

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Транснаціональні корпорації в міжнародному бізнесі»
(на матеріалах ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 10 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Жежера А.С.

підпис

Науковий керівник
д.е.н., доц.

Калюжна Н.Г.

підпис

Гарант освітньої
програми
д.е.н., проф.

Онищенко В.П.

підпис

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ІП «КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА»..	5
1.1. Аналіз показників виробничо-господарської діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»	5
1.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»	14
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	23
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу з використанням індексного методу	23
2.2. Обґрунтування рішення щодо вибору приймаючої країни	30
Висновки до розділу 2	33
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІП «КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА»	35
3.1. Рекомендації щодо розробки стратегії міжнародної діяльності ІП «Кока- Кола Беверіджиз Україна»	35
3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	39
Висновки до розділу 3	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ.....	55

ВСТУП

Процес інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки веде до глибоких змін у підприємницькому секторі, перегляду стратегії розвитку для більшості підприємств. Зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі, політичній та економічній системах у XXI столітті, позначаються на взаємодіях компаній на міжнародних ринках. Багато фірм, які ще десять років тому цілком впевнено почувалися в межах національних кордонів, починають стикатися зі зростаючою конкуренцією, усвідомлюють можливості та виклики міжнародної економіки, намагаються шукати нові каталізatori росту на світовому ринку. Сьогодні вихід на зовнішні ринки є об'єктивною необхідністю для багатьох фірм.

Актуальність даної теми визначає вищесказане. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки дуже важливим показником діяльності підприємства є наявність зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим, з кожним роком вихід на міжнародні ринки ускладнюється, що пов'язано в першу чергу зі зростаючою конкуренцією на світових товарних ринках. Темою дипломного проекту є аналіз ТНК в міжнародному бізнесі.

Серед вітчизняних вчених вивченню діяльності ТНК в міжнародному бізнесі було присвячено багато робіт, серед них Шевченко М.М. [49], Данько Т.В., Куриляк В. [30], Борисова Т., Олехнович Г.І., Піддубний І.О. [35], а також зарубіжні Портер М. [38], П. Баклі [1], О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Е. Гекшер, Дж. Даннінг [8], К. Іверсен [12], М. Кассон, Р. Кейвз [2], Ч. Кінделбергер [16], Р. Коуз [3], К. Коулінг, П. Кругман [6], Ф. Котлер [18], Ф. Нікербокер, Ж. Хеннар [10].

Метою дослідження є розробка рекомендації щодо стратегії міжнародної діяльності ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна».

У роботі вирішені такі **завдання**:

- досліджено показники виробничо-господарської діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»;
- проаналізовано міжнародну економічну діяльність ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»;

- проведена оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу з використанням індексного методу;
- обґрунтоване рішення щодо вибору приймаючої країни;
- надані рекомендації щодо розробки стратегії міжнародної діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»;
- проведена оцінка ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є міжнародна діяльність транснаціональної корпорації Coca-Cola HBC.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти міжнародної діяльності Coca-Cola HBC у контексті взаємодії з регіональним підрозділом ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна».

Для досягнення мети та вирішення основних завдань випускної кваліфікаційної роботи застосовані наступні методи дослідження: аналізу, порівняння, моделювання, узагальнення та статистичний метод графічного аналізу, метод експертної діагностики.

У якості теоретичної та методологічної бази дослідження були використані праці вітчизняних та зарубіжних авторів з міжнародного бізнесу, інтернаціоналізації та зовнішньоекономічної діяльності, статистична та аналітична інформація періодичних видань та мережі Інтернет, фінансова звітність підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Вплив інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України», яку опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

У роботі запропоновано алгоритм дій щодо стратегії міжнародної діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна». З урахуванням розробленої стратегії дано оцінку майбутнім економічним показникам.

РОЗДІЛ 1.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ІП «КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА»

1.1. Аналіз показників виробничо-господарської діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»

Компанія «Кока-Кола Беверіджиз Україна» є лідером своєї галузі з виробництва безалкогольних напоїв. У 2014 році відбулось об'єднання двох компаній: «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» та «Кока-Кола Ботлінг Кишинів», внаслідок чого утворився один бізнес-юніт Coca-Cola HBC Україна і Молдова. Важливо зазначити, що «Кока-Кола Беверіджиз Україна» є єдиним підприємством в Україні та Молдові, яке уповноважене виготовляти безалкогольні напої під брендом «The Coca-Cola Company».

Компанія дотримується принципів сталого розвитку з метою створення цінностей для свого бізнесу і для суспільства. Ця політика передбачає задоволення потреб споживачів у виборі безалкогольних напоїв, заохочення відкритих робочих стосунків, ведення бізнесу в умовах дбайливого ставлення до навколишнього середовища та здійснення вагомих внесків у соціально-економічний розвиток місцевих громад. Дане підприємство є партнером компанії «The Coca-Cola Company». Це означає, що компанія «The Coca-Cola Company» виробляє та продає концентрати, основи та сиропи для напоїв своїм партнерам-ботлерам, а також володіє брендами та несе відповідальність за маркетингові проекти для споживачів [4].

Продукція компанії широко представлена на території України та Молдови, оскільки завод виготовляє напої для обох ринків компанії «Coca-Cola HBC Ukraine & Moldova» (надалі ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»). Крім цього, продукція експортується в інші країни Групи Coca-Cola HBC, такі як Білорусь, Вірменія та Польща [4].

Форма власності на підприємстві колективна. Вона виникла в результаті добровільного об'єднання Coca-Cola HBC Ukraine & Moldova. Підприємство само володіє та розпоряджається об'єктами власності які йому належать.

Компанія «Кока-Кола Беверіджиз Україна» є іноземним підприємством, яке займається наступними видами діяльності [24]:

11.07 – Виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та вод розлитих в пляшки

10.32 – Виробництво фруктових та овочевих соків

46.34 – Оптова торгівля напоями

46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля

47.25 – Роздрібна торгівля алкогольними та іншими напоями в спеціалізованих магазинах

49.41 – Вантажний автомобільний транспорт

73.11 – Рекламні агентства

Компанія «Кока-Кола Беверіджиз Україна» належить до галузі виробництва безалкогольних напоїв. У своєму асортименті вона має багато продукції, а саме: Coca-Cola, Fanta, Schweppes, FuzeTea, Sprite, Rich, Burn, Monster, Bonaqua. Як видно з перерахованих напоїв, компанія займається випуском ще й соків, а також енергетичних напоїв. За 2018 рік ринку безалкогольних напоїв спостерігається наступна тенденція:

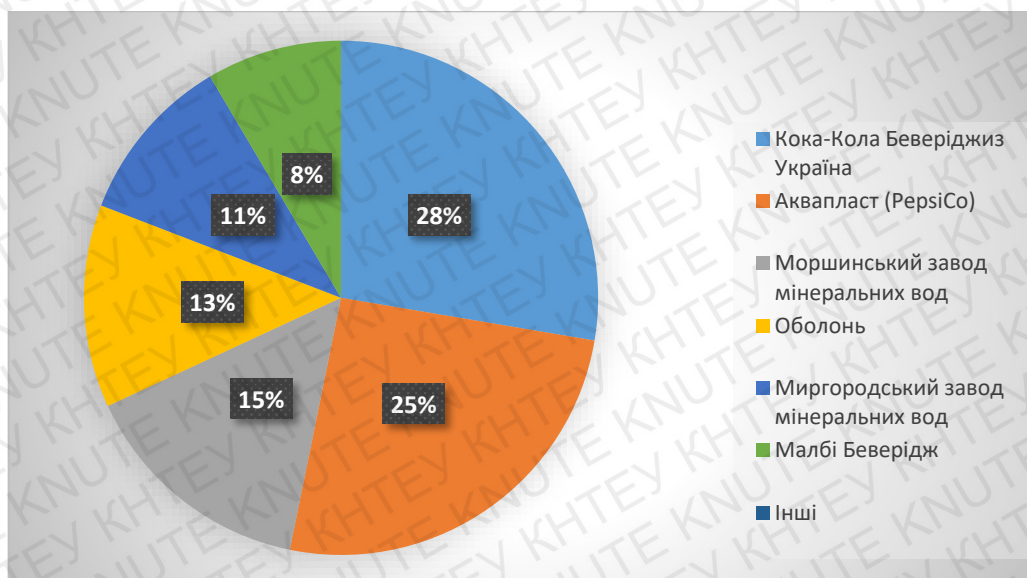


Рис. 1.1 – Ринок безалкогольних напоїв в Україні за 2018 рік

Джерело: розроблено автором на підставі [27]

Як видно з рис. 1.1 компанія «Кока-Кола Беверіджиз Україна» займає перше місце на ринку, але лише на три відсотки відстає компанія «Аквапласт», вони є лідерами ринку безалкогольних напоїв в Україні.

«Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» відповідає за виробництво, пакування, дистрибуцію та продаж готових безалкогольних напоїв своїм клієнтам, які потім продають їх споживачам. Компанія також відповідає за клієнтоорієнтований маркетинг. Ця компанія в рамках бізнес-юніту Україна-Молдова входить до групи Coca-Cola Hellenic Bottling Company (CocaCola HBC) – одного з найбільших світових ботлерів, що займаються розливом та дистрибуцією безалкогольних напоїв на умовах франчайзингу The Coca-Cola Company [5].

Проведемо аналіз виробничо-господарської діяльності Компанії з метою оцінити потенціал та оцінити можливості знаходження джерел фінансування заходів, що сприятимуть подальшому розвитку ПП «Кока-Кола Беверіджиз Україна».

$$ДА = A1 - A2 \quad (1.1)$$

де ДА- динаміка активу

A1- активи поточного періоду

A2- активи минулого періоду

ДА 2018 = 1313452 - 1200874 = 112 578 тис. грн.

ДА 2017 = 1200874 – 1301374 = 100 500 тис грн.

Активи підприємства зазнали невеликого спаду з 2014 по 2017 рік, у 2018 році прослідковується позитивна тенденція зростання, активи зросли у 0,09 разів у порівнянні з 2017 роком (рис.1.2).

