голосіївська районна в місті Києві державна адміністрація, 28.04.2011.
- Код КОАТУУ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»: 8036100000 (ГОЛОСІВСЬКИЙ р-н)
- Коди КВЕД: 12.00 - Виробництво тютюнових виробів; 46.35 - Оптова торгівля тютюновими виробами; 46.90 - Неспеціалізована оптова торгівля
- Керівник: Воробйова Галина Миколаївна, Голова Правління, тел.: 044 201 29 57
- Контактна особа: Фундурат Лариса Вікторівна, тел.: 044 201 28 86

Компанія «Imperial Tobacco Company» була створена у 1901 році через об'єднання тринадцятих британських компаній-виробників тютюну та сигарет, через загрозу посилення конкуренції з боку «American Tobacco Company». Наступного року ці дві компанії зуміли досягти домовленості і також вирішили створити спільне підприємство «British-American Tobacco Company» та розподілити сфери діяльності й впливу між собою. Через

розширення видів діяльності у 1973 році компанія «Imperial Tobacco Company» перетворюється у «Imperial Group». Потім у 2002 році компанія купує четверту за розміром у світі компанію «Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH», дочірньою компанією якої з 1994 року була Київська тютюнова фабрика [3].

Її історія починається у 1861 році, коли виходець з родини торгівців тютюном Соломон Коген вирішує відкрити в Києві невелике підприємство для вироблення турецького тютюну й сигар, яке стало прообразом Київської тютюнової фабрики. Через десять років — 1871 року підприємство стає найбільшим серед тринадцяти інших тютюнових фабрик Києва, істотно поповнюючи міську казну. У 1887 році фабрика стає одним із найбільших постачальників тютюнових виробів у південно-західній частині Російської імперії. У 1913-му починається виробництво цигарок, які на той час були інноваційним продуктом, та породили культуру тютюнопаління. У 1940 році налагоджено виробництво махорки, а обсяги випуску цигарок досягають 15 млн. штук на добу. У 1943 році виробництво відновлюється після визволення Києва від фашистських загарбників, незбаром фабрика навіть виходить на довоєнну потужність, незважаючи на нестачу сировини, обладнання, слюсарів та інженерів. У 1947 році з конвеєра зійшли перші у Радянському Союзі сигарети «Прима», які стали легендарною маркою ще на довгі роки. 1965-го року було освоєно виробництво сигарет з фільтром. З початком незалежності України Київська тютюнова фабрика була одним із перших українських приватизованих підприємств. 1994-го року було організовано спільне підприємство з німецькою тютюновою компанією «Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH», що призвело до модернізації виробництва та впровадження новітніх технологій, розробок та підходів, також активне навчання фахівців, виведення на вітчизняний ринок міжнародних брендів та розвиток українських брендів. У 1996-му році починається будівництво нового виробничого майданчика фабрики на околиці Києва з метою створення сучасної технологічної виробничої бази. У 1998 році відбувається урочисте

відкриття нової Київської фабрики, у яку було інвестовано 110 млн. німецьких марок. Того ж року відбувається запуск першої вітчизняної альтернативи міжнародним сигаретним брендам — «Прими Люкс». Як було сказано раніше у 2002 році фабрика стає частиною міжнародної компанії «Imperial Tobacco Group», що дало новий поштовх для розвитку підприємства.

Продукція, що виробляється ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» є малоасортиментною. До неї входять такі бренди сигарет: Davidoff Cigarettes, West, Parker&Simpson та Прима рис. 4.1 — 4.4 (див. Додаток А).

Для оцінки фінансово-економічного стану ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» доцільним буде для початку проаналізувати показники платоспроможності та ліквідності. Ці показники демонструють на скільки підприємство забезпечено необхідними ліквідними активами, тобто активами, які мають здатність швидко перетворюватися у гроші для погашення поточних зобов'язань. Щодо платоспроможності підприємства, то вона характеризує його стійкість та незалежність від зовнішніх джерел фінансування, а також описує структуру джерел фінансування підприємства.

Платоспроможність підприємства визначають за показниками: коефіцієнт автономії, фінансової стійкості, забезпеченості власними оборотними засобами, маневреності власного капіталу та фінансового левереджу.

Коефіцієнт автономії — характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства та вказує на питому вагу власного капіталу у загальній структурі джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової стійкості — показує, яка частина активу фінансується за рахунок стійких джерел, тобто частку тих джерел фінансування, які організація може використовувати у своїй діяльності тривалий час — власний капітал та довгострокові фінансові позики.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами — показує яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу,

тобто наявність власних оборотних коштів підприємства для забезпечення його фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу - характеризує ступінь мобільності використання власного капіталу, тобто показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті - у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами

Коефіцієнт фінансового левериджу - характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань; відображає співвідношення довгострокових позикових засобів і власного капіталу підприємства.

Ліквідність підприємства визначається коефіцієнтами: покриття ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності та співвідношенням кредиторської і дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт покриття ліквідності — характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для ведення господарської діяльності та своєчасного погашення термінових зобов'язань суб'єкта господарювання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує потенційну платоспроможність з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів і показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство може погасити, використавши поряд із високоліквідними оборотними активами середньоліквідні активи (поточну дебіторську заборгованість, інші оборотні активи). показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство погасити за рахунок найбільш ліквідних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє оцінити миттєву платоспроможність і показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство має можливість негайно погасити високоліквідними оборотними активами (грошима і поточними фінансовими інвестиціями).

Співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості – свідчить про здатність розрахуватися з постачальниками, працівниками та іншими кредиторами за рахунок дебіторів в межах досліджуваного року.

Розрахунки зазначених показників зазначені у табл. 1.1 та 1.2 нижче.

Таблиця 1.1

Динаміка показників платоспроможності ПАТ "Імперіал Тобакко Продакшн Україна" за 2017-2020 роки

Показники	Формула розрахунку	Оптим. знач.	Фактично на дату				Абсолютний приріст		
			01.01.17	01.01.18	01.01.19	01.01.20	2 з 1	3 з 2	4 з 3
1. Коефіцієнт автономії	власний капітал/підсумок балансу (1495/1300)	>0,5	-0,15	-0,09	0,12	0,09	0,06	0,21	-0,03
2. Коефіцієнт фінансової стабільності	власний капітал/позиковий капітал (1495/(1595+1695))	1	-0,13	-0,08	0,14	0,08	0,05	0,22	-0,06
3. Коефіцієнт фінансової залежності	(власний капітал + довгострокові зобов'язання)/сума пасивів ((1495+1595)/1900)	0,7 — 0,9	0,22	0,18	0,14	0,09	-0,03	-0,05	-0,04
4. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	власні оборотні засоби/матеріальні оборотні активи (1495-1095)/1195	>0,1	-0,34	-0,31	-0,05	0,06	0,03	0,25	0,11
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	власні оборотні кошти/власний капітал (1495-1095)/1495	>0,1	1,99	2,95	-0,37	0,61	0,97	-3,33	0,98
6. Коефіцієнт фінансового левереджу	довгострокові зобов'язання/власний капітал (1595/1495)	<0,25	-2,50	-3,15	0,10	0,07	-0,64	3,24	-0,03

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

(Додаток Б)

Таблиця 1.2

Динаміка показників ліквідності ПАТ "Імперіал Тобакко Продакшн Україна" за 2017-2020 роки

Показники	Формула розрахунку	Оптим. знач.	Фактично на дату				Абсолютний приріст		
			01.01.17	01.01.18	01.01.19	01.01.20	2 з 1	3 з 2	4 з 3
Коефіцієнт покриття ліквідності	оборотні активи/поточні зобов'язання (1195/1695)	1,0 — 3,0	1,10	1,02	0,97	0,89	-0,08	-0,05	-0,08
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(оборотні активи - запаси)/поточні зобов'язання (1195-1100)/1695	>0,6	0,78	0,72	0,68	0,31	-0,06	-0,04	-0,37
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	грошові активи/поточні зобов'язання (1165/1695)	0,2 — 0,25	0,03	0,02	0,03	0,09	-0,01	0,02	0,05
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	поточні зобов'язання/дебіторська заборгованість (1125/сума рядків(1610-1650))	<1	0,04	0,05	0,02	0,17	0,01	-0,03	0,15

Джерело: побудовано автором на основі[6]

Проводячи аналіз платоспроможності «Імперіал Тобако Продакшн Україна» та порівнюючи отримані показники з їх нормативними значеннями [4], можна побачити, що у підприємства наявна недостатня забезпеченість власними коштами, що у свою чергу призводить до стійкої фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування та довгострокових зобов'язань. Це все видно по значенням проаналізованих коефіцієнтів — відносних показників.

Стосовно аналізу ліквідності, то він демонструє, що протягом досліджуваних трьох років такі показники, як покриття ліквідності та швидка ліквідність, перебувають у межах нормативних значень, окрім останнього проаналізованого року — 2020-го та 2019-го для коефіцієнту покриття. У той час як показник абсолютної ліквідності є значно меншим за нормативне значення, що свідчить про те, що більшість грошових ресурсів підприємства зосереджено на банківських рахунках, а не у готівці. Значне відхилення показника співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей від нормативного значення може свідчити про присутність несвоєчасного розрахунку з кредиторами за рахунок дебіторів, проте це не суттєво впливає на загальну картину підприємства.

Для більш детальної оцінки фінансового стану підприємства можна проаналізувати ділову активність, що допоможе зазначити ефективність основної діяльності підприємства, яка характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється в першу чергу у швидкості обертання його активів і дає змогу проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства. Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких коефіцієнтів: ділової активності (оборотності оборотних активів), оборотності запасів, оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості, тривалості одного обороту оборотних засобів та тривалості одного обороту кредиторської та дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних активів) — показує відношення чистої виручки від реалізації та суми оборотних активів підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів — показує, скільки разів в середньому продаються запаси підприємства за певний період часу.

Коефіцієнт кредиторської заборгованості — показує розширення або зниження комерційного кредиту наданого підприємству.

Коефіцієнт дебіторської заборгованості — показує скільки разів протягом року обернулися кошти вкладені в розрахунки.

Термін обороту оборотних засобів — вказує на те, скільки триває один оборот обігових засобів.

Термін обороту дебіторської заборгованості — час, протягом якого дебіторська заборгованість перетвориться на грошові кошти.

Термін обороту кредиторської заборгованості— час, протягом якого кредиторська заборгованість перетвориться на грошові кошти.

Розрахунки зазначені у табл. 1.3.

Аналізуючи показники ділової активності ПАТ «Імперіал Тобако Продакшн Україна» за досліджуваний період 2018 — 2020 роки, можна побачити, що деякі показники мають достатньо значні коливання, зокрема це всі коефіцієнти за 2020-й рік, що мають значну різницю у порівнянні з попереднім 2019-м роком. Показники оборотності оборотних активів, оборотності запасів, оборотності дебіторської заборгованості та оборотності кредиторської заборгованості, що характеризують швидкість обертання оборотних активів та інтенсивну діяльність підприємства, ефективність управління запасами підприємства, швидкість повернення коштів від покупців та швидкість погашення ним своїх зобов'язань відповідно.

Таблиця 1.3

Показники ділової активності (оборотності) ПАТ "Імперіал тобакко продакшн Україна" за 2018-2020 роки

Показники	Формула розрахунку	Фактичні значення			Абсолютний приріст		
		2018 рік	2019 рік	2020 рік	2 рік в порівнянні з 1 роком	3 рік в порівнянні з 2 роком	Середньорічні
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	чистий дохід від реалізації/середню вартість оборотних засобів $(2000/((1195\text{п}+1195\text{к})*0,5))$	2,53	2,46	15,19	-0,07	12,73	6,33
Коефіцієнт оборотності запасів	собівартість/середньорічна вартість запасів $(2050/(1100\text{п}+1100\text{к})*0,5)$	1,25	1,25	4,68	0,01	3,43	1,72
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	чистий дохід від реалізації товарів та послуг/середня сума дебіторської заборгованості за товари та послуги $(2000/((1125\text{п}+1130\text{п}+1135\text{п}+1155\text{п}+1125\text{к}+11130\text{к}+1135\text{к}+1155\text{к})*0,5))$	1,62	1,68	10,38	0,06	8,70	4,38
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	чистий дохід від реалізації товарів та послуг/середня сума кредиторської заборгованості за товари та послуги $(2000/991610\text{п}+1615\text{п}+1620\text{п}+1625\text{п}+1630\text{п}+1635\text{п}+1610\text{к}+1615\text{к}+1620\text{к}+1625\text{к}+1630\text{к}+1635\text{к})*0,5))$	5,60	7,11	4,88	1,51	-2,23	-0,36
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів	кількість календарних днів звітного періоду (365)/коефіцієнт оборотності оборотних активів	144,22	148,60	24,03	4,38	-124,57	-60,10
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	кількість календарних днів звітного періоду (365)/коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	224,97	217,30	35,16	-7,67	-182,14	-94,91
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	кількість календарних днів звітного періоду (365)/коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	65,15	51,34	74,80	-13,81	23,46	4,83

Джерело: побудовано автором на основі[6]

Підтвердженням цього є серйозна різниця у тривалості днів до погашення кредиторської та дебіторської заборгованості.

1.2 Аналіз експортної діяльності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

«Імперіал Тобакко Продакшн Україна» визнана кращим експортером 2020 року серед промислових підприємств, розташованих у Києві. За результатами конкурсу, організованого Київською міською державною адміністрацією та Київською торгово-промисловою палатою, компанія посіла перше місце у рейтингу і отримала відзнаку «Кращий експортер 2020».

У 2020-му році «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» виробила на експорт 5,1 млрд штук сигарет, що на 28% відсотків більше, порівняно з 2019 роком. Сьогодні фабрика здійснює поставки на 23 зовнішні ринки, найбільшим серед яких є Саудівська Аравія, а частка продукції, що виробляється на експорт, досягла рекордних 52%. Більше того, у 2020 році компанія значно примножила обсяги валютної виручки – вона склала 75,9 мільйонів євро, що на 62% більше у порівнянні з 2019 роком [7].

Експортні ринки ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»: Арабські Емірати, Афганістан, Вірменія, Австралія, Азербайджан, Буркіна Фасо, Берег Слонової Кістки (Кот-д'Івуар), Китай Дьюті Фрі, Країни Персидської затоки, Грузія, Гонконг Дьюті Фрі, Ізраїль, Ірак, Молдова, Монголія, Нова Зеландія, Французька Полінезія, Палестина, Румунія Дьюті Фрі, Саудівська Аравія, Синегал, Тайвань.

Для більшого розуміння експортної діяльності підприємства необхідно розрахувати та проаналізувати розподіл вартості експорту між основними ринками збуту. Дані розрахунків наведені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Динаміка експортної структури ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн
Україна», млн грн**

Країна	2018	2019	2020	Відхилення (2020/2018), %	Відхилення (2020/2019), %
Загальний експорт компанії	1253,4	1324,6	4391,5	250,37	231,54
Саудівська Аравія	429,92	402,68	1431,63	233,00	255,53
Грузія	268,23	328,5	1045,18	289,66	218,17
Молдова	223,11	214,59	803,64	260,20	274,50
Румунія	90,25	127,16	522,59	479,05	310,97
Ірак	41,36	88,75	254,71	515,84	187,00
Азербайджан	28,83	43,71	92,22	219,88	110,98
Інші країни	171,72	119,21	241,53	40,65	102,61

Джерело: розраховано автором на основі внутрішніх даних ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

На основі проведених розрахунків, що зазначені у таблиці 1.4 можна прослідкувати значне підвищення вартості експорту за проаналізовані три роки, особливо це помітно за останній рік наведений у табл. 1.4. Тобто це є демонстрацією правильно розроблених управлінських рішень, що допомогли компанії збільшити вартість експорту у порівнянні з 2018 роком до 2020 року на 250,37%. Варто також зазначити, що найбільший приріст помітно у Ірака та Румунії — на 515,84% та на 479,05% відповідно.

Основними лідерами призначення експорту у 2020 році були країни: Саудівська Аравія з часткою 32,6% та імпортом на суму 1431,63 млн дол. США; Грузія — частка 23,8% (1045,18 млн дол. США); Молдова — частка 18,3% (803,64 млн дол. США); Румунія — частка 11,9% (522,59 млн дол. США); Ірак — частка 5,8% (254,71 млн дол. США); Азербайджан — частка 2,1% (92,22 млн дол. США).

Тютюнові вироби підлягають обов'язковій сертифікації в порядку та у строки, визначені законодавством України. Тютюнові вироби, що надходять до продажу, повинні бути з відповідними документами, наявність яких

передбачена законодавством. Діяльність підприємства підлягає ліцензуванню.

На досліджуваному підприємстві діють наступні ліцензії:

- ліцензія на виробництво тютюнових виробів;
- ліцензія на право оптової торгівлі тютюновими виробами;
- ліцензія на право здійснення експорту тютюнових виробів;
- ліцензія на право здійснення імпорту тютюнових виробів.

До експортно-імпортних операцій з тютюновими виробами також запроваджується режим ліцензування. Ліцензії видаються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України окремо на імпорт і експорт продукції терміном на 5 років, а плата за них справляється щорічно [8].

Для більшої деталізації та наочного аналізу доцільним є розгляд показників експортної товарної структури (табл. 1.5) та питомої ваги видів сигарет у експорті (рис 1.1).

Таблиця 1.5

Експортна товарна структура ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за 2018-2020рр.

Назва товару	Питома вага у загальному експорті		
	2018	2019	2020
Сигарети Davidoff	307,08	267,57	728,99
Сигарети West	498,85	548,38	1967,17
Сигарети Parker&Simpson	345,94	372,21	1269,14
Сигарети Прима	139,13	136,43	425,98
Загальна вартість експорту, млн дол. США	1253,4	1324,6	4391,5

Джерело: побудовано автором на основі внутрішніх даних ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

За проаналізованими даними за три роки видно, що найбільшу питому вагу серед експорту ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» мали сигарети West з часткою 44,8% вартістю 1967,17 млн дол. США.

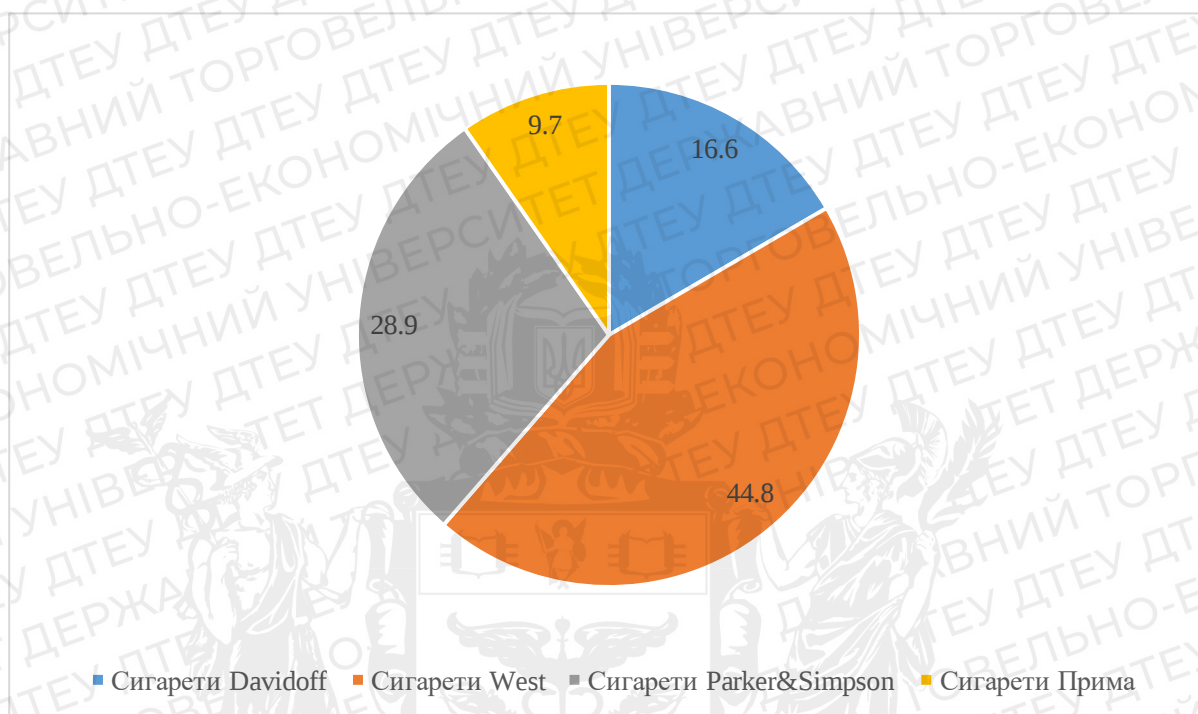


Рис. 1.1 — питома вага сигарет за брендами ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» у 2020 році

Джерело: побудовано автором на основі внутрішніх даних ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

Зважаючи на проведений аналіз експортної діяльності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» можна зробити висновок, що навіть з малоасортиментною продукцією підприємство є успішним експортером з тенденцією до зростання. Завдяки аналізу географії експортних ринків компанії, було виокремлено основні ринки споживання продукції ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна».

РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

2.1 Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку тютюнових виробів

Тютюнові вироби не є товарами першої необхідності. Проте варто зазначити, що їх виробництво та реалізація є одним із найвагоміших джерел наповнення державного бюджету: близько 80% акцизу формується завдяки тютюновій галузі [9].

Тютюн як рослина родом з Америки, і протягом 17-18ст. був одним із цінних експортних продуктів. Також він та продукція з його вмістом відносяться до продукції агропромислового комплексу.

Тютюнова галузь є однією з найбільш регульованих державою за допомогою значних податків, адже це продукт, який несе шкоду для здоров'я тому висока ставка податку виступає як інструмент мотивації не споживати продукцію тютюнової промисловості.

Також існують різновиди тютюнової продукції — сигарети, сигарилли, сигари, тютюн для жування, нюхальний тютюн, тютюн для паління в люльці.

Відповідно до УКТ ЗЕД [10] тютюнові вироби відносяться до розділу IV «Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники», групи 24 «Тютюн і промислові замінники тютюну», розподіляється на підгрупи 2401 — тютюнова сировина та тютюнові відходи, 2402 — сигари, сигари з відрізними кінцями, сигарилли та сигарети, цигарки, з тютюном або його замінниками, 2403 — інший тютюн промислового виробництва та замінники тютюну промислового виробництва; "гомогенізований" або "відновлений" тютюн; тютюнові екстракти та есенції. Для подальшого аналізу стану світового ринку тютюнових виробів буде проведено розрахунки та аналіз основних ринкових маркерів — динаміка експорту та імпорту тютюнових виробів (табл. 2.1 та табл. 2.2 відповідно), основних індикаторів ринків імпортерів (табл. 2.3) використовуватиметься код 240220.

Таблиця 2.1

Динаміка експорту тютюнових виробів 2017-2021рр.

Країна	Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (2021/ 2017), %	Відхилення (2021/ 2020), %
Світ	Вартість, тис. дол. США	25 525 754	25 579 172	24 051 375	20 801 373	16 014 565	-37,26	-23,01
	Обсяг, тонн	—	—	—	—	—	—	—
Польща	Вартість, тис. дол. США	2 883 306	3 374 880	3 499 293	4 001 176	4 056 014	40,67	1,37
	Обсяг, тонн	171,609	174,551	174,607	193,214	186,766	8,83	-3,34
Німеччина	Вартість, тис. дол. США	3 024 715	2 790 157	2 300 822	1 348 897	1 373 593	-54,59	1,83
	Обсяг, тонн	133,577	115,889	92,065	62,962	58,113	-56,49	-7,70
Литва	Вартість, тис. дол. США	539 730	850 432	731 398	987 863	824 357	52,74	-16,55
	Обсяг, тонн	34,681	37,661	41,897	42,712	38,501	11,01	-9,86
Португалія	Вартість, тис. дол. США	554 634	688 893	640 586	750 536	824 037	48,57	9,79
	Обсяг, тонн	22,706	26,181	24,345	29,859	30,631	34,90	2,59
Індонезія	Вартість, тис. дол. США	827 981	856 559	823 814	776 054	768 124	-7,23	-1,02
	Обсяг, тонн	93,614	96,691	96,041	93,915	91,634	-2,12	-2,43
Румунія	Вартість, тис. дол. США	745 269	685 389	741 313	801 184	729 545	-2,11	-8,94
	Обсяг, тонн	48,557	36,652	37,796	40,934	37,363	-23,05	-8,72
Корея	Вартість, тис. дол. США	1 125 560	792 282	717 394	816 423	679 880	-39,60	-16,72
	Обсяг, тонн	72,998	54,349	52,182	58,633	50,402	-30,95	-14,04
Чехія	Вартість, тис. дол. США	881 155	726 097	785 075	929 388	629 627	-28,55	-32,25
	Обсяг, тонн	39,047	32,701	32,918	41,297	31,701	-18,81	-23,24
Сінгапур	Вартість, тис. дол. США	1 046 181	1 055 353	1 061 119	607 482	526 137	-49,71	-13,39
	Обсяг, тонн	58,353	60,375	60,909	37,427	35,766	-38,71	-4,44
Гонгконг	Вартість, тис. дол. США	999 820	1 137 391	1 098 272	511 748	403 600	-59,63	-21,13
	Обсяг, тонн	56,714	57,455	56,398	28,231	—	—	—

Джерело: побудовано автором на основі [11]

За даними таблиці 2.1 видно, що світовий обсяг експорту спадає впродовж усього аналізованого періоду з 2017 по 2021 рік. У 2021 році загальна вартість експортованих тютюнових виробів склала 16014,57 млн дол. США, що на 23,01% менше за попередній (20801,37 млн дол. США) 2020 рік. Загальний приріст вартісних показників експорту зменшився на 37,26% у порівнянні з 2017 роком. Стосовно кількісних показників, то вони не мають узгодженої світової норми виміру: деякі країни подають статистику у тисячах штук чи кількість в умовних одиницях виміру, тому загальний світовий обсяг не є доступним для аналізу. У деяких країнах прослідковується значне скорочення експорту — Німеччина, Корея, Сінгапур, Гонконг, проте є і країни де експорт значно зростає — Польща, Португалія.

Основними лідерами серед світових експортерів тютюнових виробів у 2021 році є:

- Польща з часткою 25,33% та експортом на суму 4056,01 млн дол. США;
- Німеччина — частка 8,58% (1373,59 млн дол. США);
- Литва — частка 5,15% (824,36 млн дол. США).

Зазначені вище країни є основними гравцями на ринку тютюнових виробів, до того ж знаходячись територіально в Європі.

Динаміка імпорту тютюнових виробів (табл. 2.2) відображає кількісні та вартісні показники імпорту у світі та лідерів на даному ринку.

Таблиця 2.2

Динаміка імпорту тютюнових виробів 2017-2021рр.

Країна	Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (2021/ 2017), %	Відхилення (2021/ 2020), %
Світ	Вартість, тис. дол. США	24 722 830	24 745 550	24 090 417	22 437 663	18 825 010	-23,86	-16,10
	Обсяг, тонн	—	—	—	—	—	—	—
Японія	Вартість, тис. дол. США	2 612 628	2 416 255	2 237 379	2 003 682	1 789 908	-31,49	-10,67
	Обсяг, тонн	59,866	52,579	48,123	42,551	38,301	-36,02	-9,99
Італія	Вартість, тис. дол. США	1 971 516	2 129 032	1 949 218	1 842 384	1 761 933	-10,63	-4,37
	Обсяг, тонн	65,987	65,654	62,483	58,531	55,016	-16,63	-6,01
Німеччина	Вартість, тис. дол. США	741 304	1 104 753	1 253 500	1 493 120	1 624 023	119,08	8,77
	Обсяг, тонн	48,351	58,281	59,467	74,527	72,553	50,05	-2,65
Іспанія	Вартість, тис. дол. США	1 397 463	1 483 188	1 396 701	1 205 855	1 295 100	-7,32	7,40
	Обсяг, тонн	51,107	51,671	51,567	44,923	46,26	-9,48	2,98
Франція	Вартість, тис. дол. США	1 254 430	1 173 345	1 251 067	1 173 699	1 164 095	-7,20	-0,82
	Обсяг, тонн	42,047	44,671	45,935	43,202	39,514	-6,02	-8,54
В'єтнам	Вартість, тис. дол. США	29	380	12	63	678 150	2338348,28	1076328,57
	Обсяг, тонн	3	20	1	3	—	—	—
Сінгапур	Вартість, тис. дол. США	785 017	838 456	787 352	523 423	570 953	-27,27	9,08
	Обсяг, тонн	45,949	48,934	48,673	30,823	28,59	-37,78	-7,24
Саудівська Аравія	Вартість, тис. дол. США	746 672	427 849	515 800	545 808	496 437	-33,51	-9,05
	Обсяг, тонн	28,753	22,317	25,897	23,645	13,052	-54,61	-44,80
Гонконг	Вартість, тис. дол. США	708 019	817 228	757 462	448 225	415 523	-41,31	-7,30
	Обсяг, тонн	37,662	41,044	36,781	22,918	13,052	-65,34	-43,05
Нідерланди	Вартість, тис. дол. США	611 097	607 030	458 914	410 403	405 193	-33,69	-1,27
	Обсяг, тонн	43,431	42,122	23,739	20,399	20,78	-52,15	1,87

Джерело: побудовано автором на основі[11]

За даними таблиці 2.2 видно, що світовий обсяг імпорту також має спадну динаміку впродовж аналізованого періоду з 2017 по 2021 рік. Вартість імпортованих тютюнових виробів у 2021 році склала 18825,01 млн дол. США. Відхилення імпорту у порівнянні з попереднім роком становило -16,1%, а у порівнянні з 2017 роком відхилення склало -23,86%.