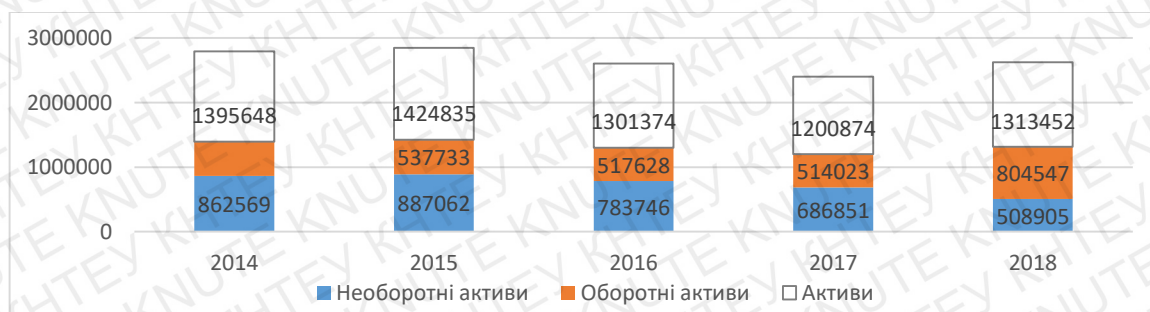


Рис. 1.2 – Динаміка активів підприємства у 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором на підставі [39-44]

При цьому ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» нарощувало активи переважно за рахунок збільшення запасів товарів та дебіторської заборгованості. Так, у 2017 році частка необоротних активів складала 57%, а у 2018- 38% від загальної вартості активів.

Розглянемо динаміку пасивів.

$$ДП = П1 - П2 \quad (1.2)$$

де ДП – динаміка пасиву

П1 – пасив поточного року

П2 – пасив минулого року

$$ДП\ 2018 = 1313452 - 1200874 = 112\ 578 \text{ тис. грн}$$

$$ДП\ 2017 = 1200874 - 1301374 = 100\ 500 \text{ тис. грн.}$$

Пасиви підприємства зростають переважно за рахунок поточних зобов'язань, які протягом періоду збільшились з 31796 тис. грн у 2014р. до 682437 тис. грн у 2018р. (рис. 1.3.).

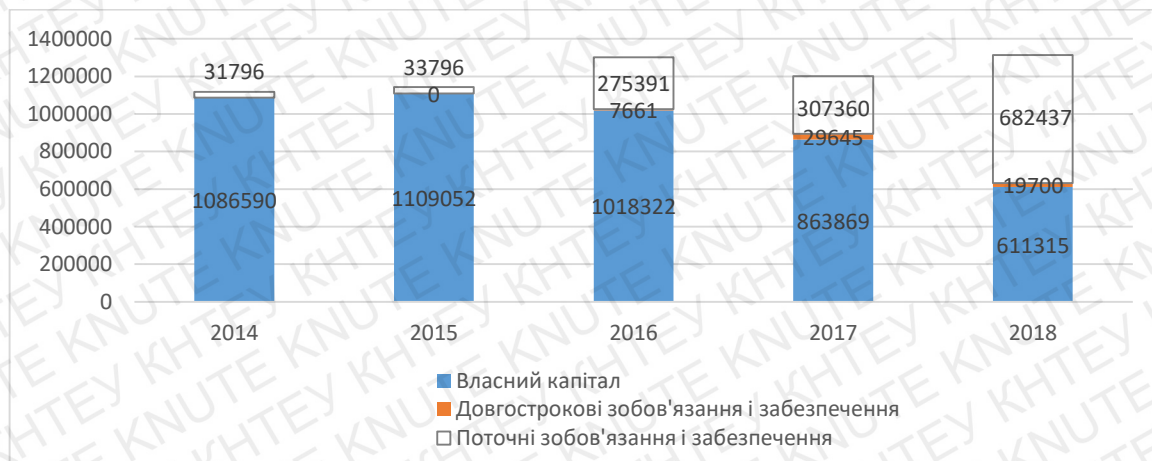


Рис. 1.3 – Динаміка пасивів підприємства у 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором на підставі [39-44]

Необхідно зазначити, що величина власного капіталу скоротилась у 1,8 разів, а чим менша вартість власного капіталу, тим більш слабкий фінансовий стан підприємства, не бажаним є діловий ризик в умовах невизначеності.

Розрахуємо фінансові коефіцієнти та показники та зазначимо їх у табл. 1.1.

$$К_{зл} = ОА/ПЗ \quad (1.3)$$

де Кзл – коефіцієнт загальної ліквідності

ОА – оборотні активи

ПЗ – поточні зобов'язання

$$\text{Кзл } 2018 = 804574/682437 = 1,17$$

$$\text{Кшл} = (\text{ОА} - \text{З})/\text{ПЗ} \quad (1.4)$$

де Кшл – коефіцієнт швидкої ліквідності

З – запаси

$$\text{Кшл } 2018 = (804574-147378)/682437 = 0,96$$

$$\text{Кал} = \text{ГКтаЕ}/\text{ПЗ} \quad (1.5)$$

де Кал – коефіцієнт абсолютної ліквідності

ГКтаЕ – грошові кошти та їх еквіваленти

$$\text{Кал } 2018 = 144140/682437 = 0,21$$

$$\text{Чок} = \text{А} - \text{ПЗ} \quad (1.6)$$

де Чок – чистий оборотний капітал

$$\text{Чок } 2018 = 1313452 - 682437 = 631015 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кп} = \text{ВК}/\text{ЗЗ} \quad (1.7)$$

де Кп – коефіцієнт платоспроможності

ВК – власний капітал

ЗЗ – загальні зобов'язання

$$\text{Кп } 2018 = 611315/702137 = 0,87$$

$$\text{Кзвоз} = \text{ВОК}/\text{ОА} \quad (1.8)$$

де Кзвоз - коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами

ВОК – власний оборотний капітал

ОА – оборотні активи

$$\text{Кзвок } 2018 = 102410/804574 = 0,13$$

$$\text{Кмвк} = \text{ВОК}/\text{ВК} \quad (1.9)$$

де Кмвк - Коефіцієнт маневреності власного капіталу

$$\text{Кмвк } 2018 = 102410/611315 = 0,17$$

$$\text{Коа} = \text{В}/\text{соА} \quad (1.10)$$

де Коа – коефіцієнт оборотності активів

В – виручка (чистий дохід)

соА – середньорічний обсяг активів

$$\text{Коа } 2018 = 1019220/1257163 = 0,81$$

$$\text{Кодз} = \text{В}/\text{ссДЗ} \quad (1.11)$$

де Кодз - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

ссДЗ – середньорічна сума дебіторської заборгованості

$$\text{Кодз } 2018 = 1019220/340604,5 = 2,99$$

$$\text{Кокз} = \text{Соб}/\text{ссКЗ} \quad (1.12)$$

де Кокз - коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Соб – собівартість продукції

ссКЗ – середньорічна сума кредиторської заборгованості

$$\text{Кокз } 2018 = 1711148/473844 = 3,61$$

$$\text{Спдз} = (360 * \text{ссДЗ})/\text{В} \quad (1.13)$$

де Спдз - строк погашення дебіторської заборгованості, днів

360 – днів

$$\text{Спдз } 2018 = (360 * 340604,5)/1019220 = 120 \text{ днів}$$

$$\text{Спкз} = (360 * \text{ссКЗ})/\text{В} \quad (1.14)$$

де Спкз - строк погашення кредиторської заборгованості, днів

360 – днів

$$\text{Спкз } 2018 = (360 * 473844)/1019220 = 168 \text{ днів}$$

$$\text{Комз} = \text{Соб}/\text{свЗ} \quad (1.15)$$

де Комз - Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів

свЗ = середньорічна вартість запасів

$$\text{Комз } 2018 = 1711148/181280,5 = 9,43$$

$$\Phi = \text{В}/\text{сзсОЗ} \quad (1.15)$$

деФ – фондвіддача

сзсОЗ – середньорічна залишкова сума основних засобів

$$\Phi \text{ } 2018 = 1019220/587665 = 1,73$$

$$\text{Ковк} = \text{В} / \text{ссВК} \quad (1.16)$$

де Ковк - Коефіцієнт оборотності власного капіталу

ссВК – середньорічна сума власного капіталу

$$\text{Ковк } 2018 = 1019220 / 737592 = 1,38$$

$$\text{Кра} = \text{ЧП} / \text{ссА} * 100\% \quad (1.17)$$

де Кра - коефіцієнт рентабельності активів

ЧП – чистий прибуток

$$\text{Кра } 2018 = 972960 / 1257163 * 100 = 77,39 \%$$

$$\text{КрВК} = \text{ЧП} / \text{ссВК} * 100\% \quad (1.18)$$

де КрВК - коефіцієнт рентабельності власного капіталу

$$\text{КрВК } 2018 = 972960 / 737592 * 100 = 131,91 \%$$

$$\text{Крп} = \text{ЧП} / \text{В} * 100 \quad (1.19)$$

де Крп – коефіцієнт рентабельності продукції

$$\text{Крп } 2018 = 972960 / 1019220 * 100 = 95,46 \%$$

$$\text{КзОЗ} = \text{Зн} / \text{пвОЗ} * 100\% \quad (1.20)$$

де КзОЗ - коефіцієнт зносу основних засобів

Зн – знос

пвОЗ – первісна вартість основних засобів

$$\text{КзОЗ } 2018 = 1717165 / 2206862 * 100 = 77,17 \%$$

$$\text{КоОЗ} = \text{взпОЗ} / \text{пвОЗ} * 100\% \quad (1.21)$$

де КоОЗ - коефіцієнт оновлення основних засобів

взпОЗ – вартість за звітний період основних засобів

пвОЗ – первісна вартість основних засобів

$$\text{КоОЗ } 2018 = 489697 / 2206862 * 100 = 22,18 \%$$

$$\text{КпОЗ} = \text{ОЗ} * 100 / \text{пвОЗ} \quad (1.22)$$

де КпОЗ - коефіцієнт придатності основних засобів

$$\text{КпОЗ } 2018 = 489697 * 100 / 2206862 = 22,18$$

Проведемо аналогічні обчислення за 2014, 2015 та 2016 роки. Обчисленні значення занесемо у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Результати аналізу фінансового стану підприємства

Показники фінансового стану підприємства	Оптимальне значення	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Фінансові результати діяльності						
Фінансовий стан підприємства						
Динаміка активів		88965	90356	98653	100500	112578
Динаміка пасивів		88965	90356	98653	100500	112578
Ліквідність підприємства						
Коефіцієнт загальної ліквідності	>1	1,65	1,67	1,7	1,67	1,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-1,0	0,94	0,96	0,97	0,97	0,96
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,14	0,11	0,06	0,07	0,21
Чистий оборотний капітал	>0	791365	800694	803645	893514	631015
Платоспроможність (фінансова стійкість) підприємства						
	>0,5	2,3	2,37	2,4	2,56	0,87
Коефіцієнт фінансування	<1	0,95	0,93	0,91	0,90	0,93
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,42	0,41	0,45	0,43	0,13
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,21	0,20	0,23	0,17	0,21
Ділова активність						
Коефіцієнт оборотності активів*	Збільшення	0,73	0,76	0,77	0,77	0,81
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості*	Збільшення	7,4	7,39	7,18	8,61	2,99
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості*	Збільшення	7,1	7,07	6,95	5,77	3,61
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів*	Збільшення	49	49	50	33	120
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів*	Збільшення	51	51	52	77	168
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів*	Збільшення	9,63	9,7	9,7	9,63	9,43
Фондовіддача*	Збільшення	1,75	1,73	1,7	1,76	1,73
Коефіцієнт оборотності власного капіталу*	Збільшення	1,34	1,37	1,34	1,32	1,38

Продовження табл. 1.1.