Найбільшими імпортерами тютюнових виробів у світі станом на 2021 рік виступають:

- Японія — частка у загальному імпорті 9,51% на суму 1789,91 млн дол. США;
- Італія — частка 9,36% (1761,93 млн дол. США);
- Німеччина — частка 8,63% (1624,02 млн дол. США);
- Іспанія — частка 6,88% (1295,1 млн дол. США);
- Франція — частка 6,18% (1164,1 млн дол. США);
- В'єтнам — частка 3,6% (678,2 млн дол. США);
- Сінгапур — частка 3,03% (570,95 млн дол. США);
- Саудівська Аравія — частка 2,64% (496,44 млн дол. США);
- Гонконг — частка 2,21% (415,52 млн дол. США);
- Нідерланди — частка 2,15% (405,19 млн дол. США).

Серед зазначених країн-імпортерів лідером є країна азійського регіону, проте з десяти представлених країн половина це європейські країни, що за сукупною вартістю та об'ємом споживання значно перевищує решту інших країн.

Також Німеччина єдина з групи європейських країн де імпорт зріс у 2021 році на 8,77% у порівнянні з попереднім, та на 119,08% у порівнянні з 2017 роком, не зважаючи на загальну тенденцію до його скорочення у світі, однак це обумовлено раніше проаналізованим скороченням експорту, тобто можна припустити, що виробництво у даній країні скоротилось за обсягом, але попит на продукцію залишається, що і зумовлює зростання імпорту даного товару.

До найбільш зростаючих ринків необхідно віднести В'єтнам, який має показник зростання імпорту на 1076328,57% у порівнянні з минулим роком, та на 2338348,28% у порівнянні з 2017 роком.

Основні індикатори імпортерів (табл. 2.3) демонструють основні показники, які необхідно враховувати при дослідженні можливості експортної діяльності у цих країнах.

Таблиця 2.3

Основні індикатори ринків імпортерів

Країна	Індикатор						
	Вартість у 2021 (млн дол. США)	Обсяг у 2021 (тонн)	Ціна одиниці (дол. США/тонна)	Середня відстань країн (км)	Легкість ведення бізнесу (місце)	Середній тариф (%)	Кількість нетарифних вимог
Японія	1789,91	38,301	46,734	6707	29	0	2
Італія	1761,93	55,016	32,026	1144	58	10,8	14
Німеччина	1624,02	72,553	22,384	640	22	10,8	14
Іспанія	1295,1	46,26	27,996	1554	30	10,8	14
Франція	1164,1	39,154	29,46	979	32	10,8	14
В'єтнам	678,2	—	—	1550	70	132,4	—
Сінгапур	570,95	28,59	19,97	2898	2	0	—
Саудівська Аравія	496,44	13,052	38,035	3743	62	158,3	4
Гонконг	415,52	13,052	37	2839	3	0	9
Нідерланди	405,19	20,78	19,499	1074	42	10,8	14

Джерело: побудовано автором на основі [12]

Середня відстань від країн-постачальників — це показник, що дає змогу зрозуміти на скільки далеко імпортер знаходиться від експортеру. Найбільш віддаленими країнами є країни Азії: Японія — 6707км, Сінгапур — 2898км, Гонгконг — 2839, В'єтнам — 1550км, та Саудівська Аравія, що представляє Близький Схід, — 3743км. А от країни Європи мають значно менші показники, що свідчить про те, що основними постачальниками для даних країн є також європейські країни-експортери як, наприклад, Польща, Литва та Німеччина.

Показник ціни за одиницю вказує на середню вартість тони тютюнових виробів, що розраховується шляхом ділення вартості на обсяг поставленого товару. Відповідно до табл. 2.3 найбільшу ціну за тону у 2021 році сплатила Японія (46,473 дол. США/тонна), що пояснюється вартістю доставки на

значну відстань, а найменша ціна була у Нідерландів (19,499 дол. США/тонна), решта представлених країн мали ціну у діапазоні 19,97 — 38,035 дол. США.

Показник легкості ведення бізнесу — це показник, який розраховується та публікується Світовим Банком у вигляді рейтингу країн від 1 до 190, тобто чим вище країна знаходиться у рейтингу, тим краще. Адже це означає, що її рівень державного регулювання є більш сприятливим для організації діяльності місцевих підприємств та фірм. Даний рейтинговий показник розраховується на основі 10 індикаторів регулювання підприємницької діяльності, за виключенням політичних аспектів: макроекономічної політики, рівня корупції, коливання валютних курсів. Серед проаналізованих країн найвищі місця у рейтингу займають Сінгапур (2 місце) та Гонконг (3 місце). Найнижче значення у В'єтнаму (70 місце), решта країн знаходиться у діапазоні 22—62 місце.

Середній тариф, що застосовується країною є середньоарифметичним значенням митного платежу, що встановлений країною-імпортером на тютюнові вироби за кодом 240220 згідно до УКТ ЗЕД. Відповідно до табл. 2.3 найбільшим митом даний товар обкладається у Саудівській Аравії та В'єтнамі на рівні 158,3% та 132,4% відповідно. Країнами з найнижчим значенням показника тарифного регулювання є Японія, Сінгапур та Гонконг, де значення тарифу становить 0%.

Нетарифні вимоги — це набір державних адміністративних засобів та методів регулювання зовнішньої торгівлі, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок, тобто це вимоги, які необхідно виконати експортеру для змоги бути присутнім на ринку імпортера. Всі представлені у табл. 2.3 країни Європи (Італія, Іспанія, Німеччина, Франція, Нідерланди) мають однакову кількість вимог — 14. Найменша кількість вимог у Японії (2).

Проведений аналіз показує, що на ринку тютюнових виробів прослідковується стала тенденція до спаду об'єму споживання даного товару, що скоріш за все матиме місце і в майбутньому через певні причини.

Однією з таких причин є збільшення кількості захворювань (див. Додаток К), які безпосередньо вражають легені та слизові оболонки ротової порожнини через споживання продукції тютюнової галузі. За даними Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я щорічно вживання тютюнової продукції спричиняє близько 6 мільйонів смертей, що становить 10% від загальної кількості [13]. Це може бути як рак легень чи ротової порожнини, так і те, що населення світу все більше замислюється над своїм здоров'ям через останні два роки всесвітньої епідемії інфекційної хвороби, що теж вражає органи дихання.

Інша причина — це постійне збільшення ставки податків у вигляді акцизів на тютюнову продукцію, знову ж таки як метод регулювання з боку держави шкідливої для населення галузі так як тютюновий дим містить нікотин — психоактивний наркотик, що має властивості до швидкого звикання.

На основі проведеного аналізу чотирьох фільтрів (див. Додаток И) було обрано ринок Китаю для здійснення експортної діяльності. Головним фактором для прийняття рішення стосовно обрання поставки до Китаю через Румунію є морська блокада України через військові дії на прилежних до морських шляхів територіях, а також як наслідок попереднього фактору — ускладнення логістичного сполучення Китаю та України, що призводить до різкого збільшення логістичних витрат, що у свою чергу збільшує як вартість контракту, так і вартість експортованої продукції. Одночасно це також примножує ризики для країни-експортера через розтягнення логістичного ланцюга і, відповідно, термінів виконання експортних зобов'язань стосовно контракту.

2.2 Оцінка перспектив експорту тютюнових виробів ПАТ «Імперіал тобакко продакшн Україна» до Китаю

Україна має значний обсяг виробництва тютюнових виробів, особливо з метою експорту, як зазначалось раніше, і даний товар активно користується попитом на світовому ринку. Фактори, що сприяють цьому — значний обсяг виробництва, якісні характеристики товару та зручне географічне розташування для зручності проведення логістичних операцій.

Для кращого розуміння ринку тютюнових виробів Китаю необхідно розглянути та проаналізувати загальні показники ринку (табл. 2.4).

Загальні показники ринку тютюнових виробів Китаю відображають обсяги імпорту та експорту, виробництва, запасів та загальний рівень споживання.

Таблиця 2.4

Загальні показники ринку тютюнових виробів Китаю

Показники	Одиниця виміру	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (2021/2017), %	Відхилення (2021/2020), %
Виробництво	тонна	72537	65628	64371	68734	69285	-4,48	0,80
Імпорт	тонна	7159	8264	7603	6458	7935	10,84	22,87
Експорт	тонна	48557	36652	37796	40934	37363	-23,05	-8,72
Споживання	тонна	24735	25736	22845	24503	26804	8,36	9,39
Запаси	тонна	13476	12607	11904	10376	9873	-26,74	-4,85

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними [15]

Обсяги виробництва, які відображені у табл. 2.4 показують, що виробництво мало спадний характер до 2019 року та почало відновлювати свої потужності у 2020 році, проте все ще не вийшло на рівень 2017 року, і різниця між 2017 та 2021 роками становить -4,48%. З експортом тенденція теж спадна, а от споживання демонструє зростання на 8,36% у порівнянні з 2017 роком, та на 9,39% у порівнянні з попереднім 2020 роком. Такі показники свідчать про політику держави щодо задоволення внутрішніх потреб, що надає можливість використання зовнішніх джерел постачання, так як наявне значне скорочення запасів — на 26,74% у порівнянні з 2017 роком, та на 4,85 у порівнянні з

попереднім 2020 роком, що є очікуваним рішенням стосовно збільшення внутрішнього споживання товару.

Серед українських експортерів є значний рівень конкуренції. Вітчизняну тютюнову галузь представляють п'ять тютюнових компаній:

- ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» (далі JTІ);
- ПрАТ «А/Е тютюнова компанія «В.А.Т.-Прилуки» (далі ВАТ);
- ПАТ «Імперіал тобакко продакшн Україна» (далі ІТ);
- ПрАТ «Філіп Морріс Україна» (далі РМУ);
- ТЗОВ «Львівська тютюнова фабрика».

Усі компанії, окрім останньої — міжнародні. Вони відвантажують свою продукцію на роздрібний ринок через компанію «Тедіс» (раніше — «Мегаполіс»).

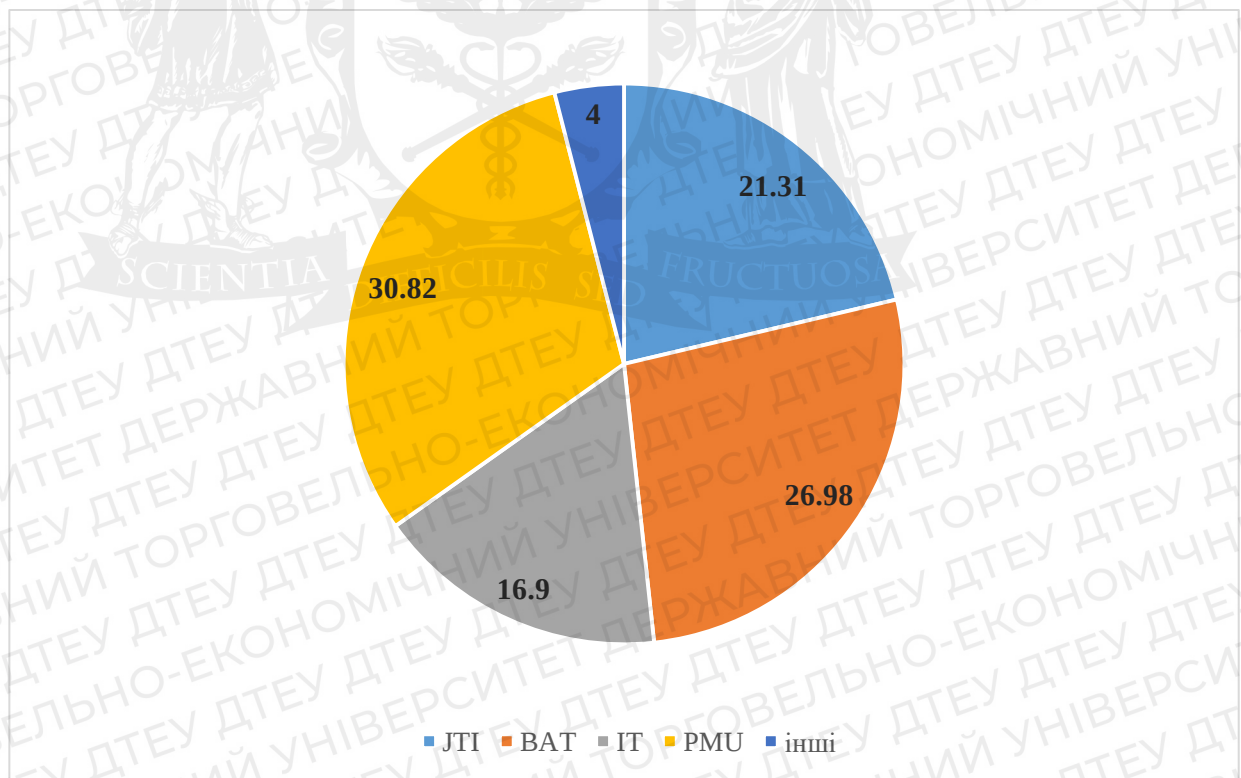


Рис. 2.1 — Орієнтовна частка ринку, що належить вітчизняним компаніям станом на 2020 рік

Джерело: [16]

Станом на червень 2020 року лідером на ринку за обсягом виробництва сигарет є компанія PMU, яка утримує частку ринку обсягом 30,82%, на другому місці — компанія BAT з часткою 26,98%, на третьому — компанія JTI з часткою 21,31%, на четвертому місці IT з часткою ринку 16,9%. ТЗОВ “Львівська тютюнова фабрика” не входить до профільних асоціацій та працює на ринку автономно, зазначена компанія встановлює низькі ціни на тютюнові *вироби* [16].

Вище розглянуті компанії є прямими конкурентами ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна», адже також мають стратегії виходу на нові експортні ринки та збільшення впливу на вже освоєних ринках збуту.

Також на даному ринку присутні й іноземні конкуренти: Tobaksproducenterne (Данія), ESKEE (Греція), ADELTA (Іспанія) та місцеві фірми-виробники, що є дочірніми компаніями міжнародних лідерів — BAT, JTI, IT, Philip Morris International.

Зрозуміло, що лідером на китайському ринку стати надзвичайно важко, проте розширити географію збуту та зайняти нішу на новому ринку необхідно.

Щодо тарифних та нетарифних заходів регулювання стосовно товару 240220 необхідно розглянути експортні вимоги з боку України та імпортерне регулювання зі сторони країни імпортера. Регулювання експорту з вітчизняної сторони забороняє експорт даного товару за бартерними операціями та забороняє операції з давальницькою сировиною.

Незважаючи на низьку ставку мита з боку Китаю, він, як і будь-яка країна, має суттєве регулювання, а особливо шкідливих для населення галузей. Для тютюнових виробів це, наприклад, заборона на використання у виробництві певних речовин, вимоги до маркування та упаковки. Детальніше з вимогами можна ознайомитись у Додатку Л. Однак українські експортери мають значний досвід на ринку та постійно відслідковують зміни стосовно світових стандартів якості, тому у подальшому ці вимоги не будуть проблемою, адже у своїй переважній більшості вони схожі з вимогами інших країн-членів ЄС.

Проаналізований матеріал надає можливість зробити висновки, щодо визначення основних тенденцій розвитку світового ринку тютюнових виробів та провести оцінку перспективності експорту тютюнових виробів до Китаю. Загальний світовий попит на тютюнові вироби коливається, проте різких скорочень не прослідковується, окрім країн зі значним державним регулюванням даної галузі за допомогою тарифних та нетарифних засобів, проте навіть це не завадило В'єтнаму з середньою ставкою мита 132,4% наростити обсяги споживання на 1076328,57% у порівнянні з 2020 роком. Світовий обсяг експорту та імпорту має коливання, однак вони взаємокомпенсуються країнами. Варто також зазначити зростання усвідомлення шкідливості даного товару населенням світу та значний контроль держави за тютюновою галуззю, знову ж таки через її шкідливість.

Також варто зазначити переваги торгівельної співпраці з Україною: обсяг виробництва продукції, якісні характеристики товару та вигідне географічне розташування, що допомагає суттєво зменшити логістичні та основні витрати. Були розглянуті вимоги стосовно тарифного та нетарифного регулювання з боку України для експорту, та зі сторони імпортера. Зважаючи на досвід українських експортерів та прагнення розширення географії та співпраці, що перспективи здійснення експортної поставки тютюнових виробів до Китаю є досить високими.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ПАТ «ІМПЕРІАЛ ТОБАККО ПРОДАКШН УКРАЇНА» ДО КИТАЮ

3.1 Організаційне забезпечення здійснення експорту ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» до Китаю

Станом на 2022 рік ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» здійснює експорт сигарет West до магазину безмитної торгівлі аеропорту в Китаї. Метою здійснення експортної поставки на ринок Китаю є розширення представленості брендів підприємства та набуття досвіду торговельного співробітництва між країнами.

Політика регулювання України стосовно тютюнових виробів не перешкоджає діяльності підприємства та дає змогу виходу на зовнішній ринок. Основний нормативно-правовий акт, що регулює міжнародну торгівлю, і який використовується будь-яким суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі і розглянутим підприємством, є Закон України від 16 квітня 1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність» Документ 959-ХІІ, редакція від 01.08.2021 р. [17] та Митний кодекс України [18]. ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» слідкує за змінами у законодавстві та нормативним регулюванням стосовно продажу тютюнових виробів третім країнам, тому має відповідність стосовно вітчизняних умов якості продукції та її митного оформлення під час здійснення поставок.

Як вже зазначалось труднощів з отриманням відповідних дозволів та сертифікатів виникнути не має, адже досвід підприємства демонструє успішну співпрацю з Китаєм та Саудівською Аравією, де присутні високі вимоги щодо якості продукції.

Безпосереднє постачання здійснюватиметься блоками. Один блок містить десять упаковок, запакованих у плівку індивідуально, обгорнутих

плівкою для уникнення потрапляння надлишкової вологи. Надалі блоки скріплятимуться транспортною плівкою між собою та будуть розміщені на піддонах, для зручності розміщення у транспортному засобі.

Стосовно ресурсного забезпечення експорту варто розглянути те, що експортною та імпоротною діяльністю на підприємстві займається відділ зовнішньоекономічної діяльності, яке складається з висококваліфікованих фахівців, які прослідковують етапи виконання укладених контрактів, та контролюють їх виконання.

Також варто зазначити технічну базу виробництва та наявність високотехнологічного складу для зберігання виготовленої продукції, з можливістю формування значних запасів.

Фінансові показники, які були проаналізовані у першому розділі демонструють значну залежність від зовнішніх джерел фінансування, а саме кредитних ресурсів, що підкреслює обмеженість вільних фінансових ресурсів.

Наразі підприємство стикнулося з одним із наслідків військових ризиків — неотримання акцизних марок [19], що прямо впливає на виробництво, а саме на його призупинення в умовах і так обмежених ресурсів через військові дії, і в подальшому спричиняє дефіцит товару на внутрішньому ринку, що як наслідок спричиняє недоотримання держаним бюджетом значних коштів, які в даній ситуації дуже необхідні.

Також на підприємство впливають бізнес ризики, що мають прояв у нестачі кваліфікованих кадрів, відтак знижується ефективність діяльності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна», також коливання вартості на енергетичні та паливні ресурси, що спричиняють коливання цін на продукцію.

Основним експортним обмеженням причиною якого є військові дії на території України це неможливість транспортного сполучення морем, так як переважна більшість експортних ринків підприємства мала морське сполучення.

Тобто здійснення поставок морем можливе лише за умови використання виходів до нього країн-сусідів, що призводить до додаткових транспортних

витрат, які й так починають зростати через високий попит на пальне.

Щоб прослідкувати процес здійснення експортної поставки доцільною буде побудова діаграми Ганта, що являє собою горизонтальну стовпчасту діаграму, з демонстрацією хронології виконання експортного проекту та його етапів. Перелік етапів та їх тривалість зазначені у таблиці 3.1 — дані, що є необхідними для побудови діаграми Ганта.

Таблиця 3.1

Етапи здійснення експортної поставки

Етапи	Початок	Кінець	Тривалість, дні
Установка контакту з потенційним клієнтом	22.12.2021	25.12.2021	3
Надання комерційної пропозиції потенційному клієнту	25.12.2021	28.12.2021	3
Отримання відповіді на пропозицію	28.12.2021	08.01.2022	10
Укладання договору на постачання товару	08.01.2022	22.01.2022	14
Відправка інвойсу відповідно раніше укладеного договору	22.01.2022	24.01.2022	2
Отримання 20% передоплати	24.01.2022	27.01.2022	3
Відправка товару з українського складу	27.01.2022	05.02.2022	10
Організація доставки з України до Китаю	05.02.2022	07.03.2022	30
Оплата решти від вартості відправленої продукції — 80%	07.03.2022	10.03.2022	3

Джерело: побудовано та розраховано автором за внутрішніми даними підприємства

Таблиця 3.1 демонструє графік основних етапів виконання контракту, що становлять 9 основних пунктів.

За наявності таблиці 3.1, яка містить графік виконання експортних поставок, можна перейти до створення діаграми Ганта — графік, який візуально демонструє тривалість етапів виконання, і наведений на рис. 3.1.

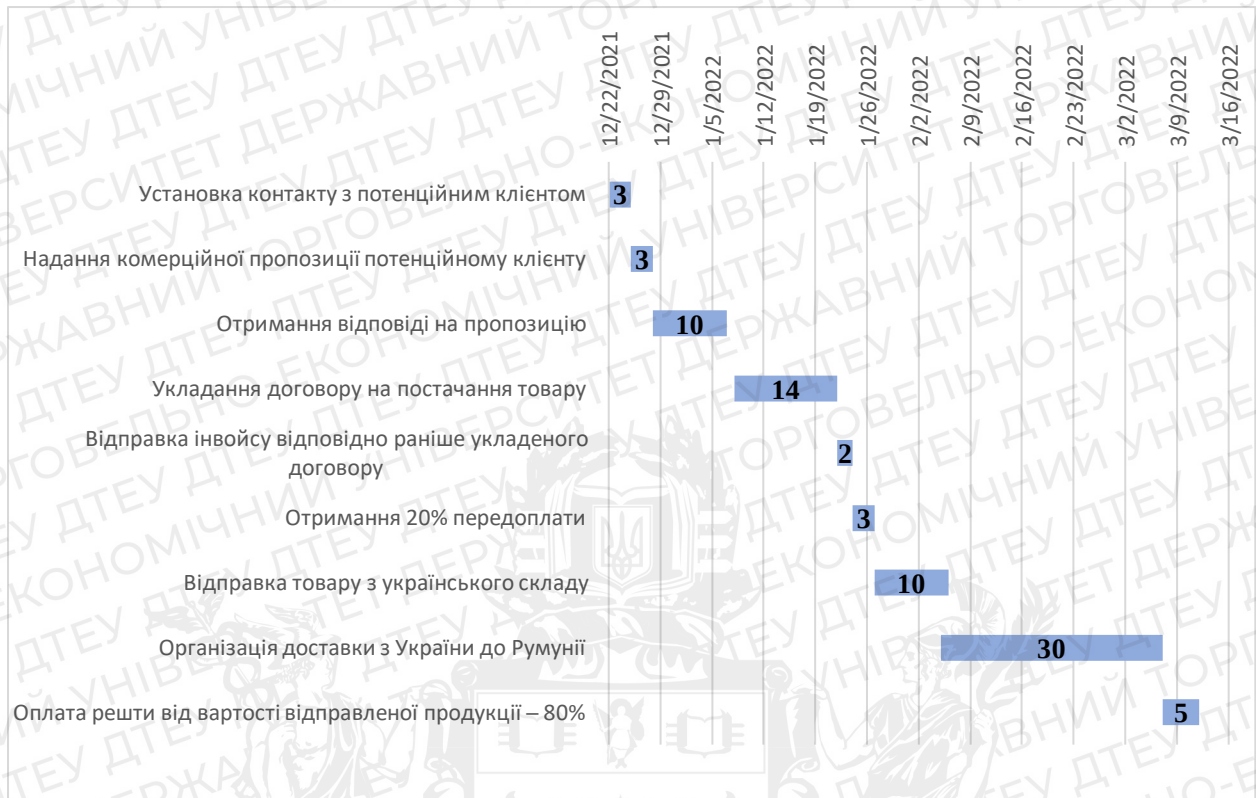


Рис. 3.1 Діаграма Ганта

Джерело: побудовано та розраховано автором за методикою [21]

3.2 Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Китаю

Для оцінки результативності експортної поставки на основі угоди потрібно провести аналіз змісту контракту, через його деталізацію, здійснити розрахунок потенційного доходу від експорту, витрат експортера на реалізацію товару відповідно до умов поставки, прибутку від експорту, ефективності та рентабельності експорту ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» на прикладі з компанією «Rondocarton SRL».

Нижче розглянемо основні частини контракту:

1. Сторони даного контракту:

Продавець — ПАТ «Імперіал Тобакко Україна Продакшн», в особі директора г-ки Лариси Фундурат

Покупець — LLC «Rondocarton SRL, в особі Mihail Nezareskul

2. Відповідно до контракту, предметом є:

Назва товару — тютюнові вироби, код 240220, країна-виробник —

Україна, упаковка -- пачки сигарет у блоці, блок містить 10 пачок, запакованих у плівку

3. Вартість Товару становить 12666,67 доларів за 1 метричну тону (1000кг)

4. Загальна сума Контракту — 38 000 доларів США; валюта Контракту — Долари США; валюта Платежів — Долари США;

5. Спосіб оплати Оплата Товару за цим Договором здійснюється Покупцем шляхом перерахування грошових коштів на банківський рахунок протягом 3 (трьох) днів. Покупець оплачує поставлені товари за цінами, вказаними у товаросупроводжувальній документації (видатковій накладній, податковій накладній), на умовах даного Договору в порядку і формах, які не суперечать чинному законодавству України.

7. Поставка здійснюється автомобільним або залізничним транспортом на вибір Продавця на умовах СРТ відповідно до правил «Incoterms – 2020» і умов цього Контракту.

СРТ – (Carriage Paid To) перевезення сплачено. Продавець доставляє товар перевізнику або іншій особі, призначеній продавцем, в узгодженому місці (якщо таке місце узгоджено сторонами). Продавець повинен укласти договір і оплатити витрати на перевезення, що є обов'язковими для доставки товару до узгодженого місця призначення [20].

До переліку обов'язкових транспортних документів відносяться:

- Рахунок-фактура - 3 прим. (оригінал);
- Пакувальний лист - 3 прим.(оригінал);
- Сертифікат походження Товару;
- Сертифікат якості Товару;
- Рахунок-фактура та копія експортної митної декларації, завірена сертифікатом
- Технічна документація (технічний опис), яка має бу-ти надана на всю партію Товару;
- товаросупровідна накладна CMR

8. До пункту форс-мажори входить наступне: Сторони звільняються від

відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань по даному Контракту, якщо це невиконання стало наслідком обставин непереборної сили, таких як пожежа, повінь, землетрус, страйк, ембарго, розпорядження державних органів, а також інших, не залежать від волі Сторін обставин і якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного Контракту. При цьому виконання зобов'язань за Контрактом відсувається відповідно до часу, на протязі якого діяли відповідні обставини і їх наслідки. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за цим Договором, зобов'язана про настання вищевказаних обставин не пізніше 10 (десяти) календарних днів з моменту їх настання, у письмовій формі, повідомити іншу сторону. Таке ж повідомлення виконується і при припиненні дії зазначених обставин. Належним доказом наявності зазначених вище обставин та їх тривалості буде служити свідоцтво Торгово-промислової палати країни Покупця або Продавця відповідно. Несвоєчасне повідомлення про обставини непереборної сили позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

10. Арбітраж. Всі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами. Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи не-дійсності, підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України згідно з його Регламентом із застосуванням матеріального і процесуального права України.