Показники фінансового стану підприємства	Оптимальне значення	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Рентабельність						
Коефіцієнт рентабельності активів*	Збільшення	88,36	88,34	88	87,11	77,39
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу*	Збільшення	110,35	119,35	117	115,81	131,91
Коефіцієнт рентабельності діяльності*	Збільшення	83,21	85,67	86,63	87,90	85,63
Коефіцієнт рентабельності продукції*	Збільшення	84,25	87,65	85,63	87,11	95,46
Майновий стан підприємства						
Коефіцієнт зносу основних засобів	Зменшення	33,25	38,25	36,65	39,92	22,18
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення	26,14	25,65	23,12	26,5	24,1
Коефіцієнт придатності основних засобів	> 0	35,12	33,12	36,15	39,92	22,18
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	> 0,3	0,31	0,3	0,3	0,27	0,29

*показник розраховується на період.

Джерело: розроблено автором на підставі [39-44]

За результатами фінансового стану підприємства, можна зробити висновки, що динаміка активів збільшувалась з кожним роком, у 2015 році збільшилась на 1391 тис. грн., у 2016 році на 8297 тис. грн., у 2017 на 1847 тис. грн у порівнянні з минулим роком та у 2018 збільшилась на 12078 тис. грн.. Динаміка пасивів у 2015 році збільшилася на 1,53 % у порівнянні з минулим роком, у 2016 році на 8,41 %, у 2017 році на 1,83% та у 2018 році збільшилась на 10,72 %.

Аналіз ліквідності підприємства демонструє, що коефіцієнт загальної ліквідності у 2015 році збільшився на 0,02, у 2016 році 0,03 у порівнянні з минулим роком, у 2017 році зменшився на 0,03 та у 2018 році було зафіксоване різке падіння на 0,5. Це демонструє, що «Кока-Кола Беверіджиз Україна» знизилла показник співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань. Чистий оборотний капітал у 2015 році збільшився на 1,16%, у 2016 році збільшився на 0,36%, у 2017 році збільшився на 10,05% у порівнянні з минулим роком, та у 2018 році зменшився

на 29,37% у порівнянні з минулим роком. Загалом необхідно зазначити, що підприємство демонструє фінансову стійкість за рахунок перевищення оборотних коштів над своїми короткостроковими зобов'язаннями та може їх погасити. Коефіцієнт фінансування зменшився у 2015 році на 0,02, у 2016 році також на 0,02, у 2017 році впав на 0,01 у порівнянні з минулим роком, але у 2018 році виріс на 0,03. Даний показник демонструє, що на підприємстві невисокий рівень фінансових ризиків.

Фондовіддача у 2015 році зменшилась на 0,02, у 2016 році зменшилась на 0,03 у порівнянні з минулим роком, у 2017 році зменшилась на 0,02 та у 2018 році збільшилась на 0,06 у порівнянні з минулим роком, це демонструє ефективність використання основних засобів підприємства було вироблено продукції та надано послуг на суму 1,73 гривні на кожному використовувану гривню основних засобів. Аналіз рентабельності показує, що коефіцієнт рентабельності активів у 2015 році зменшився на 0,02, у 2016 році зменшився на 0,34, у 2017 році зменшився на 0,89 та у 2018 році зменшився на 9,72. Загалом у «Кока-Кола Беверіджиз Україна» високий показник використання активів компанії для генерації прибутку це показує ефективну роботу підприємства. Коефіцієнт оновлення основних засобів у 2015 році впав на 0,49, у 2016 році зменшився на 2,53, у 2017 році збільшився на 3,77 у порівнянні з минулим роком та у 2018 році зменшився на 2,4, що демонструє зменшення підприємством оновлення свої виробничих потужностей.

1.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»

На підприємстві ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» використовується лінійно-функціональна структура управління вона передбачає за собою розподіл повноважень на підприємстві, прийняття рішень в даній структурі йде вертикально.

На ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» усі департаменти підпорядковуються генеральному директору. Кожен керівник департаменту надає звіт по своєму

напряму. Генеральному директору підпорядковуються: департамент маркетингу, департамент продажу, фінансовий департамент, юридичний департамент, департамент з підбору персоналу, департамент зав'язків із громадськістю та державними установами, департамент безпеки підприємства, департамент забезпечення збуту, департамент з комерційної діяльності, департамент з питань інформаційних технологій.

Ефективно побудована організаційна структура управління дає змогу підприємству розвиватись та розширюватись на нові ринку, що стимулює підприємство на збільшення економічного прибутку (рис. 1.2).



Рис. 1.2 – Організаційна структура управління

Джерело: [4]

ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» входить до складу БЮ Coca-Cola HBC компанія система Coca-Cola, яка виробляє напої у центральній та східній Європі. На кінець 2018 року капіталізація компанії складала 6,1 млрд. фунтів, до її складу

входить 48 дочірніх компаній, продукція поставляється у 28 країн світу, також у розпорядженні компанії є 59 заводів у цих країнах. Розподілення продукції, яка виробляється, проілюстровано на рис. 1.3.

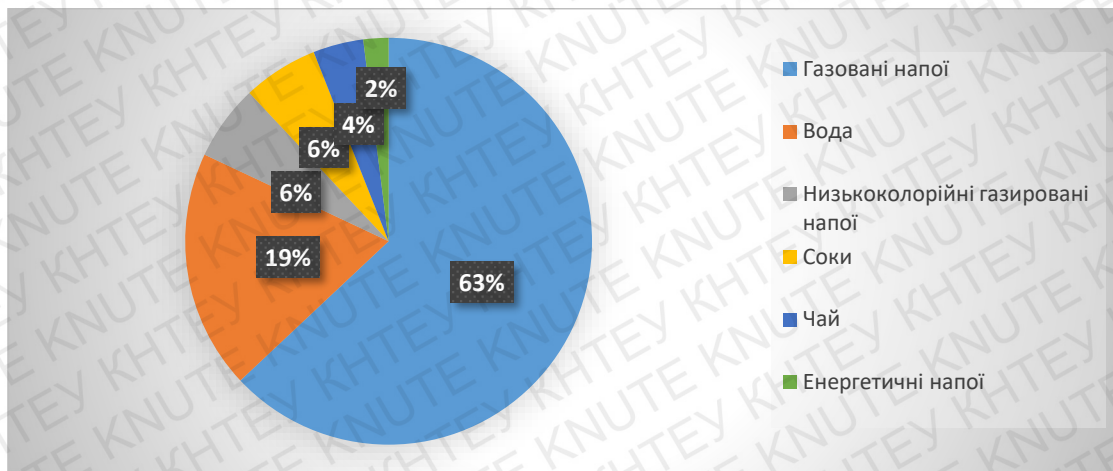


Рис.1.3 – Випуск продукції

Джерело: [4]

Як видно з рис. 1.3 більше половини продукції, яку виробляє компанія, припадає на газовані напої, вони є основною продукцією, на другому місці йде вода, розфасована у пляшки, третє місце за об'ємом виробництва займають соки. В 2018 році було продано 2,2 млрд. умовних ящиків продукції, в літрах це склало 12,5 млрд. л. продукції [5].

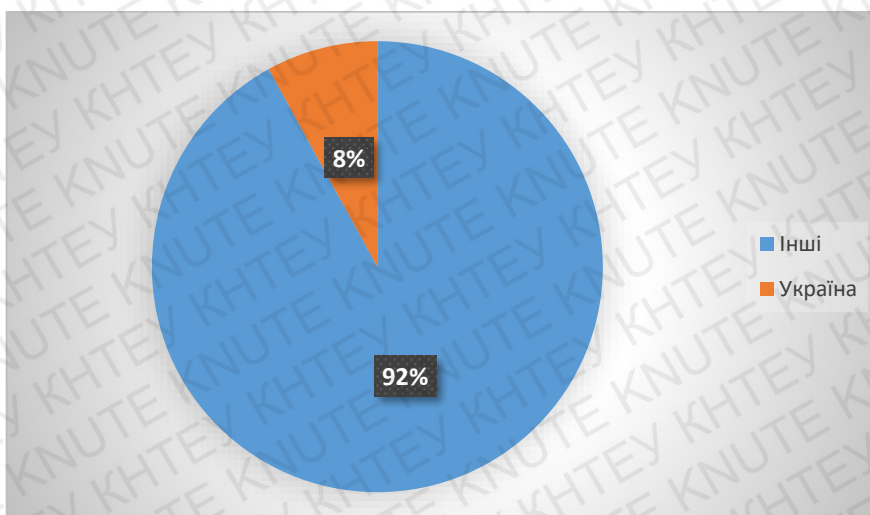


Рис. 1.4 – Частка України від загальної кількості продажів

Джерело: [5]

ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» розповсюджує свою продукцію за допомогою наступних каналів продажу [4]:

- канали сучасної торгівлі – продажі, що здійснюються через мережі супер- та гіпермаркетів, кінотеатрів, заправних станцій, закладів харчування (включаючи готелі, кафе та ресторани); ці канали передбачають прямий контакт споживача із продукцією;
- традиційні канали продажу – продажі «на ходу» у невеликих немережевих магазинах, тимчасово споруджених кіосках, а також малих кафе та закладах швидкого харчування; передбачають отримання продукції «через прилавок»;
- оптові продажі – продажі великими партіями дистриб'юторам, а не кінцевим споживачам.