Для подальшого аналізу та оцінки ефективності контракту на поставку експорту (табл.3.3, табл. 3.4) необхідно провести розрахунки на основі вхідних даних контракту (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Вихідні дані експортного контракту

Найменування товару	Тютюнові вироби
Код УКТ ЗЕД	2402201000
Кількість товару, тонн	3
Умови поставки	CPT
Валютний курс на дату виконання угоди, грн/дол	29,25
Ціна за метричну тонну, дол.	12666,67
Собівартість одиниці продукції, дол.	6736
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, дол	8942

Джерело: побудовано та розраховано автором

Зважаючи на наведені вхідні дані у таблиці 3.2, можна здійснити подальший аналіз прибутковості та ефективності виконання контракту.

Таблиця 3.3

Показники прибутковості контракту

Показник	Алгоритм розрахунку	Значення
Собівартість товару для експорту	Обсяг*С/в одиниці	3*197028=591084грн
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку	Обсяг*Ціна вн.	3*261553,5=784660,5грн
Витрати пов'язані з експортом, у тому числі:	ЕМФ+ВП+ВН	165700грн
Експортні митні формальності	ЕМФ	2700грн
Вартість перевезення	ВП	85000грн
Оплата навантаження	ВН	78000грн
Валютний виторг	Обсяг*Ціна*Курс	3*12666,67*29,25=1121000,3грн
Валовий дохід	ВВ-СВ- ВЕХР	1121000,3-591084-165700=695616,3грн
Прибуток	ВД-Операційні витрати	695616,3-14000=681616,3грн
Операційні витрати		14000грн
Податок на прибуток	Прибуток*18%	681616,3*18%=122690,9грн
Чистий прибуток	Прибуток – податок на прибуток	681616,3-122690,9= 558925,4грн

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Розрахунок рентабельності зовнішньоторговельної операції:

$$\text{Рентабельність} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Повні витрати експортера}} * 100\%$$

$$\text{Рентабельність} = 558925,4 / 756\,784 * 100\% = 73,86\%$$

Таблиця 3.4

Показники ефекту та ефективності контракту

Ефект від операції, грн:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$EEXP = OGrn - (CB + BEXP)$	$1121000,3 - (591084 + 165700) = 695616,3 \text{ грн}$
- при продажу на внутрішньому ринку	$EBP = BBI \text{ — } (CB + BPBP)$	$784660,5 - (591084 + 80000) = 113576,5 \text{ грн}$
Ефективність операції, грн/грн:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$KEEXP = BEXP / (CB + BEXP)$	$1121000,3 / (591084 + 165700) = 1,48$
- при продажу на внутрішньому ринку	$KEBP = BBI / (CB + BPBP)$	$784660,5 / (591084 + 80000) = 1,17$

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Здійснення експортної поставки ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за наявним контрактом є економічно вигідним. Також варто зазначити, що розроблений проект постачання тютюнових виробів компанії до Китаю за даною угодою та маршрутом є доцільним навіть за наявності військових умов.

Згідно розрахунків рентабельність даного проекту становить 73,86%, що є досить суттєвим показником. Коефіцієнт ефективності від продажу на зовнішній ринок становить 1,48, а коефіцієнт ефективності від продажу на внутрішній ринок становив 1,17 відповідно, що надає підставу стверджувати про більшу ефективність від здійснення експортної операції. Також це вказує на те, що при спробі збільшити обсяг збуту саме на внутрішній ринок це вірогідно призведе до його перенасичення та обвалу цін.

Значення чистого прибутку від даної операції становить 558925,4 грн, що також є досить високим значенням показника, при загальній вартості контракту 1121000,3 грн.

Проаналізований матеріал та наявні дані щодо організації здійснення експорту ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» до Китаю, дозволяють стверджувати, що це підприємство відповідає вітчизняним вимогам до експортованого товару та державним органам регулювання обраної країни, завдяки значному успішному досвіду діяльності компанії, а також через

наявність потенціалу до зростання даного виду експортної продукції. Завдяки висококваліфікованим співробітникам підприємства та їх злагодженій роботі компанія здатна функціонувати та продовжувати свою діяльність, і забезпечувати виконання контракту, навіть за наявності теперішніх ризиків. Було створено графік виконання етапів контракту, на основі якого побудована діаграма Ганта, яка наглядно демонструє контрагенту послідовність та тривалість експортних поставок.

Для подальшого прогнозу оцінки результативності експортної операції до Китаю також було розглянуто та досліджено деталі змісту контракту: сторони контракту, предмет контракту, вартість товару, загальна вартість, спосіб оплати, транспортування і пов'язані з ним документи, форс-мажор та арбітраж. Провівши аналіз змісту контракту та дослідивши внутрішні дані підприємства було прораховано чистий прибуток від виконання контракту, що становить 558925,4грн, та рентабельність зовнішньоторговельної операції, що відповідно склала 73,86%. До того ж було визначено коефіцієнт ефективності від експорту, що склав 1,48 і має більше значення, ніж коефіцієнт ефективності від продажів на внутрішній ринок, що склав 1,17 відповідно. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що досліджуване підприємство має значне організаційне забезпечення, про що свідчать доволі високі показники та здатність підприємства долати сучасні ризики.

ВИСНОВКИ

Проводячи аналіз платоспроможності «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» та порівнюючи отримані показники з їх нормативними значеннями [4], можна побачити, що у підприємства наявна недостатня забезпеченість власними коштами, що у свою чергу призводить до стійкої фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування та довгострокових зобов'язань. Це все видно по значенням проаналізованих коефіцієнтів — відносних показників.

Стосовно аналізу ліквідності, то він демонструє, що протягом досліджуваних років такі показники, як покриття ліквідності та швидка ліквідність, перебувають у межах нормативних значень, окрім останнього проаналізованого року — 2020-го та 2019-го для коефіцієнту покриття. У той час як показник абсолютної ліквідності є значно меншим за нормативне значення, що свідчить про те, що більшість грошових ресурсів підприємства зосереджено на банківських рахунках, а не у готівці. Значне відхилення показника співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей від нормативного значення може свідчити про присутність несвоєчасного розрахунку з кредиторами за рахунок дебіторів, проте це не суттєво впливає на загальну картину підприємства.

Аналізуючи показники ділової активності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за досліджуваний період 2018 — 2020 роки, можна побачити, що деякі показники мають достатньо значні коливання, зокрема це всі коефіцієнти за 2020-й рік, що мають значну різницю у порівнянні з попереднім 2019-м роком. Показники оборотності оборотних активів, оборотності запасів, оборотності дебіторської заборгованості та оборотності кредиторської заборгованості, що характеризують швидкість обертання оборотних активів та інтенсивну діяльність підприємства, ефективність управління запасами підприємства, швидкість повернення коштів від покупців та швидкість погашення ним своїх

зобов'язань відповідно. Підтвердженням цього є серйозна різниця у тривалості днів до погашення кредиторської та дебіторської заборгованості.

Проведений аналіз показує, що на ринку тютюнових виробів прослідковується стала тенденція до спаду об'єму споживання даного товару, що скоріш за все матиме місце і в майбутньому через певні причини.

Однією з таких причин є збільшення кількості захворювань (див. Додаток К), які безпосередньо вражають легені та слизові оболонки ротової порожнини через споживання продукції тютюнової галузі. За даними Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я щорічно вживання тютюнової продукції спричиняє близько 6 мільйонів смертей, що становить 10% від загальної кількості [13]. Це може бути як рак легень чи ротової порожнини, так і те, що населення світу все більше замислюється над своїм здоров'ям через останні два роки всесвітньої епідемії інфекційної хвороби, що теж вражає органи дихання.

Інша причина — це постійне збільшення ставки податків у вигляді акцизів на тютюнову продукцію, знову ж таки як метод регулювання з боку держави шкідливої для населення галузі так як тютюновий дим містить нікотин — психоактивний наркотик, що має властивості до швидкого звикання. У 2021 році загальні акцизні збори Державного бюджету від акцизів на тютюнові вироби зросли на 16% і досягли 63,5 млрд грн, що на 8,8 млрд грн більше, ніж було зібрано у 2020 році, разом з цим кількість реалізованих сигарет знизилася на 9 млрд шт [22] (див Додаток В,Д).

На основі проведеного аналізу чотирьох фільтрів (див. Додаток И) було обрано ринок Китаю для здійснення експортної діяльності. Головним фактором для прийняття рішення стосовно обрання ринку Китаю є морська блокада України через військові дії на прилежних до морських шляхів територіях, а також як наслідок попереднього фактору — ускладнення логістичного сполучення Китаю та України, що призводить до різкого збільшення логістичних витрат, що у свою чергу збільшує як вартість контракту, так і вартість експортованої продукції. Одночасно це також

примножує ризики для країни-експортера через розтягнення логістичного ланцюга і, відповідно, термінів виконання експортних зобов'язань стосовно контракту.

Проаналізований матеріал надає можливість зробити висновки, щодо визначення основних тенденцій розвитку світового ринку тютюнових виробів та провести оцінку перспективності експорту тютюнових виробів до Китаю. Загальний світовий попит на тютюнові вироби коливається, проте різких скорочень не прослідковується, окрім країн зі значним державним регулюванням даної галузі за допомогою тарифних та нетарифних засобів, проте навіть це не завадило В'єтнаму з середньою ставкою мита 132,4% наростити обсяги споживання на 1076328,57% у порівнянні з 2020 роком. Світовий обсяг експорту та імпорту має коливання, однак вони взаємокомпенсуються країнами. Варто також зазначити зростання усвідомлення шкідливості даного товару населенням світу та значний контроль держави за тютюновою галуззю, знову ж таки через її шкідливість.

Також варто зазначити переваги торгівельної співпраці з Україною: обсяг виробництва продукції, якісні характеристики товару та вигідне географічне розташування, що допомагає суттєво зменшити логістичні та основні витрати. Були розглянуті вимоги стосовно тарифного та нетарифного регулювання з боку України для експорту, та зі сторони Китаю для імпорту.

Проаналізований матеріал та наявні дані щодо організації здійснення експорту ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» до Китаю, дозволяють стверджувати, що це підприємство відповідає вітчизняним вимогам до експортованого товару та державним органам регулювання обраної країни, завдяки значному успішному досвіду діяльності компанії, а також через наявність потенціалу до зростання даного виду експортної продукції. Завдяки висококваліфікованим співробітникам підприємства та їх злагодженій роботі компанія здатна функціонувати та продовжувати свою діяльність, і забезпечувати виконання контракту, навіть за наявності теперішніх ризиків. Було створено графік виконання етапів контракту, на основі якого побудована

діаграма Ганта, яка наглядно демонструє контрагенту послідовність та тривалість експортних поставок.

Для подальшого прогнозу оцінки результативності експортної операції до Китаю також було розглянуто та досліджено деталі змісту контракту: сторони контракту, предмет контракту, вартість товару, загальна вартість, спосіб оплати, транспортування і пов'язані з ним документи, форс-мажор та арбітраж. Провівши аналіз змісту контракту та дослідивши внутрішні дані підприємства було прораховано чистий прибуток від виконання контракту, що становить 558925,4грн, та рентабельність зовнішньоторговельної операції, що відповідно склала 73,86%. До того ж було визначено коефіцієнт ефективності від експорту, що склав 1,48 і має більше значення, ніж коефіцієнт ефективності від продажів на внутрішній ринок, що склав 1,17 відповідно. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що досліджуване підприємство має значне організаційне забезпечення, про що свідчать доволі високі показники та здатність підприємства долати сучасні ризики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Торгівля та інвестиції / Посольство України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/186-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kitajem/torgivlya-ta-investiciyi>
2. Профіль підприємства ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/prof/20043260>
Imperial Tobacco Ukraine [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://imperial-tobacco.com.ua/>
3. Історія компанії «Imperial Tobacco» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://web.archive.org/web/20150301060642/http://www.imperial-tobacco.com/index.asp?page=43>
4. Міністерство фінансів України: Додаток №8 Нормативні значення платоспроможності (фінансової стійкості) та ліквідності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiusO7Rn5f4AhVG6CoKHflIBSEQFnoECBUQAQ&url=https%3A%2F%2Fmof.gov.ua%2Fstorage%2Ffiles%2F%25D0%2594%25D0%25BE%25D0%25B4%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25BE%25D0%25BA%25208%2520%25D0%259D%25D0%25BE%25D1%2580%25D0%25BC%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25B8%25D0%25B2%25D0%25BD%25D1%2596%2520%25D0%25B7%25D0%25BD%25D0%25B0%25D1%2587%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25BD%25D1%258F%2520%25D0%25BF%25D0%255BB%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25BE%25D1%2581%25D0%25BF%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25BC%25D0%25BE%25D0%25B6%25D0%25BD%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D1%2596%2520\(%25D1%2584%25D1%2596%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25BD%25D1%2581%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25BE%25D1%2597%2520%25D1%2581%25D1%2582%25D1%2596%25D0%25B9%25D0%25BA%25D0%25BE%25D1%](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiusO7Rn5f4AhVG6CoKHflIBSEQFnoECBUQAQ&url=https%3A%2F%2Fmof.gov.ua%2Fstorage%2Ffiles%2F%25D0%2594%25D0%25BE%25D0%25B4%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25BE%25D0%25BA%25208%2520%25D0%259D%25D0%25BE%25D1%2580%25D0%25BC%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25B8%25D0%25B2%25D0%25BD%25D1%2596%2520%25D0%25B7%25D0%25BD%25D0%25B0%25D1%2587%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25BD%25D1%258F%2520%25D0%25BF%25D0%255BB%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25BE%25D1%2581%25D0%25BF%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25BC%25D0%25BE%25D0%25B6%25D0%25BD%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D1%2596%2520(%25D1%2584%25D1%2596%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25BD%25D1%2581%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25BE%25D1%2597%2520%25D1%2581%25D1%2582%25D1%2596%25D0%25B9%25D0%25BA%25D0%25BE%25D1%)

[2581%25D1%2582%25D1%2596\)%2520%25D1%2582%25D0%25B0%2520%25D0%25BB%25D1%2596%25D0%25BA%25D0%25B2%25D1%2596%25D0%25B4%25D0%25BD%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D1%2596.do
cx&usg=AOvVaw3r6GJsuDImHD2sJQJONAyO](https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/79.pdf)

5. Коваль О. А. Управління фінансовою стійкістю підприємства : наукова стаття / О. А. Коваль, П. Р. Літус. — Запоріжжя : Національний університет «Запорізька політехніка». 2020. №12. С. 1–7. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/79.pdf

6. Річна звітність ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за 2017-2020 роки: [Електронний ресурс] // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України або Stock market infrastructure development agency of Ukraine (SMIDA). Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/prof/20043260>

7. Новини компанії ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://imperial-tobacco.com.ua/press/news/imperial_tobakko_ocholila_reyting_kraschiy_eksporte_r_2020/

8. «Про Порядок оформлення та видачі ліцензій на право імпорту, експорту спирту етилового, коньячного і плодового, ...тютюнових виробів». Наказ Міністерства економіки від 14.02.2002р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0183-02>

9. З фабрики – на вітрину: як влаштований тютюновий ринок : [Електронний ресурс] // Економічна правда. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/27/659790/>

10. Українська класифікація товарів в зовнішньоекономічній діяльності (УКТ ЗЕД). QD Professional [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://qdpro.com.ua/ukted/240220>

11. List of exporters for the selected product [Електронний ресурс] //TradeMap. — Режим доступу: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c2402%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

12. List of importers for the selected product in 2021 : Trade indicators [Електронний ресурс] //TradeMap. — Режим доступу: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c2402%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
13. Health effects of tobacco // Wkipedia [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Health_effects_of_tobacco
14. Market Access Conditions [Електронний ресурс] // Market Access Map. — Режим доступу: <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=642&partner=804&product=240220&level=6>
15. Офіційний сайт Всесвітньої продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.fao.org>
16. Фіскальні наслідки прогнозування акцизного податку з вітчизняних тютюнових виробів в Україні // Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://tobaccocontrol.org.ua/uploads/elfinder/documents%20for%20news/TobaccoWEB_A5_10_web.pdf
17. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
18. МИТНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ [Електронний ресурс]. — 2022. — Режим доступу у: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
19. "Імперіал Тобакко" не може отримати акцизні марки від Державної Податкової Служби України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://delo.ua/uk/business/imperial-tobakko-ne-moze-otrimati-akcizni-marki-vid-derzavnoyi-podatkovoyi-sluzbi-ukrayini-398007/>
20. Incoterms 2020 Explained – The Complete Guide [Електронний ресурс] // IncoDocs. — Режим доступу <https://incodocs.com/blog/incoterms-2020-explained-the-complete-guide/>
21. Відображення даних на діаграмі Ганта в Excel [Електронний ресурс] // Microsoft. — Режим доступу <https://support.microsoft.com/uk->

<ua/office/%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%85-%D0%BD%D0%B0-%D0%B4%D1%96%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D1%96-%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0-%D0%B2-excel-f8910ab4-ceda-4521-8207-f0fb34d9e2b6>

22. Річний звіт ГО «Життя» [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<https://center-life.org/richnyy-zvit-2021/>



ДОДАТКИ



Бренди ПАТ «Імперіал Тобакко Прокдакшн Україна»

DAVIDOFF CIGARETTES

Міжнародний бренд Davidoff Cigarettes створений для справжніх шанувальників елегантного та витонченого стилю. Творець бренду Зіно Давідофф, який, до речі, був родом з Києва, все життя слідував принципу створення тільки найкращого для найбільшої насолоди. Davidoff Cigarettes і зараз слідує цьому підходу, об'єднавши багаторічні традиції, сучасний стиль та доступну розкіш у сигаретах найвищого класу. Поєднуючи елітні сорти тютюну, високоякісні сигаретні матеріали та сучасний дизайн пачки, сигарети Davidoff є втіленням досконалості в кожній деталі.

Рис. 4.1 — сигарети Давідофф

WEST

Динамічний і яскравий бренд, який завжди рухається назустріч сучасності, створений для тих, хто цінує якість і новаторство за правдиву ціну.

West - широковідомий міжнародний бренд, що займає друге місце в портфелі Imperial Tobacco Group за обсягами світових продажів. Вперше West з'явився в Німеччині в 1981 році, а сьогодні представлений в 94 країнах, користуючись особливою популярністю в Центральній та Східній Європі.



Рис. 4.2 — сигарети Вест

PARKER & SIMPSON

Parker & Simpson – сучасний європейський бренд за доступною ціною, який щороку набуває все більшої популярності серед українських курців. На сьогодні ринкова частка сигарет Parker & Simpson вже сягає майже 2% ринку (за даними AC Nielsen).

Бренд представлений в традиційному форматі King Size та сучасному компактному форматі Queen Size.



Рис. 4.3 — сигарети Паркер&Сімпсон

ПРИМА

«Прима» - легендарна українська марка сигарет, історія якої налічує понад півстоліття. Розпочавши виробництво в 1947 році на Київській тютюновій фабриці, вона пройшла шлях від звичайної цигарки до сигарети в її сучасному вигляді, освоюючи нові технології та формати.

Сьогодні бренд-сім'я «Прима» включає такі марки як «Прима Люкс», «Прима Срібна» та «Прима Класична».

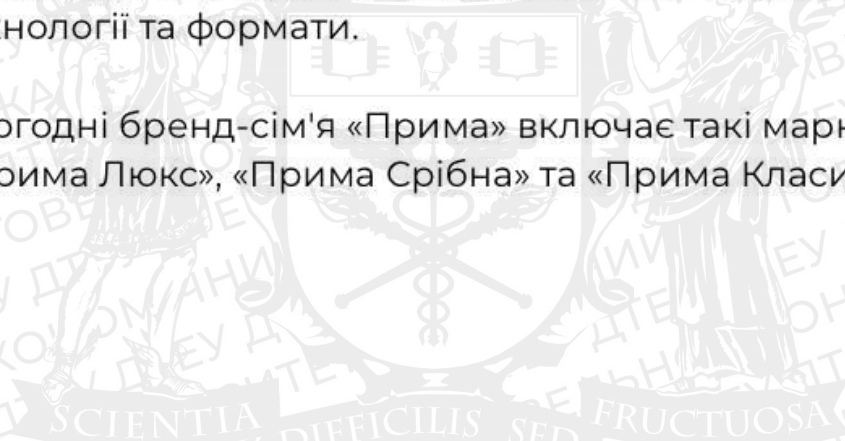


Рис. 4.4 — сигарети Прима

Додаток Б

Дані фінансової звітності ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» [6]

Таблиця Б.1 — Дані балансу ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

Моментні значення балансових показників ПАТ "Імперіал тобакко продакшн Україна" за 2017-2020 роки					
	Код	01.01.2017	31.12.2018	31.12.2019	тис.грн. 31.12.2020
АКТИВ					
1.Необоротні активи					
Нематеріальні активи:	1000	17076	11 932	5653	8675
первісна вартість	1001	37875	40 341	40586	32291
накопичена амортизація	1002	20799	28 409	34933	23616
Незавершені капітальні інвестиції	1005	80002	48 263	22295	736
Основні засоби:	1010	777734	1 041 974	1019521	29690
первісна вартість	1011	1513115	1 880 145	1924357	192844
знос	1012	735381	838 171	904836	163154
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030				
інші фінансові інвестиції	1035				
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	220	355	155	
Відстрочені податкові активи	1045				51348
Інші необоротні активи	1090		3475	3475	15041
Усього за розділом 1	1095	875032	1105999	1051099	105490
2.Оборотні активи					
Запаси	1100	1491580	1621433	1567152	1928386
Виробничі запаси	1101	1433140	1591766	1519884	807
Товари		57			1927579
Незавершене виробництво	1102		19496	31153	
Готова продукція	1103	37233	10167	16115	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги	1125	168758	262148	97210	568935
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
за виданими авансами	1130	4308	4432	5693	678

з бюджетом	1135	27403	26113	4388	157943
у тому числі з податку на прибуток	1136				
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	3397666	3467720	3295343	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2154	798	1212	1342
Поточні фінансові інвестиції	1160				
Гроші та їх еквіваленти	1165	124586	94968	185949	289209
Витрати майбутніх періодів	1170	3350	1032	800	4024
Інші оборотні активи	1190	274		2225	
Усього за розділом 2	1195	5220079	5478644	5207240	2950517
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200			297	
БАЛАНС	1300	6095111	6584643	6258339	3056007
ПАСИВ	Код	01.01.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
1.Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	72405	72405	72405	626
Капітал у дооцінках	1401				
Додатковий капітал	1405	48342	48342	42695	107
Резервний капітал	1415	18101	18101	18101	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1026618	704941	632361	270738
Неоплачений капітал	1425				14
Вилучений капітал	1430				
Усього за розділом 1	1495	-887770	-566093	765562	270019
2.Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	19119	17438	11895	
Пенсійні зобов'язання	1505	38963	43990	59638	6386
Довгострокові кредити банків	1510				
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	1515	2160895	1716672		12270
Довгострокові забезпечення	1520	2684	3161	2859	
Довгострокові забезпечення персоналу	1521	2684	3161	2859	
Цільове фінансування	1525				
Усього за розділом 2	1595	2221661	1781261	74392	18656
3. Поточні зобов'язання та забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1600				
Поточна кредиторська заборгованість за:					
довгостроковими зобов'язаннями	1610				5531
за товари, роботи та послуги	1615	145781	130737	99219	3281114
розрахунками з бюджетом	1620	315045	294095	211416	632
у тому числі з податку на прибуток	1621				
розрахунками зі страхування	1625	806	1082	1014	395
розрахунками з оплати праці	1630	3132	4177	3527	2650
за одержаними авансами	1635	1		13000	
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	4262551	4901602	5012017	
Поточні забезпечення	1660	33149	37482	30355	2178

Доходи майбутніх періодів	1665				
Інші поточні зобов'язання	1690	755	300	866	14870
Усього за розділом 3	1695	4761220	5369475	5371414	3307370
БАЛАНС	1900	6095111	6584643	6211368	3056007

Таблиця Б.2 — Дані звіту про фінансові результати ПАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

Дані звіту про фінансові результати ПАТ "Імперіал Тобакко Продакшн Україна" за 2018-2020 роки
тис.грн.

Стаття	Код	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2506800	2649155	8783084
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1943402	2000406	8188241
Валовий:				
прибуток	2090	563398	648749	594843
збиток	2095			
Інші операційні доходи	2120	63219	152549	1784
Адміністративні витрати	2130	106356	102251	99017
Витрати на збут	2150	180645	134186	280265
Інші операційні витрати	2180	37979	65450	298179
Фінансові результати від операційної діяльності:				
прибуток	2190	301637	499411	80834
збиток	2195			
Доход від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220			39754
Інші доходи	2240	499450	778755	13
Фінансові витрати	2250	25745	238683	4107
Втрати від участі в капіталі	2255			
Інші витрати	2270	455346	7818	74
Фінансові результат до оподаткування:				
прибуток	2290	319996	1031665	
збиток	2295			45248
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1681	2193	42191
прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат:				
прибуток	2350	321677	1033858	
збиток	2355			3057



Рис. 4.5 — вартість акцизу відповідно до змін пов'язаних з ухваленням
Закону 466-IX

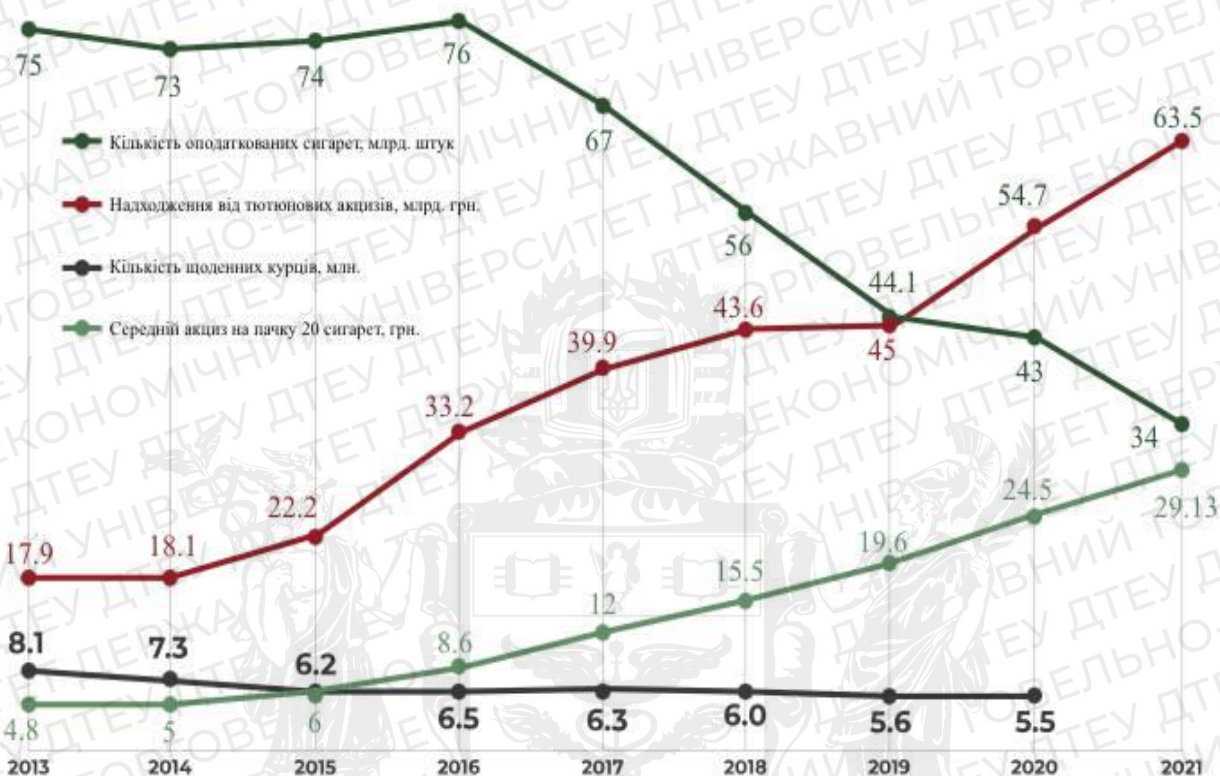


Рис. 4.6 — зміни у надходженні до Держбюджету через введення акцизу на тютюнові вироби для електричного нагрівання до рівня сигарет

Додаток Е

Контракт на здійснення експорту тютюнових виробів до Китаю Дьюті Фрі

КОНТРАКТ № 2675-84

CONTRACT № 25675-84

м. Київ, Україна

«22» січня 2021р.

Kyiv, Ukraine

«22» January 2021

ПАТ «Імперіал Тобакко Україна Прдакшн», іменоване надалі «Продавець», в особі директора г-ки Лариси Фундурат, що діє на підставі Статуту, з однієї Сторони,

та
ТОВ «Rondocarton SRL», (Китай), іменоване надалі «Покупець», в особі директора г-на Міхаїла Незарескула, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про нижченаведене:

PJSC Imperial Tobacco Production Ukraine, hereinafter referred to as the “Seller”, in the person of **Mrs. Larisa Fundurat**, director, acting on the basis of Statute, on the one hand and

LLC «Rondocarton SRL», (Romania) further called “Buyer” in the person of **Mr. Mihail Nezareskul**, the director, acting on the basis of Statute, on the other hand, have concluded the present Contract about the following:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ, ОПИС ТА КІЛЬКІСТЬ ТОВАРУ

1.1. Продавець приймає на себе зобов'язання з поставки і передачі товару в порядку і строки, встановлені даним Контрактом.