Таблиця 1.2

Річні обсяги продажів, % від загальної кількості упаковок продукції

Обсяги продажів, % від загальної кількості упаковок продукції	2014	2015	2016	2017	2018
Сучасні канали продажу	46,2	45,9	45,3	46,5	46,9
Традиційні канали продажу	50,9	50,2	49,3	46,6	46,1
Оптові продажі	2,3	3,4	5,0	6,7	6,8
Інші	0,6	0,5	0,4	0,2	0,2

Джерело: розроблено автором на підставі [4,5]

За результатами табл. 1.2 необхідно відзначити, що за останній рік збільшилися оптові продажі, продажі через традиційні канали зменшуються, за 2018 рік вони впали на 4,8% в порівнянні з 2014 роком, обсяги продажів через сучасні канали зросли, а через інші канали продажі навпаки зазнали падіння.

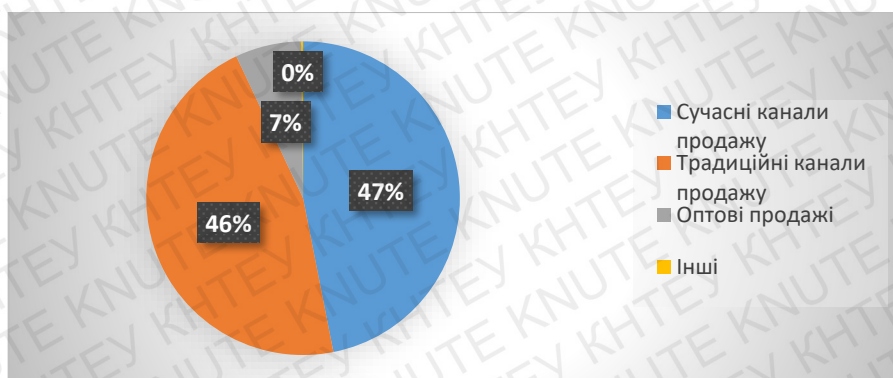


Рис.1.5 – Обсяги продажів, % від загальної кількості упаковок продукції

Джерело: [4,5]

З метою оцінити зовнішньоекономічну діяльність підприємства необхідно розглянути обсяги експорту та імпорту компанії (рис. 1.6).

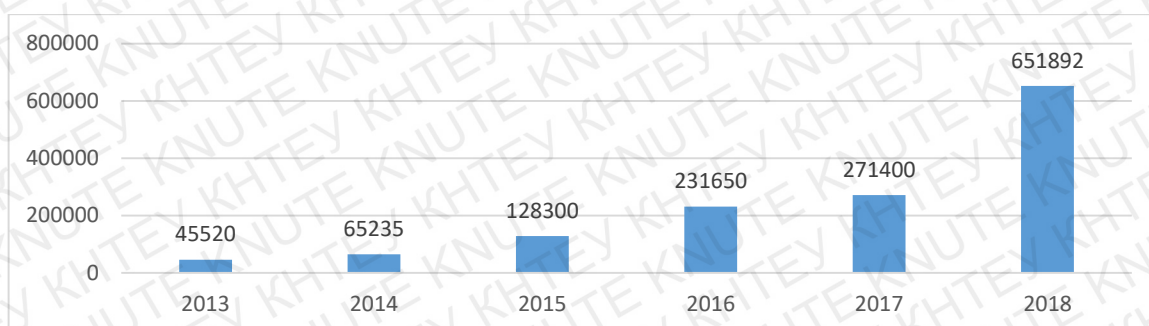


Рис. 1.6 – Обсяги експорту ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» за 2013-2018рр.

Джерело: розроблено автором на підставі [29]

З рис. 1.6 можна зробити висновок, що обсяги експорту мають позитивну тенденцію, тобто обсяг експорту зростає, з 2014 року почався стрімкий ріст. Це пов'язано, насамперед, з об'єднанням в один бізнес-юніт компаній «Кока-Кола Беверіджиз» в Україні та «Кока-Кола Беверіджиз» в Молдові, після об'єднання Молдова припинила виготовляти продукцію, для обох ринків продукцію почав виготовляти завод в Україні.

Проаналізуємо географічну структуру експорту ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» (рис. 1.7).

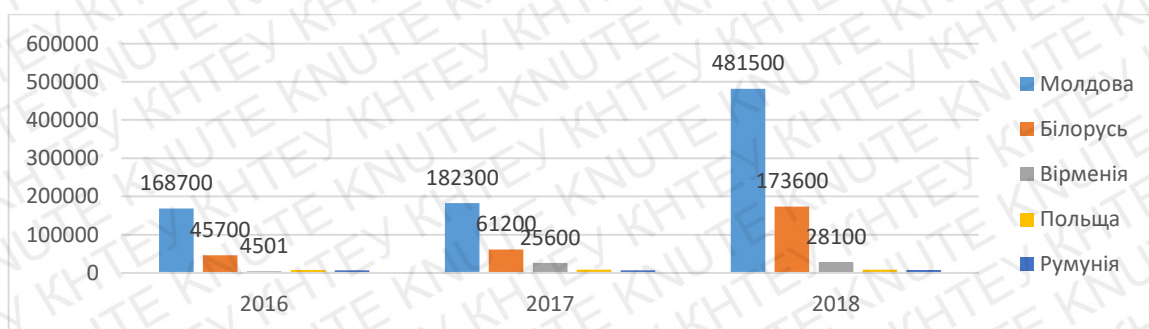


Рис 1.7 – Географічна структура експорту ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» за 2016-2018рр.

Джерело: розроблено автором на підставі [29]

З рис.1.7 бачимо що, найбільше продукції експортується до Молдови (більше 60% від всього експорту), Білорусі (більше 20%), Вірменії (близько 4%), Румунії та Польщі (по 1%). Загалом дохід від експортної діяльності компанії в 2018 році

склав більше 10% від всього доходу компанії (у попередніх роках цей показник був на рівні 2-4%) [5]. Обсяг імпорту в грошовому вимірі має позитивну тенденцію (рис. 1.8). Компанія в основному закуповує у іноземних постачальників технологічне обладнання, концентрати, сиропи для виробництва напоїв та інші напівфабрикати, а також деякі товари, які не виробляє український завод.

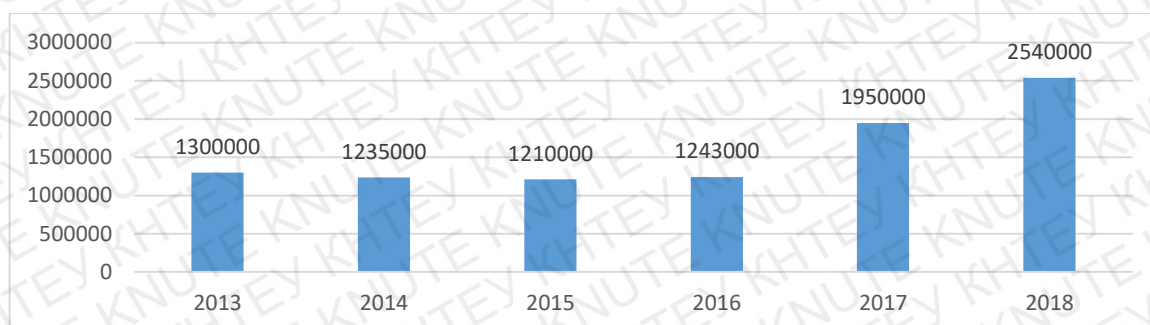


Рис. 1.8 – Обсяги імпорту ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» за 2013 - 2018рр.

Джерело: розроблено автором на підставі [29]

Якщо розглядати географічну структуру імпорту (рис. 1.9), то можна побачити, що основну частку контрагентів компанії складають країни ЄС. Найбільше імпортується з Франції, Росії та Польщі. Необхідно зауважити, що з Франції та Ірландії імпортують здебільшого сиропи для виготовлення газованих напоїв.

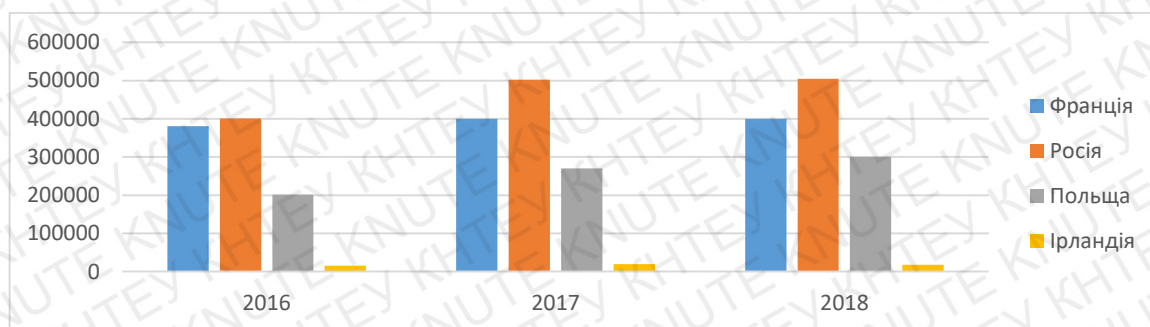


Рис. 1.9 – Географічна структура імпорту ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» за 2016-2018рр.

Джерело: розроблено автором на підставі [29]

Щодо структури імпорту (рис. 1.10), необхідно зазначити, що найбільше імпортується до України соків та енергетичних напоїв, до того ж присутня позитивна динаміка збільшення імпорту у грошовому вимірі.

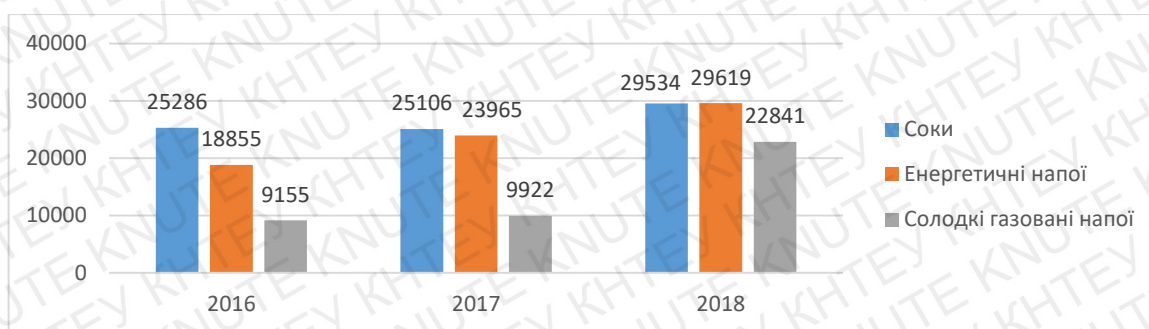


Рис. 1.10 – Динаміка зміни обсягів імпорту товарів ринку безалкогольних напоїв України за 2016-2018 рр., тис. дол. США

Джерело: розроблено автором на підставі [29]

Якщо проаналізувати структуру експорту (рис. 1.11), то можна побачити, що всі товари мають динаміку до зростання. Лідируючі позиції за експортом продукції займають солодкі газовані напої.

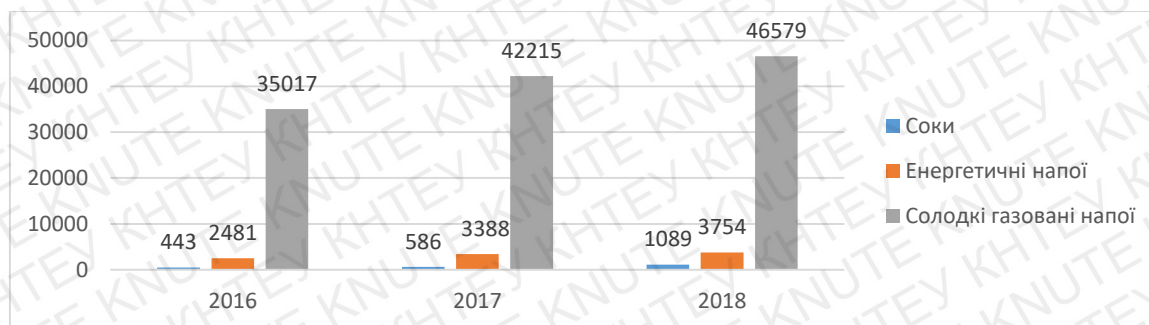


Рис. 1.11 – Динаміка зміни обсягів експорту товарів ринку безалкогольних напоїв України за 2016-2018 рр., тис. дол. США

Джерело: розроблено автором на підставі [29]

Вся продукція компанії «Кока-Кола Беверіджиз Україна» виробляється на заводах в Україні, окрім енергетичних напоїв, які імпортуються з Польщі. Транспортування йде вантажними машинами, все оплачує Польська сторона. В даному випадку компанія використовує DAP (Delivered at Place) поставка в пункті. Доставка йде з Coca-Cola HBC Polska м. Варшави до «Кока-Кола Беверіджиз Україна» Броварський район, Велика Димерка, 51-й км Санкт-Петербурзького шосе. Код товару згідно УКТЗЕД 2201, 2202. Для перевезення даного товару необхідні наступні документи [24]:

1. Транспортні (перевізні) документи (міжнародні товаротransпортні накладні);

2. Визначений актами Всесвітнього поштового союзу документ, що супроводжує міжнародні поштові відправлення (за їх наявності);
3. Комерційні документи (за наявності) на товари, що перевозяться, які містять відомості, зокрема, про найменування та адресу перевізника, найменування країни відправлення та країни призначення товарів, найменування та адреси відправника (або продавця) та отримувача товарів;
4. Сертифікат походження (за його наявності);
5. Міжнародний санітарний сертифікат, що видається країною-експортером (оригінал документа), якщо такий сертифікат вимагається санітарними заходами; або видається інший документ, розроблений компетентним органом країни походження; або видається висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи (до закінчення строку його дії) [23].

За результатами проведеного аналізу підприємства слід визначити, що за останні п'ять років підприємство демонструє позитивні тенденції розвитку та покращення економічних показників. Було визначено нормативні документи, які необхідні для експортування продукції в Україну. Обсяги продажів продукції також збільшуються з кожним роком. Проведений аналіз товарної та географічної структури експорту та імпорту. Визначено, що найбільше експортується солодких газованих напоїв, а імпортується – соків та енергетичних напоїв.

Висновки до розділу 1

За результатами фінансового стану підприємства, можна зробити висновки, що динаміка активів збільшувалась з кожним роком, навіть не значний приріст активів свідчить про зміцнення економічного потенціалу компанії та її його ваги на ринку. Динаміка пасивів також збільшилась, що вказує на залучення додаткових ресурсів. Аналіз ліквідності підприємства свідчить, що в усі роки показник знаходився в межах норми, що свідчить про те, що компанія має необхідну кількість ліквідних оборотних коштів, а отже має можливість своєчасно

розраховуватись за своїми зобов'язаннями. Коефіцієнт фінансування, який зменшується, свідчить, що в компанії низький рівень фінансових ризиків. Фондовіддача залишається приблизно на одному рівні, у 2018 році збільшилась на 0,06 у порівнянні з минулим роком, це демонструє, що ефективність управління основними засобами на підприємстві зростає невисокими темпами. Аналіз рентабельності показує, що коефіцієнт з кожним роком зменшується, а отже ефективність процесу управління зменшується. Коефіцієнт оновлення основних засобів має негативну тенденцію і свідчить, що в завод потребує оновлення основних засобів, оскільки більшість наявного обладнання є морально та фізично застарілим.

За результати проведеного аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства слід визначити, що за останні п'ять років підприємство демонструє позитивні тенденції розвитку та економічних показників підприємства. Обсяги продажів продукції збільшуються з кожним роком. Визначено, що 63% продажів становлять газовані напої, інші 37% між собою поділяють: вода, низькокалорійні газовані напої, соки, чаї та енергетичні напої. Компанія є лідируючою в галузі безалкогольних напоїв.

Проведений аналіз товарної та географічної структури експорту та імпорту. Визначено, що компанія найбільше імпортує з Росії, найбільше експортує в Молдову.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу з використанням індексного методу

Наступним етапом планування міжнародного бізнесу підприємства є прийняття рішення щодо вибору закордонного ринку збуту продукції. З цією метою необхідно здійснити ретельне оцінювання стану бізнес-середовища приймаючої країни, визначити ступень його сприятливості джерела ризиків для діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу. Ефективним інструментом оцінювання стану бізнес-середовища є індексний метод який ґрунтується на узагальненні результатів експертно-аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів та є підставою для формування рейтингів країн за відповідними критеріями порівняння. Підґрунтям для вибору оптимального закордонного ринку є результати аналізу позиції кожної з країн у поширених рейтингових системах (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні рейтингові системи, що є результатом глобальних досліджень бізнес-середовища країн

Назва індексу	Скорочена назва	Організація, яка здійснює дослідження та формує рейтинг
Індекс глобальної конкурентоспроможності The Global Competitiveness	GCI	Всесвітній економічний форум
Індекс економічної свободи Index of Economic Freedom	IEF	The Heritage Foundation and The Wall Street Journal
Індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі Enabling Trade Index	ETI	Всесвітній економічний форум
Індекс легкості ведення бізнесу Doing Business	DB	Всесвітній банк

Джерело: [25-28]

Для розрахунків потрібно провести ранжування приймаючих країн, в даному дослідженні це Польща, Україна, Росія, за агрегованим показником, що дозволить оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими.

Наразі немає єдиного критерію, що дозволяє оцінити ступінь сприятливості бізнес-середовища. Більшість консалтингових компаній, інститутів та міжнародних організацій, які оцінюють рівень привабливості і конкурентні позиції національних економік різних країн, використовують великий перелік критеріїв, розрахованих на основі статистичних даних, результатів опитувань і незалежних експертних оцінок, з метою визначення ступеня впливу різних чинників, які формують сприятливі умови для підприємницької діяльності.

Для аналізу кожної з країн ми вибрали 4 індекси на основі яких ми зможемо дослідити національне середовище за окремими його складовими.

Глобальний індекс конкурентоспроможності оцінює продуктивність та ефективність країн, GCI являє собою інструмент для оцінки потенціалу країни для зростання. Порівнюючи більшість країн світу, індекс дає розуміння порівняльних переваг кожної з них. GCI визначений Всесвітнім економічним форумом. Рейтинг використовує загальнодоступні (статистичні) дані (СБ, МВФ тощо) та результати висновків Світового економічного форуму. Ці висновки робляться щорічно за підтримки установ-партнерів (науково-дослідних установ та бізнес-центрів). Індекс аналізує фактори, які відіграють значну роль у створенні сприятливого бізнес-кліматичного середовища в країні та є важливими з точки зору конкурентоспроможності та виробництва [25].

Індекс економічної свободи розраховується американським дослідницьким центром The Heritage Foundation спільно з газетою The Wall Street Journal. IEF вимірює економічну свободу 186 країн на основі свободи торгівлі, свободи бізнесу, свободи інвестицій та прав власності. Ці фактори можуть бути зважені відповідно до їхнього впливу на економічну свободу і складені в єдиний бал, який дозволяє скласти рейтинг. Загалом індекс оцінює країни на основі дванадцяти факторів: право власності, судова ефективність, цілісність уряду, податкове навантаження,

державні витрати, фінскальне здоров'я, свобода бізнесу, свобода праці, грошова свобода, торговельна свобода, інвестиційна свобода, фінансова свобода (у нашому дослідженні буде використано 5 факторів) [26].

Індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі вимірює успіхи країн в створенні умов для торгівлі, охоплюючи як тарифні, так і нетарифні фактори, такі як управління кордонами, якість транспортних послуг, інфраструктура, технологічна складність і операційне середовище. Індекс вимірює політику держав та ефективність їх інститутів у сфері міжнародної торгівлі та розвитку економічного співробітництва. Дослідження показує, як державні установи, політика та інфраструктура сприяють вільному переміщенню товарів через кордони до пунктів призначення. Передбачається, що індекс повинен використовуватися державами, які прагнуть усунути перешкоди для економічного розвитку та міжнародної інтеграції як інструмент аналізу проблемних напрямків у своїй економічній політиці та розроблення заходів щодо покращення ситуації [27].

Рейтинг Світового банку Doing Business - вимірює, наскільки легко вести бізнес у країні, вивчаючи регуляторне середовище та має величезний вплив, це результат щорічного дослідження, що оцінює простоту ведення підприємницької діяльності за десятьма показниками у 190 країнах світу. Компоненти рейтингу оцінюють нормативні акти, що регулюють діяльність малих і середніх підприємств протягом усього життєвого циклу, та їх фактичне використання на практиці [28].

При виборі зовнішнього ринку необхідно враховувати ризики. Їх слід мінімізувати або прагнути уникнути. За допомогою аналізу бізнес середовище нового ринку з використанням індексів наведених у табл. 2.2, можна прорахувати агрегований показник для кожної з країн, який допоможе оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу. Якщо країна має сприятливе бізнес середовище, то ризик для бізнесу буде мінімальним.