1.2 Назва товару — тютюнові вироби, код 240220, країна-виробник — Україна, упаковка — пачки сигарет у блоці, блок містить 10 пачок, запакованих у плівку.

1.3 10 000 (десять тисяч) упаковок, вага упаковки +/-300г, загальна вага 3 метричних тонни — три тисячі кілограм.

1. SUBJECT OF THE CONTRACT, DESCRIPTION OF THE GOODS AND ITS' QUANTITY

1.1. The Seller undertakes to deliver and sell goods according to stated in the present Contract.

1.2. Name of goods — tobacco products, HS 240220, origin country — Ukraine, packaging — packs of cigarettes in a block, block consists of 10 packs wrapped in a packing film.

1.3. Quantity — 10000 packs, weight of pack — 300g, total weight 3 metric tons — three thousand kilograms.

2. БАЗИСНІ УМОВИ І ТЕРМІН ПОСТАВКИ

2.1. Базис поставки Товару встановлений цим Контрактом на умовах **CPT (Targoviste)** згідно із законодавством України з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інші умови поставки Товару не вказано у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

2.2. Строк поставки кожної партії Товару затверджується Сторонами в Додатку (Специфікації) до Контракту на конкретну партію Товару. У будь-якому випадку строк поставки не повинен перевищувати 180 календарних днів з моменту отримання Продавцем попередньої оплати за Товар від Покупця.

2.3. Дата відвантаження Товару вказується в коносаменті або товарно-транспортній накладній в залежності від засобу транспортування.

2. BASIC CONDITIONS AND TERMS OF DELIVERY

2.1. The goods are delivered on basis **CPT (Targoviste)** according to “Incoterms 2020”, if no other conditions are fixed in the correspondent specification to the contract.

2.2 The delivery of Goods is realized by consignments (parts) in terms stipulated in Appendixes (Specifications) to each shipment according to the present Contract. In any case, the delivery lead-time shouldn't exceed 180 calendar days from the moment of receiving the prepayment for the Goods from the Buyer.

2.3. The date of shipment of Goods is pointed in the correspondent Bill of Lading or consignment note, depending on the mode of transportation.

3. ЦІНА ТОВАРУ І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ

3.1. Валюта Контракту і платежу — **долар США**.

3.2. Ціна Товару, що поставляється по даному Контракту встановлена Сторонами на умовах **CPT (Targoviste)** відповідно з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інший базис поставки Товару не зазначено у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

3.3. Всі інші умови, не обумовлені в цьому Контракті, розуміються відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

3.4. Загальна сума цього Контракту становить 38 000 дол. США.

3.5. У вартість Товару включається вартість упаковки, маркування, вартість тари, палет, навантаження і сертифікату

3. PRICE & TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT

3.1. The currency of the Contract and payment is **US dollar**.

3.2. The price per item of the Goods and delivery **CPT (Targoviste)** according to “Incoterms 2020”. Price can be changed if basis of delivery is changed in the Specifications to the present Contract.

3.3 All other conditions, which are not fixed in this contract, are understood in accordance with “Incoterms 2210”.

3.4 The total Contract amount is 38 000\$.

3.5. The total amount of the Contract includes the cost of packing, tare, marking, loading and certificate of origin. Charges

походження. Витрати, пов'язані з виконанням даного Контракту розподіляються між Сторонами відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

4. УМОВИ ОПЛАТИ

4.1. Оплата Товару за цим Договором здійснюється Покупцем шляхом перерахування грошових коштів на банківський рахунок.

4.2 Покупець оплачує поставлені товари за цінами, вказаними у товаросупроводжувальній документації (видатковій накладній, податковій накладній), на умовах даного Договору в порядку і формах, які не суперечать чинному законодавству України.

4.3 Днем здійснення платежу вважається день, в який сума, що підлягає сплаті, поступає на розрахунковий рахунок або до каси Постачальника.

connected with realizing of the present Contract are allocated between the Parties according to the rules of “Incoterms 2020”.

4. TERMS OF PAYMENTS

4.1. Payment for the Goods according to the Contract is realized by the Buyer by money transfer.

4.2 The Buyer pays for the delivered goods at the prices specified in the accompanying documentation (expense invoice, tax invoice), under the terms of this Agreement in the manner and forms that do not contradict the current legislation of Ukraine.

4.3 The day of payment is the day on which the amount payable is credited to the current account or to the cashier of the Supplier.

5. ЯКІСТЬ ТОВАРУ І ГАРАНТІЙНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

5.1. Товар має відповідати стандарту якості № 3935-2000 та якісним характеристикам, зазначеним в Контракті, Додатках (Специфікаціях) до Контракту, супровідних документах, нормам заводу - виробника Товару і вимогам, що звичайно ставляться до Товарів даного виду. Продавець встановлює термін гарантії на якість Товару, що поставляється протягом двох місяців з моменту відвантаження Товару.

5.2. У разі виявлення дефектів в Товарі при його прийманні та експлуатації протягом гарантійного терміну Продавець зобов'язаний за свій рахунок замінити Товар, який не відповідає характеристикам, дефектний (неякісний) Товар, якщо Продавець не доведе, що недоліки виникли не з його вини. Заміна товару повинна бути виро з ведена Продавцем на умов **CPT** (Targoviste). Заміна Товару, усунення виявленої при прийманні кількісної недостачі Товару, проводиться Продавцем протягом 30 (тридцяти) днів з моменту складання Покупцем (відповідно до п. 5.3 цього Контракту) або Сторонами Контракту Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі.

5.3. При виявленні Покупцем кількісної недостачі або виявленні дефектів (невідповідності якості) поставленого Товару виклик представника Продавця обов'язковий. Повідомлення (виклик) Продавцю направляється по факсу і/або електронній пошті. При неявці представника Продавця протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту повідомлення Покупцем, Покупець складає Акт про виявлені дефекти/кількісної недостачі самостійно, такий Акт вважається складеним і затвердженим Сторонами Контракту і є підставою виникнення у Продавця зобов'язань щодо усунення виявлених дефектів (невідповідності якості) або усунення кількісної недостачі в терміни, встановлені в п. 5.2. даного Контракту.

5.4. Продавець робить заміну Товару на умовах **CPT** (Targoviste) відповідно до правил «INCOTERMS 2020»

6. УМОВИ ЗДАЧІ-ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

6.1. Передача партії Товару здійснюється на умовах передбачених даним Контрактом

5. QUALITY. WARRANTY OBLIGATIONS

5.1. The goods should be complied with quality standard № 3935-2000, and correspond to the technical characteristics and the standards of the manufacturer, accompanying documents and demands, usually made of such type Goods shown in Appendixes (Specifications) to the present Contract. The Seller stipulates the guarantee period for the quality of the delivered Goods for two months from the moment of Goods deliver.

5.2. The Seller is obliged to replace the low-quality goods, founded in the Goods in the guarantee period if the Buyer proves that the defects appeared as a result of the violation of the producing technology of the Goods. Replacement of the defected goods must be done according to following conditions: **CPT** (Targoviste)

Used goods or goods that were assembled into other forms will not be guarantee. Replacing the Goods, filling up of the revealed lack of Goods is realized in the period of 30 days after the compiling by the Buyer or by both parties the act about the defects (according to point 5.3 of the present contract).

5.3. In case of incomplete delivery or founding defects of the Goods (discrepancy of quality), the invitation of the Seller representative is obligatory. The notification for the Seller is sent by the fax and (or) e-mail. If the Seller representative does not come within 20 (twenty) days from the moment of the notification, the Buyer compiles the one-sided act that is considered to be compiled and approved by the both Parties and according to which the Seller is obliged to remove the defects within the period, stated in point 5.2 of the contract.

5.4. The Seller replaces the Goods on basis **CPT** (Targoviste) according to “Incoterms 2020”

6. CONDITIONS OF ACCEPTANCE OF THE GOODS

6.1. Lot of goods delivery is realized in accordance with the present Contract.

6.2. Передача партії Товару Продавцем здійснюється в строки відповідно до умов цього Контракту та Специфікації. Приймання партії Товару відбувається на складі Покупця.

6.3. При поставці Товару Продавець передає на адресу вказану Покупцем наступну супровідну документацію:

- Рахунок-фактура - 3 прим. (оригінал);
- Пакувальний лист - 3 прим. (оригінал);
- Сертифікат походження Товару;
- Сертифікат якості Товару;
- Рахунок-фактура та копія експортної митної декларації, завірена сертифікатом
- Технічна документація (технічний опис), яка має бути надана на всю партію Товару;
- Коносамент / товаросупровідна накладна CMR / авіа накладна.

7. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

7.1. Упаковка, в якій поставляється Товар, повинна забезпечити його збереження під час завантаження/розвантаження, транспортування, складського зберігання.

7.2. Вартість упаковки і маркування включена у вартість Товару. Маркування повинно бути нанесено англійською мовою. Маркування повинна містити наступну інформацію - найменування товару, номер рулону, кількість метрів, штук, інше.

7.3. На кожне місце окремо Продавець зобов'язаний скласти пакувальний лист, в якому вказується найменування Товару, вага бруто/нетто.

7.4. Пакувальні матеріали та/або тара не повертається та утилізуються за рахунок Покупця.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань по даному Контракту, якщо це невиконання стало наслідком обставин непереборної сили, таких як пожеж, повінь, землетрус, страйк, ембарго, розпорядження державних органів, а також інших, не залежать від волі Сторін обставин і якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного Контракту. При цьому виконання зобов'язань за Контрактом відсувається відповідно до часу, на протязі якого діяли відповідні обставини і їх наслідки.

8.2. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за цим Договором, зобов'язана про настання вищевказаних обставин не пізніше 10 (десяти) календарних днів з моменту їх настання, у письмовій формі, повідомити іншу сторону. Таке ж повідомлення виконується і при припиненні дії зазначених обставин. Належним доказом наявності зазначених вище обставин та їх тривалості буде служити свідоцтво Торгово-промислової палати країни Покупця або Продавця відповідно.

8.3. Несвоєчасне повідомлення про обставини непереборної сили позбавляє відповідну Сторону права посилаючись на них в майбутньому.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

9.1. У разі порушення встановлених термінів поставки партії Товару Продавець сплачує Покупцеві пеню в розмірі 0,1% вартості не поставленої в строк партії Товару за кожен день допущеного прострочення поставки.

6.2. Lot of goods delivery by Seller is realized in accordance to the present Contract. Acceptance of the Lot of goods is realized in the Buyer's warehouse.

6.3. After shipment and received payment for the Goods the Seller send by the post the following documents:

- Commercial invoice – 3 pcs. (original);
- Packing-list - 3 pcs. (original);
- Certificate of origin;
- Quality certificate;
- Commercial invoice and copy of export custom declaration, certified with certificate of Technical documentation (technical description), which can be given for the whole lot of the Goods;
- Bill of lading / CMR / Air Waybill.

7. PACKING & MARKING

7.1 The package of the Goods must ensure its safety during loading and unloading works, transporting and storing.

7.2. The price for marking and packing is included into the price of the Goods. The marking should be made in English. Marking should consist the following information – name of the Goods, No of the roll, its quantity m., etc.

7.3. Each packing place must be supplied with the packing list including the name of the Goods, its net weight and gross weight.

7.4. The packaging of the Goods is not returnable and shall be disposed at the expense of the Buyer.

8. FORCE – MAJEURE

8.1. No Party will be responsible for the full or partial non-execution of any of the obligations according to this Contract if such non-execution is caused by such circumstances emerged apart from the will or desire of the Parties as fires, floods, earthquakes, strikes, embargoes, government acts and all other factors which directly influence the possibility of execution of this Contract and are impossible to foresee or escape. In this case the term of executing the obligations shall be extended for a period equal to the Force-Majeure circumstances and their consequences.

8.2. The Party, which was faced to impossibility of executing the present Contract, has to notify immediately, however not later than 10 (ten) days after beginning of their acting in written form other Party of commencement of the Force Majeure circumstances or their termination. The Certificates issued by the Chambers of Commerce of respective country of the Buyer or of the Seller will be sufficient proof of the existence and duration of the above indicated circumstances.

8.3. Untimely notification about the Force Majeure circumstances deprives the Party of his right to refer to them in the future.

9. SANCTIONS & RECLAMATIONS

9.1. In case of violation of fixed terms of the lot of Goods delivery the Seller pays fine 0.1% from the total amount of the undelivered lot of Goods in time for each day of delay.

9.2. У разі порушення встановлених термінів оплати за Контрактом Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% вартості не зробленого в строк платежу за кожен день допущеного прострочення.

9.3. У разі виявлення кількісної та/або якісної невідповідності поставленого Товару, Продавець сплачує Покупцю штраф в розмірі 10% від вартості неякісного (недоставленого) Товару, крім того Продавець в повному обсязі і за свій рахунок здійснює поставку необхідної кількості Товару належної якості в строк, узгоджений Сторонами, але в будь-якому випадку не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів з моменту направлення відповідного Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі Покупцем.

9.4. За порушення гарантійних зобов'язань, Продавець за вимогою Покупця, зобов'язаний оплатити пеню в розмірі 0,05% вартості Товару, за кожен день допущеного порушення термінів виконання гарантійних зобов'язань.

9.5. За згодою Сторін, обов'язок Продавця із заміни неякісного Товару/усунення кількісної недостачі може бути замінена на обов'язок повернення Покупцеві вартості такого неякісного (не отриманого) Товару.

9.2. In case of violation of fixed terms of payment by the Contract the Buyer pays fine 0.1% of the cost of non-dispatched in time goods for each day of delay.

9.3. Seller shall pay the Buyer a penalty of 10% from the total amount of poor (short-delivered) product in the case of revelation quantitative and/or qualitative discrepancy of goods, besides, Seller delivers the required quantity of quality goods in full and at one's own expense within the period agreed by the Parties, but in any case not later than thirty (30) calendar days after sending the relevant Act if the Buyer finds out defects and/or shortfall.

9.4. For the breach of warranty and terms of warranty obligations the Seller has to pay the fine of 0,05% from the Goods' cost for each day of untimely warranty and its terms by the request of the «Buyer»

9.5. By Parties' agreement the Seller's duty to change not quality goods\complete quantity shortage can be changed as a repayment of the cost of defective goods (not completed) to the Buyer.

10. АРБИТРАЖ І ПРАВО КОНТРАКТУ

10.1. Всі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами.