Структура агрегованого показника стану бізнес-середовища країни представлена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Посилання на ресурс
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність 2. розмір ринку 3. монетарна свобода	GCI : Macroeconomic environment GCI : Market size IEF : Monetary Freedom
S2 Ступінь економічного лібералізму (торгове)	1. доступ до внутрішнього ринку 2. доступ на зовнішні ринки 3. ефективність ринку товарів 4. фінансова свобода	ETI : Domestic market access ETI : Foreign market access GCI : Goods market efficiency IEF : Fiscal Freedom
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики 2. етика та корупція 3. зловживання впливом 4. приватні інститути 5. ефективність і прозорість прикордонного управління (митної адміністрації) 6. право власності	GCI : Institutions : Public-sector performance GCI : Institutions : Ethics and corruption GCI : Institutions : Undue influence GCI : Institutions : Private institutions ETI : Efficiency and transparency of border administration IEF : Property Rights
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат 2. конкурентоспроможність компаній 3. реєстрація підприємства 4. реєстрація власності 5. оподаткування 6. забезпечення виконання контрактів	ETI : Operating environment GCI : Business sophistication DB : Starting a Business DB : Registering Property DB : Paying Taxes DB : Enforcing Contracts
S5 Фінансово	1. розвиненість фінансового ринку 2. отримання кредитів 3. захист інвесторів (міноритарних) 4. свобода інвестицій	GCI : Financial market development DB : Getting Credit DB : Protecting Minority Investors IEF : Investment Freedom
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність (доступність) та якість 2. наявність та якість транспортного сервісу 3. наявність та використання ІКТ 4. Інфраструктура електрики та телефонії 5. Рівень технологічного розвитку 6. Інноваційний потенціал	ETI : Availability and quality of transport infrastructure ETI : Availability and quality of transport services ETI : Availability and use of ICTs GCI : Electricity and telephony infrastructure GCI : Technological readiness GCI : Innovation
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці 2. вища освіта та професійна підготовка 3. свобода праці (трудових відносин)	GCI : Labor market efficiency GCI : Higher education and training IEF : Labor Freedom

Джерело: [25-28]

За даними табл. 2.2 та інтернет-джерел [25-28], складаємо таблиці для кожної з трьох країн, в яких зазначаємо вищенаведені індикатори, які входять в структуру агрегованого показника [32]. Спершу зазначаємо у табл. 2.3 необхідні для обчислення агрегованого показника індекси для Польщі (табл 2.3).

Таблиця 2.3

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Польщі

i\j		1	2	3	4	5	6
	Складова бізнес-середовища	Індикатори					
1	Макроекономічне середовище	5,2	5,2	85,0	—	—	—
2	Ступінь економічного лібералізму (торгове)	5,35	4,60	4,6	81,5	—	—
3	Інституціональне середовище	3,2	3,6	3,0	4,3	5,74	61,8
4	Підприємницьке середовище	4,50	4,1	121	41	69	53
5	Фінансово- інвестиційне середовище	4,3	32	57	75,0	—	—
6	Інфраструктурне середовище	3,88	4,76	5,27	5,1	4,8	3,3
7	Ринок праці	4,1	5,1	63,9	—	—	—

Джерело: [25-28]

За допомогою інтернет-ресурсів [25-28] визначаємо необхідні для обчислення агрегованого показника індекси для України (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища України

i\j		1	2	3	4	5	6
j	Складова бізнес-середовища	Індикатори					
1	Макроекономічне середовище	3,5	4,5	60,1	—	—	—
2	Ступінь економічного лібералізму (торгове)	5,47	3,28	4,0	75,9	—	—
3	Інституціональне середовище	2,9	2,7	2,4	3,7	4,08	41,0
4	Підприємницьке середовище	3,53	3,7	56	63	54	57
5	Фінансово- інвестиційне середовище	3,2	32	72	35,0	—	—
6	Інфраструктурне середовище	3,43	3,98	4,38	5,0	3,4	3,4
7	Ринок праці	4,3	5,0	52,8	—	—	—

Джерело: [25-28]

Наступним кроком визначаємо необхідні індекси, зазначені у табл. 2.2., для Росії (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Росії

i\j		1	2	3	4	5	6
j	Складова бізнес-середовища	Індикатори					
1	Макроекономічне середовище	5,0	5,9	60,8	—	—	—
2	Ступінь економічного лібералізму (торгове)	3,85	2,16	4,2	87,7	—	—
3	Інституціональне середовище	3,2	3,5	3,3	4,0	3,93	48,7
4	Підприємницьке середовище	3,79	3,9	32	12	53	18
5	Фінансово- інвестиційне середовище	3,5	22	57	30,0	—	—
6	Інфраструктурне середовище	4,14	3,77	5,46	5,3	4,2	3,3
7	Ринок праці	4,4	5,0	52,0	—	—	—

Джерело: [25-28]

У табл. 2.6–2.8 проводимо процедуру нормалізації і розрахунку агрегованого показника. Агрегований показник стану бізнес-середовища країни розраховується за формулою [32]:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij},$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;

N – кількість складових бізнес середовища країни;

k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової середовища країни ($j=1 \dots M_i$);

M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища країни.

У табл. 2.6. проводимо нормалізацію вихідних даних з табл. 2.3 та розраховуємо агрегований показник оцінки бізнес-середовища для Польщі.

Таблиця 2.6

Нормалізовані вихідні дані й результати розрахунків агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Польщі

i \ j		1	2	3	4	5	6			
	Складова бізнес-середовища	Індикатори						Σk_{ij}	M_j	Σ / M_j
1	Макроекономічне середовище	5,2	5,2	5,95	–	–	–	16,35	3	5,45
2	Ступінь економічного лібералізму (торгове)	5,35	4,60	4,6	5,7	–	–	20,25	4	5,06
3	Інституціональне середовище	3,2	3,6	3,0	4,3	5,74	4,32	24,16	6	4,03
4	Підприємницьке середовище	4,50	4,1	2,5	5,4	4,4	5,0	25,9	6	4,32
5	Фінансово- інвестиційне середовище	4,3	5,8	4,9	5,25	–	–	20,25	4	5,06
6	Інфраструктурне середовище	3,88	4,76	5,27	5,1	4,8	3,3	27,11	6	4,52
7	Ринок праці	4,1	5,1	4,74	–	–	–	13,94	3	4,65
	$\Sigma \Sigma / M_j$									33,08
	$N_i=7$									7
	$\Sigma (\Sigma / M_j) / N_i$									4,73

Джерело: розрахунки проведені автором на підставі [25-28]

Проводимо нормалізацію вихідних даних з табл. 2.4 та розраховуємо агрегований показник для оцінки бізнес-середовища України (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Нормалізовані вихідні дані й результати розрахунків агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища України

i\j		1	2	3	4	5	6			
	Складова бізнес-середовища	Індикатори						Σk_{ij}	M_j	Σ / M_j
1	Макроекономічне середовище	3,5	4,5	4,2	—	—	—	12,20	3	4,07
2	Ступінь економічного лібералізму (торгове)	5,47	3,28	4,0	5,3	—	—	18,05	4	4,51
3	Інституціональне середовище	2,9	2,7	2,4	3,7	4,08	2,9	18,68	6	3,11
4	Підприємницьке середовище	3,53	3,7	4,9	4,7	5,0	4,9	26,73	6	4,46
5	Фінансово- інвестиційне середовище	3,2	5,8	4,3	2,45	—	—	15,75	4	3,94
6	Інфраструктурне середовище	3,43	3,98	4,38	5,0	3,4	3,4	23,59	6	3,93
7	Ринок праці	4,3	5,0	3,7	—	—	—	13,00	3	4,33
	$\Sigma \Sigma / M_j$									28,35
	$N_i=7$									7
	$\Sigma (\Sigma / M_j) / N_i$									4,05

Джерело: розрахунки проведені автором на підставі [25-28]

Проводимо нормалізацію вихідних даних з табл. 2.5 та розраховуємо агрегований показник для оцінки бізнес-середовища Росії (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Нормалізовані вихідні дані й результати розрахунків агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Росії

i\j		1	2	3	4	5	6			
	Складова бізнес-середовища	Індикатори						Σk_{ij}	M_j	Σ / M_j
1	Макроекономічне середовище	5,0	5,9	4,2	—	—	—	15,10	3	5,03
2	Ступінь економічного лібералізму (торгове)	3,85	2,16	4,2	6,1	—	—	16,31	4	4,08
3	Інституціональне середовище	3,2	3,5	3,3	4,0	3,93	3,4	21,33	6	3,56
4	Підприємницьке середовище	3,79	3,9	5,8	6,6	5,0	6,4	31,49	6	5,25
5	Фінансово- інвестиційне середовище	3,5	6,2	4,9	2,1	—	—	16,70	4	4,18
6	Інфраструктурне середовище	4,14	3,77	5,46	5,3	4,2	3,3	26,17	6	4,36
7	Ринок праці	4,4	5,0	3,6	—	—	—	13,00	3	4,33
	$\Sigma \Sigma / M_j$									30,78
	$N_i=7$									7
	$\Sigma (\Sigma / M_j) / N_i$									4,40

Джерело: розрахунки проведені автором на підставі [25-28]

Агрегований показник, який ми отримали в результаті розрахунків, є важливим, адже допомагає мінімізувати ризики ведення міжнародного бізнесу.

Агрегований показник найбільшим є у Польщі і дорівнює 4,73 у Росії і України відповідно 4,40 і 4,05. На основі розрахунків можна зробити висновок, що імпортувати варто з Польщі, адже існує достатньо прозора ділова середа, що є гарантом довготривалих відносин з Польщею.

2.2. Обґрунтування рішення щодо вибору приймаючої країни

Польща – країна, що розташована у східній Європі. Протяжність кордонів в Польщі складає 3582 км. Населення Польщі складає 38,5 млн. осіб (2012 р.). Рівень урбанізації Польщі складає 64%. Більша частина загального приросту чисельності міського населення припадає на великі й середні міста. Найвищий рівень урбанізації (понад 70%) у Сілезькому воєводстві.

Важливим напрямом взаємовідносин між Україною та Республікою Польща, протягом аналізованого періоду, було співробітництво у торговельній сфері (рис 2.1). Одразу після вступу Польської держави до Європейського Союзу сукупний оборот торгівлі між двома державами стрімко зростав, сягнувши рекордних 6 520 млн дол. США у 2008 р. Обсяг польського імпорту в Україну становив 4 191 млн дол. США, українського експорту до Польщі – 2 329 млн дол. США. Негативне сальдо торговельного балансу, що у взаємовідносинах України з Польщею (за винятком 2007 р.) стало візитівкою співпраці, тоді досягло максимальної позначки в 1 863 млн дол. США [42].

За результатами 2018 року Польща залишається другим найбільшим торговельним партнером України в ЄС (з питомою вагою 14,7%) та четвертим торговельним партнером у світі (з питомою вагою 6,2%) за обсягами експортно-імпортних операцій після РФ, Китаю та Німеччини. Обсяг торгівлі товарами і послугами з Польщею за 2018 рік склав майже 7,5 млрд. дол. США, що

забезпечило зростання на 12,4% у порівнянні з 2017 роком при відносно незначному негативному для України сальдо – 214,2 млн. дол. США (без поправки на вартість послуг для переробки товарів) [47].

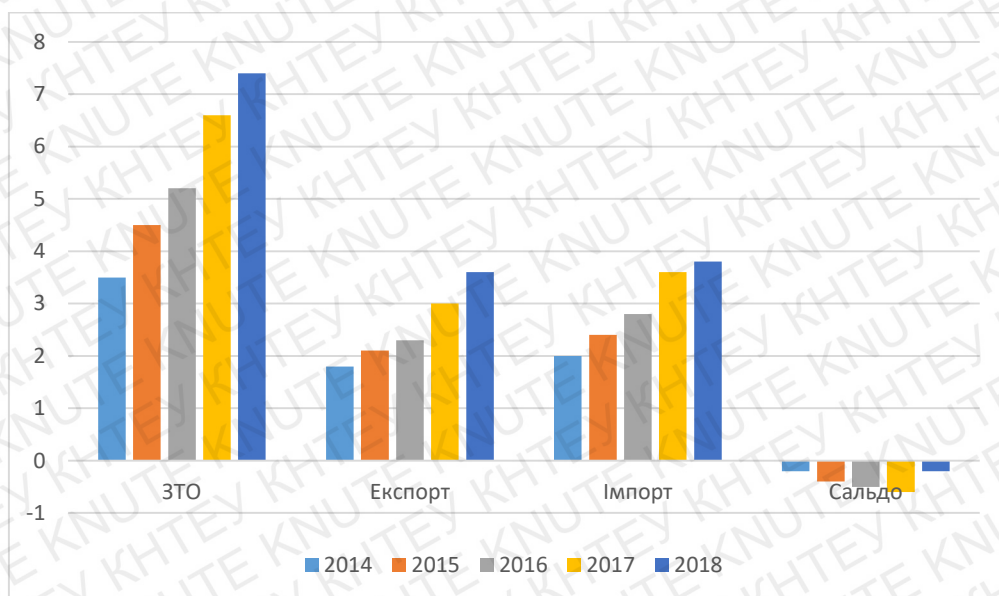


Рис.2.1. – Динаміка торгівлі товарами та послугами України з Польщею млрд. дол. США.

Джерело: [47]

На основі даних держстату за 2018 рік Польща зберігає статус другого найбільшого у світі ринку для українського експорту товарів 3,3 млрд. дол. США (7% від загальносвітового експорту України та 16,2% від українського експорту до ЄС; відставання від РФ складає лише 396,5 млн. дол. США). Тенденція до подальшого зростання обсягу двосторонньої торгівлі з Польщею зберігається.

За результатами 2018 року обсяг торгівлі послугами склав 523,2 млн. дол. США (зростання на 17,9%). При цьому обсяг українського експорту послуг до Польщі зріс на 15,8% і склав 343,1 млн. дол. США (2,9% від загального обсягу експортованих послуг та 8,8% від обсягу українського експорту послуг до країн ЄС), а імпорт зріс на 20,0% і склав 180,2 млн. дол. США (3,1% від загального обсягу та 5,8% від обсягу ЄС) при позитивному для України сальдо у 162,8 млн. дол. США.

Основні види імпортованих послуг (за 2018 рік, у % від загального обсягу): транспортні послуги (47,6; зростання на 22,6%); ділові послуги (17,2; зростання на 6,5%); послуги, пов'язані з подорожами (8,7; зростання на 26,4%);

послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (8,7; спад на 9,8%); роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (7,4; зростання на 243,6%); послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій (3,9; спад на 21,1%); послуги зі страхування (3,8; зростання на 125,0%). У два рази зріс обсяг імпорту послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю, які втім мають частку лише 0,7% від загального обсягу.

Договірно-правова база між Україною та РП налічує 129 чинних міжнародних договорів та регулює переважну більшість напрямків українсько-польської співпраці, а також забезпечує належний розвиток двостороннього співробітництва на рівні стратегічного партнерства.

Базовим документом українсько-польського співробітництва є Договір між Україною і Республікою Польща про добросусідство, дружні відносини і співробітництво, укладений 18 травня 1992 року.

Coca-Cola HBC Polska (входить до складу компанії Coca-Cola Hellenic Bottling Company) є партнером по розливу продукції компанії Coca-Cola в Польщі. Це означає, що компанія «Кока-Кола» виробляє та продає концентрати, основи та сиропи своїм партнерам по розливу, є власниками брендів та відповідає за маркетингові ініціативи споживчих брендів. Coca-Cola HBC Polska використовує концентрати та сиропи, займається виготовленням, упаковкою, збутом та розповсюдженням кінцевої продукції торговим партнерам та споживачам. У Польщі в Coca-Cola HBC Polska працює близько двох тисяч людей.

Компанія Coca-Cola HBC Polska розташована у Варшаві (Польща) та керує трьома виробничими заводами, які розташовуються в Радзиміні, Тиліці та Станіотках. Слід відзначити, що саме в Польщі знаходиться один з найбільших заводів БЮ, розташований він у м. Радзимін, продукція з цієї частини Польщі поставляється до усіх країн Європи, в тому числі і до України [19].

В даний час завод Радзимін займає майже 13,5 га, включаючи понад 40 000 квадратних метрів будівель. Шість виробничих ліній, що працюють на заводі та

центри палетизації, дозволяють виготовляти газовані напої всіх видів: Coca-Cola, Coca-Cola Zero, Cherry Coke, Fanta, Sprite, Kinley Tonic, води: Кропла Бескіду, соки, нектари та напої: соки каппі, чаї готові до пиття: Fuzetea, енергетичні напої: Monster Energy, Burn та спортивні напої: Powerade. Дві лінії в Радзиміні – це асептичні лінії, які використовуються для виготовлення напоїв без консервантів (фруктові соки, нектари та напої, чаї та ізотонічні напої).

На сьогоднішній день Coca-Cola HBC Polska поставляє в Україну Powerade (спортивний напій) – поставки почались в весни 2019 року, Monster Energy (енергетичний напій), сік Rich. Coca-Cola HBC Polska виробляє сік Carpy – бренд який поки в Україні не представлений. На відміну від Польщі в Україні на заводі компанії розташовано тільки 2 сучасні лінії виробництва, інші лінії є морально застарілими, що не дозволяє в значній мірі розкрити всі потужності підприємства. Польща дуже близько географічно розташована країна, тому поставки продукції на територію України виглядають доцільними, вважаючи той факт, що на заводі в Радзиміні шість ліній виробництва.

Загалом варто зазначити, що за розрахунками індикаторів бізнес-середовища видно, що в Польщі більш прозора ділова середа, система ведення бізнесу також більш прозора, з Польщею більш доцільно співпрацювати, вважаючи той факт, що щорічна зростаюча тенденція товарообороту між країнами та посилення економічних зв'язків дають змогу підприємствам співпрацювати між собою з точки зору економічної прибутковості, велика кількість договорів укладених між Польщею та Україною дають змогу посилити та полегшити торгівлю між компаніями.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз потенційно приймаючих країн, засвідчив можливість збільшення імпорту для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна». Імпортна діяльність є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства. Головним етапом планування міжнародного бізнесу підприємства

є прийняття рішення щодо вибору закордонного ринку збуту продукції. З цією метою було проведене ретельне оцінювання стану бізнес-середовища трьох країн, які мають достатньо потужностей для експорту продукції. В якості інструменту оцінювання стану бізнес-середовища було обрано індексний метод. Було визначено, що ступень ризиків у бізнес-середовищі найменший у Польщі. Агрегований показник найбільшим є у Польщі і дорівнює 4,73. На основі розрахунків було зроблено висновок, що імпортувати варто з Польщі, адже існує достатньо прозора ділова середа, що є гарантом довготривалих відносин з Польщею.

З Польщею доцільно співпрацювати, зважаючи на той факт, що існує щорічна зростаюча тенденція товарообороту між Україною і Польщею та посилення економічних зв'язків. Це все дає змогу ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та Coca-Cola HBC Polska співпрацювати між собою з точки зору економічної прибутковості, велика кількість договорів укладених між Польщею та Україною дають змогу посилити та полегшити торгівлю між компаніями. В якості імпортера було обране Coca-Cola HBC Polska через те, що українське підприємство вже почало співпрацю та імпортує такі бренди як Powerade та Monster Energy. Існує налагоджена система поставок, система договорів – це все полегшить розширення імпорту товарів з польського підприємства.

РОЗДІЛ 3.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІП «КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА»

3.1. Рекомендації щодо розробки стратегії міжнародної діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»

Вибір ринків для міжнародної діяльності компанії – це одне із ключових рішень, прийнятих її менеджерами. Вибір зарубіжних ринків є процес оцінки можливостей, який веде до визначення національних ринків, на яких компанія буде виступати в якості конкурента. Це також процес усвідомлення вимог зарубіжних ринків і оцінки можливостей компанії відповідати цим вимогам. Оскільки зараз східна Європа знаходиться в процесі свого розвитку, то корпорації ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна», буде доцільно встановити уніфіковані ціни. При встановленні уніфікованої ціни на товар маржа прибутку буде коливатися в залежності від економічних умов країни. Результатом подібної стратегії стане встановлення завищених в порівнянні з іншими аналогічними напоями цін в слаборозвинених країнах і недостатньо високих у країнах з високим рівнем життя.

Як було описано раніше Україна та Польща мають дуже тісні економічні зв'язки, що може доцільно відобразитись на співробітництві компаній. Пріоритетними цілями підприємства при розробці стратегії міжнародної діяльності є підвищення її конкурентоспроможності на ринку, збільшення економічного прибутку підприємства та підвищення задоволення потреб своїх споживачів.

Для впровадження стратегії міжнародної діяльності необхідно розробити наступні кроки:

Першим етапом є визначення основних зацікавлених груп, а саме:

- Акціонери – для цієї групи найголовніше це дивіденди, зростання капіталу, надійність інвестицій.