10.2. Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи недійсності, підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України згідно з його Регламентом із застосуванням матеріального і процесуального права України.

10. ARBITRATION & COVERING LAW

10.1 All controversies and disagreements on this Contract must be solved by means of negotiations between the Parties.

10.2. Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including the conclusion, interpretation, execution, breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Rules applying substantive and procedural law of Ukraine.

11. КОНТРАКТ В ЦІЛОМУ

11.1. Даний Контракт діє з дня підписання його Сторонами до 31.12.2022 року, але в будь-якому випадку до повного виконання зобов'язань за Контрактом Сторонами.

11.2. Даний Контракт укладається при повному розумінні Сторонами предмету Контракту.

11.3. Після підписання Контракту всі попередні переговори і листування по предмету Контракту є недійсними.

11.4. Сторони можуть вносити зміни і доповнення до Контракту шляхом підписання додаткових угод, Додатків (Специфікацій), а також шляхом обміну листами (письмовими повідомленнями) електронною поштою і по факсу.

11.5. Всі зміни та/або доповнення до цього Контракту мають силу якщо вони здійсненні в письмовій формі, підписані обома Сторонами, то є його невід'ємною частиною.

11.6. Листування, узгодження, пред'явлення претензій і т.п. в ході виконання цього Контракту ведуться англійською, українською та/або російською мовою з використанням факсимільного, поштового зв'язку, а також електронної пошти. Контрактні документи, передані з використанням такого зв'язку, матимуть юридичну силу оригіналу до обміну оригіналами таких документів.

11.7. Жодна із Сторін не має права передати третім особам права та зобов'язання за цим Договором без письмової згоди на те іншої Сторони.

11.8. Сторони зобов'язані негайно інформувати один одного про зміну своїх реквізитів.

11. CONTRACT AS A WHOLE.

11.1 This Contract is made at the complete realizing by the Parties from the day of signing to 31.12.2022, but in any case till the whole fulfilling of the duties by the both Parties.

11.2 The present Contract is completed with the whole understanding of the subject of the Contract by the Parties

11.3 After signing the Contract all previous negotiations and correspondence on the subject of the Contract are void.

11.4 The Parties can make changes and additions in the Contract by signing the additional agreements, and also by exchanging of letters, e-mail messages and fax messages.

11.5 All the changes and/or additions in the Contract have power only in case if they are made in written form, signed by both Parties and are the integral part of the Contract.

11.6 Correspondence, settlements, claims, etc. during the fulfilling of the Contract should be lead in English and/or Russian language with the help of facsimile, telegraph and post services and also electronic mail. Contracts documents sent with using of such kinds of services have legal force of the original till the moment of the exchange of the Contract originals.

11.7 Neither of the Parties has the right to give its rights and duties on the present Contract to the third Party without approval of the other Party.

11.8 The Parties are obliged to inform immediately one another about the changes of the legal addresses.

11.9. Даний Контракт укладається у двох ідентичних примірниках. У разі невідповідності текстів українською та англійською мовами, текст українською мовою матиме переважну силу.

11.9 This Contract is made up in two identical copies in English and Russian languages. In case of disagreements in reading one of the parts, the Parties have to consider Ukraine copy as a right one.

ПРОДАВЕЦЬ

Директор Лариса Фундурат

SELLER

Director Larisa Fundurat

ПОКУПЕЦЬ:

ТОВ «Rondocarton SRL»

Директор

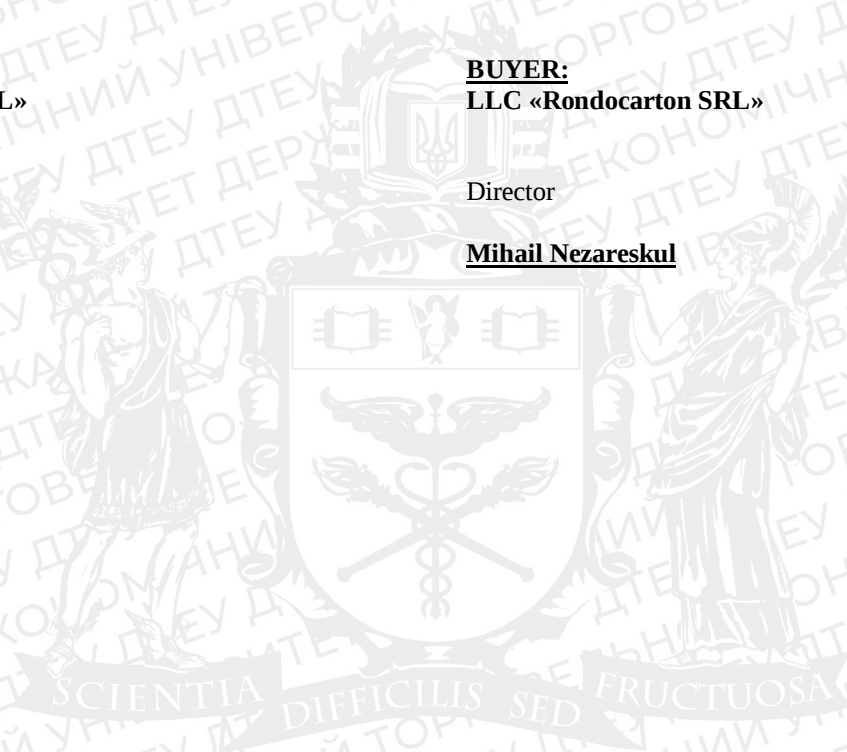
Mihail Nezareskul

BUYER:

LLC «Rondocarton SRL»

Director

Mihail Nezareskul



Додаток Ж

Довідка по експорту товару код 240220 за УКТ ЗЕД [10]

Сигари, сигари з відрізними кінцями, сигарили та сигарети, цигарки, з тютюном або його замінниками:

- сигарети, цигарки з вмістом тютюну:

- - інші:

- - - сигарети з фільтром

Основная единица измерения: кг (код 166)

Дополнительная единица измерения: тис. шт (код 798)

ИМПОРТ

ЭКСПОРТ

ТРАНЗИТ

1. Вільна торгівля (експорт)

Преференція по миту: "400" - країни СНД;

Преференція по миту: "401" - Республіка Грузія;

Преференція по миту: "402" - Республіка Македонія;

Преференція по миту: "404" - країни ГУАМ.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати вивізного мита при експорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.

Азербайджан

✦ **Міждержавна угода від 28.07.1995**

Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю

✦ **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Грузія

✦ **Міждержавна угода від 09.01.1995**

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю

✦ **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Узбекистан

✦ **Міждержавна угода від 29.12.1994**

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю

✦ **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

✦ **Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-ЕП від 25.04.2001**

Туркменистан

✦ **Міждержавна угода від 05.11.1994**

Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю

✦ **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Киргизстан

✦ **Міждержавна угода від 26.05.1995**

Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю

✦ **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

2. Обмеження переміщення за книжкою МДП

Переміщення через митний кордон України за книжкою МДП (Carnet TIR) вказаного у коментарі товару обмежено. Контроль за доставкою та митне оформлення цього товару здійснюється на загальних підставах.

Діє з **01.01.2008**

Підстава:

- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/4-09-3315-ЕП від 11.04.2002**

Про перелік товарів, стосовно яких припинено дію гарантій для перевезення по процедурі МДП

- **Лист ДМСУ (до 2012) № 19/845-ЕП від 19.11.2007**

Коментарі:

Сигарети, цигарки з вмістом тютюну.

3. Заборона експорту за бартерними операціями

Експорт за бартерними операціями вказаного у коментарі товару заборонено.

Вимога не розповсюджується на бартерні операції, сторонами яких є суб'єкти ЗЕД та іноземні суб'єкти господарської діяльності, що зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності в країнах СНД, за умови, що у процесі проведення відповідних бартерних операцій між цими суб'єктами додержуватиметься правило прямого відвантаження при експорті товарів з України.

Вимога також не розповсюджується на бартерні операції, що здійснюються суб'єктами підприємницької діяльності відповідно до контрактів (договорів), укладених для реалізації міжнародних договорів України, та предметом імпортової частини яких є електроенергія, нафта сира, газ та ядерне паливо.

Діє з **01.01.2008**

Підстава:

- **Постанова КМУ № 1493 від 11.10.2002**

Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України

Коментарі:

Сигарети з тютюну

4. Заборона операцій з давальницькою сировиною

Операції з давальницькою сировиною на митній території України для вказаних у коментарі товарів заборонені.

Діє з **08.02.2020**

Підстава:

- **Постанова КМУ № 47 від 29.01.2020**

Про внесення змін до переліку товарів, поміщення яких у митний режим переробки на митній території України забороняється

Коментарі:

Підакцизні товари у випадку, коли під час здійснення їх переробки шляхом простих операцій (змішування, монтаж, демонтаж) отримуються продукти переробки та/або відходи, які не є непідакцизними

5. Термін зберігання на МЛС

Термін зберігання вказаного у коментарі підакцизного товару у режимі митного складу не може перевищувати 365 діб з дати його розміщення в цей режим. (див. статтю 125 Митного кодексу України).

Додаток II

Фільтри вибору міжнародного ринку для компанії

		Ринки				
		Китай	В'єтнам	Саудівська Аравія	Румунія	Іспанія
Фільтр 1	Визначення загального потенціалу ринку:					
	Фактори політичного сприяння	5	3	4	5	5
	Соціально-економічна ситуація	4	2	2	4	4
	Географічне положення (віддаленість)	3	3	4	5	4
Відібрані потенційні ринки	Китай, Саудівська Аравія, Румунія, Іспанія					
		Китай		Саудівська Аравія	Румунія	Іспанія
	Вивчення потенційних ринків:					
Фільтр 2	Тенденції розвитку товарного ринку		4	3	5	4
	Культурне сприйняття продукту		5	4	5	5
	Розмір ринку		4	3	4	4
	Розвиненість ринку		4	4	4	4
	Податки і збори		4	4	5	5
Відібрані привабливі ринки	Китай, Румунія, Іспанія					
				Китай	Румунія	Іспанія
	Маркетингові дослідження умов бізнесу:					
Фільтр 3	Наявність та напруженість конкуренції			3	4	4
	Оптимальні методи виходу на ринок			4	4	4
	Достовірність інформації			3	5	5
	Перспективи продажів			4	5	4
	Цінова політика входження та поведінки			4	5	5
	Концепція продукту			5	5	5
Відібрані реальні ринки						
					Китай	Румунія
Фільтр 4	Дослідження цільових аудиторій					
	Можливості стереотипізації ринків та сегментів				4	3
	Специфіка маркетингових функцій				4	4
	Міжнародний потенціал компанії				4	4
Відібрані оптимальні ринки	Китай					

Джерело: створено автором на основі досліджуваного матеріалу

Risks from Smoking

Smoking can damage every part of the body

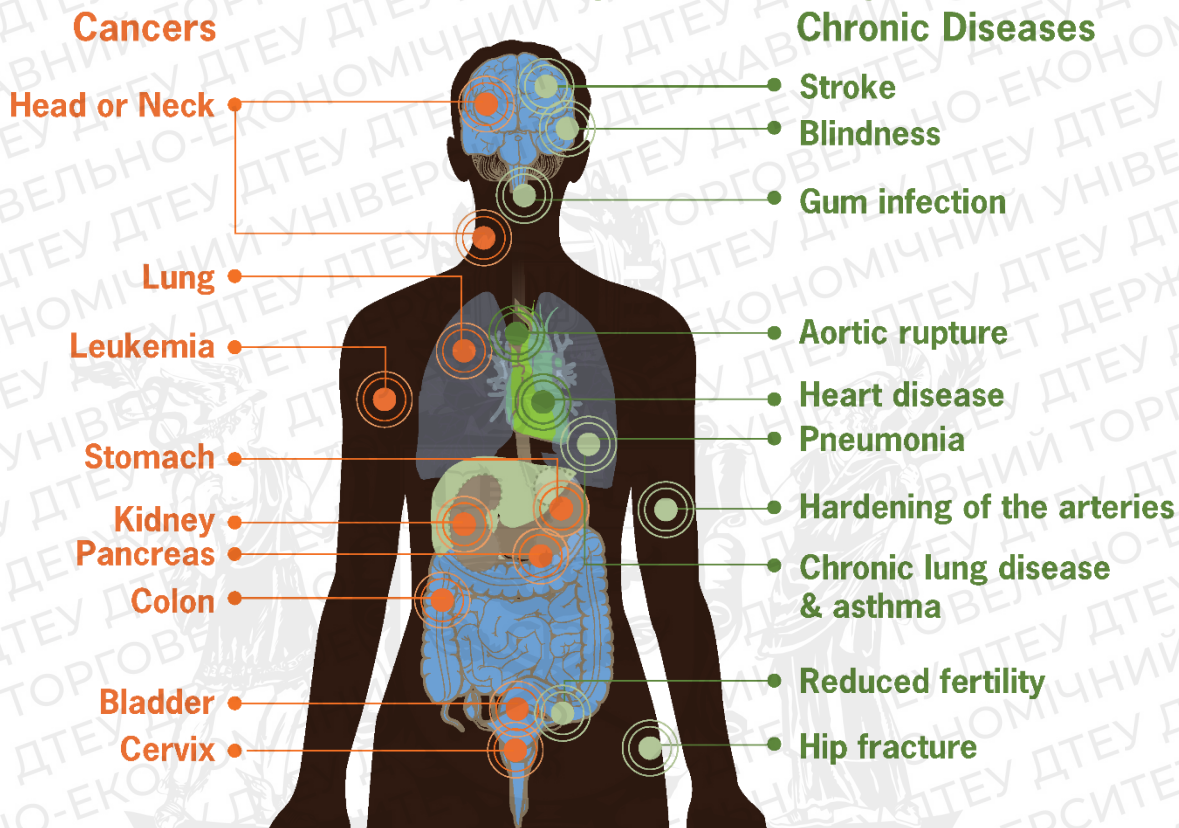


Рис. 4.7 — Ризики спричиненні палінням: види раку та хронічні захворювання [13]

Import requirements applied to this product

Total measures 10

B220 - Restricted use of certain substances ^①	1 ▼
B310 - Labelling requirements ^①	3 ▼
B330 - Packaging requirements ^①	1 ▼
B700 - Product quality, safety or performance requirement ^①	2 ▼
B820 - Testing requirement ^①	1 ▼
B850 - Traceability requirements ^①	1 ▼
E320 - Prohibition for non-economic reasons ^①	1 ▼

Вимоги Китай щодо імпорту товару 240220 за УКТ ЗЕД

Джерело: сформовано автором на основі [14]