- Менеджмент компанії – для цієї групи найголовнішими факторами є висока працездатність, грошова винагорода, престиж компанії, влада.
- Споживачі – дуже важлива група, для них важливими факторами є: якість продукції та її цінність. За рахунок новітніх технологій якість продукції є високою, ціни на продукцію – демократичні, що надасть максимальний результат у вигляді бажання споживачів купляти продукцію.
- Співробітники – для цієї групи характерні фактори гарантія зайнятості, грошова винагорода, задоволення роботою. Над усіма цими факторами корпорація працює та намагається максимально задовольнити потреби даної групи і пропонує працевлаштування з повним соціальним пакетом, високою заробітною платнею, зручним робочим графіком і максимально дружелюбним мікрокліматом.

Другим етапом буде впровадження поглибленої співпраці між ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна» та «Coca-Cola HBC Polska». Працівники українського підприємства кожного кварталу будуть їздити на обмін знаннями з польськими колегами. Для топ менеджменту підприємства це буде доцільним за рахунок набуття нових знань ведення бізнесу та управління підприємством. Співробітники, які мають пряме відношення до виробництва, зможуть перейняти досвід своїх колег та попрацювати на заводі, який має шість ліній виробництва. Вони також зможуть ознайомитись з продукцією, яка готується для польського ринку та оцінити процес виробництва.

Важливим є залучення висококваліфікованих співробітників з «Coca-Cola HBC Polska», оскільки вони зможуть принести креативність в компанію та зможуть підвищити показники прибутковості та посилять конкурентні позиції підприємства на міжнародному ринку збуту продукції. Навчання співробітників які давно працюють в компанії та оновлення їх знань буде доцільно впливати на мікроклімат в компанії.

Проведення аналізу розвитку макросередовища спільно з польськими колегами, з метою запобігання впливу негативних факторів на діяльність компанії у короткостроковій та довгостроковій перспективі, допоможе

подолати виклики ринку та більш ретельно підготуватися до змін. Аналіз мікросередовища допоможе підприємству уникнути небажаних факторів всередині компанії та більш ретельно ставитися до рішень, які приймаються. Перейняти польський досвід у мінімізації зовнішніх факторів на діяльність ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна»

Відділу маркетингу необхідно провести масштабну кампанію для привертання уваги до Powerade та Monster Energy, які зможуть відкрити нові ніші на ринку для того, щоб поліпшити ринкові позиції підприємства. За рахунок впровадження нової продукції, а саме: енергетичного та спортивного напоїв, ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» впроваджує диверсифікацію продукції. На деяких міжнародних ринках асортимент товару безалкогольних напоїв значно ширший, що дозволяє підприємствам утримувати значно більшу частку ринку. Необхідно розширити лінійку сокових напоїв, це допоможе підприємству залучити нових споживачів, які є прихильниками здорового способу життя. Потенціал нової продукції на ринку дуже високий за рахунок своєї новизни, це викликає у споживачів інтерес, що впливає на попит на продукцію, а для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» буде відображатися у підвищенні економічного прибутку.

ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» спільно з «Coca-Cola HBC Polska» має розробити ресурсозберігаючі технології на базі комплексного аналізу товарів по стадіям життєвого циклу, технічних, організаційних та соціально-економічних факторів ресурсоемності товарів, розробити стратегії і технології ресурсозбереження. Це є важливим, оскільки другий рік поспіль Coca-Cola названа лідером по забрудненню навколишнього середовища пластиком у світі [30]. Також підприємствам необхідно посилити співпрацю над розробкою інноваційної діяльності – це допоможе їм більше акцентувати увагу на розвитку патентного фонду, що буде сприяти розробкам новітніх технологій та впровадженню їх у виробництво, що підвищить якість продукції, що виробляється ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна».

Співпраця з «Coca-Cola HBC Polska» дозволить посилити комунікаційні позиції ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» з точки зору перейняття досвіду та роботою на інформаційному просторі. Спільна участь у виставках і ярмарках за кордоном, міжнародних конференціях та презентаціях. Необхідно розмістити банерну рекламу на часто відвідуваних спортивних, розважальних, соціальних заходах та залучити інтернет-ресурси.

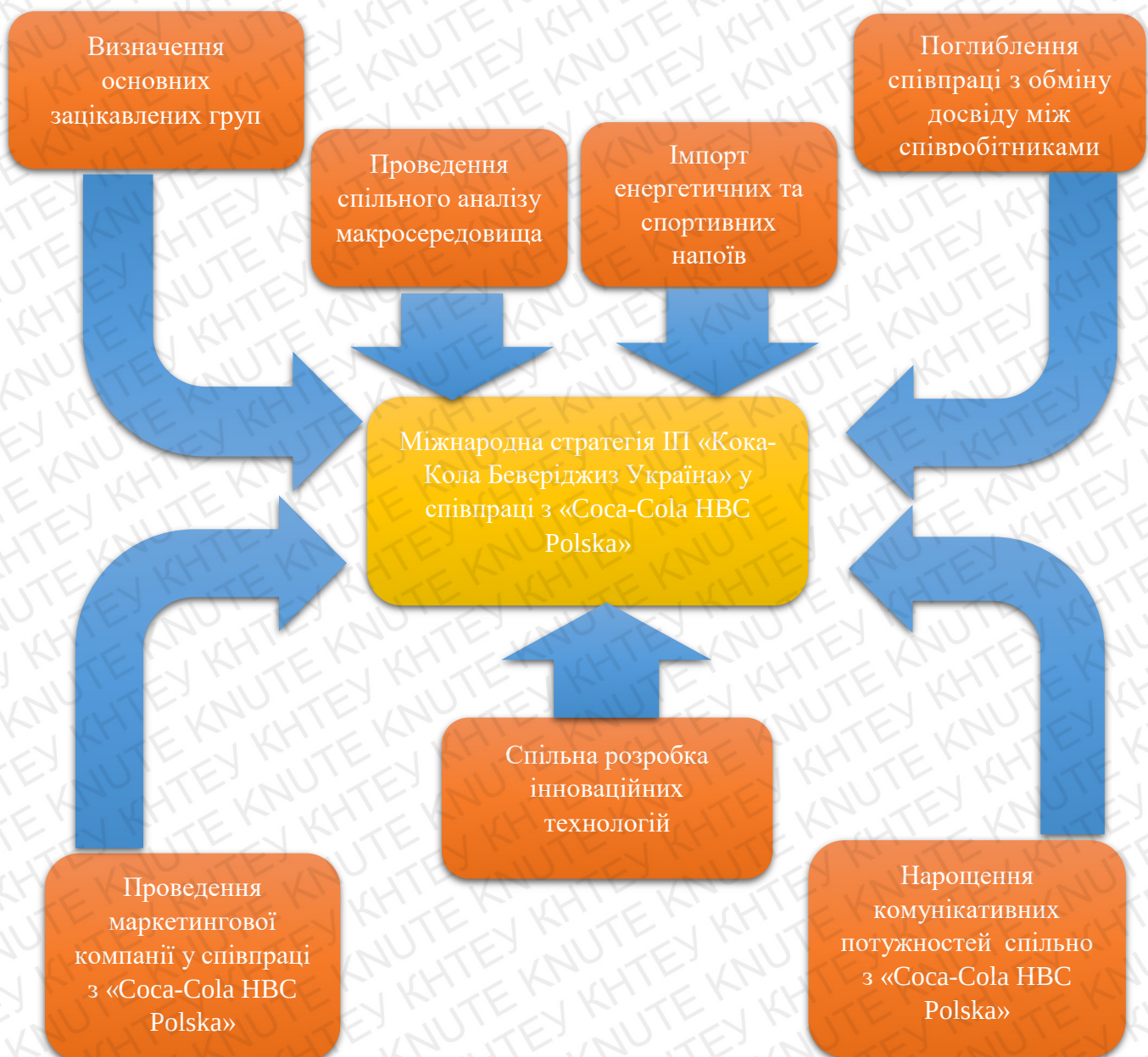


Рис. 3.1. – Стратегії міжнародної діяльності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»

Джерело: розроблено автором на підставі [21, 48, 6]

Необхідно зазначити, що вдосконалення діяльності між Україною та Польщею буде зростати за рахунок близького географічного розташування та дуже зручного розташування заводів. За рахунок розташування у Польщі трьох заводів, які знаходяться у Радзиміні, Станську та у Тиліці в Україну буде зручно транспортувати продукцію. Наприклад завод у Радзиміні займає 58% від усього обсягу виробництва компанією «Coca-Cola HBC Polska». До того ж, напої з даного заводу не тільки продаються всередині країни, а й поставляються на експорт в 9 країн Європи (Італія, Ірландія, Чехія, Словаччина, Балтійські та Балканські держави). Шість виробничих ліній, що діють на заводі, дозволяють виробляти різні за смаком газовані напої: Coca-Cola, Coca-Cola Zero, Cherry Coke, Fanta, Sprite, Kinley Tonic, воду: Kropla Beskidu, соки, нектари та напої: соки Carpy та Rich, готові до вживання чаї: FuzeTea, енергетичні напої: Monster Energy, Burn і спортивні напої: Powerade. В результаті реалізації трирічного інвестиційного плану, виробництво під Варшавою, станом на 2018 рік, збільшило свої потужності на 60%, а можливості прямих поставок – на 17% [19].

Польський завод найближче всіх розташований до України, відстань від заводу до кордону України близько 380 кілометрів, що робить транспортування продукції зручним та не затратним у часі.

3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів

За рахунок експорту енергетичних напоїв з Польщі ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» зможе збільшити об'єм продукції, яку виробляє, та розширити ринок збуту товарів.

Український і польський завод можуть створити інтегровану структуру. Головна причина утворення інтегрованих корпоративних структур полягає у прагненні учасників таких операцій отримати або посилити синергетичний ефект. Ефект синергії розуміють як ефект спільних дій, коли утворена в результаті злиття чи поглинання нова корпоративна структура може використовувати низку переваг

(синергій), поява яких стає можливою лише в результаті об'єднання ресурсів і капіталу учасників консолідованого процесу [35].

Ринок України швидко зростаючий, тому ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та «Coca-Cola HBC Polska» доцільно буде посилити співробітництво.

На заводі у Радзиміну існує шість ліній виробництва продукції, саме з цим заводом українська Кока-Кола буде співпрацювати. Під енергетичні напої на цьому заводі відводиться одна лінія виробництва, за добу вона виробляє близько 1,008 млн. пляшок енергетичного напою, за тиждень – 7,056 млн. пляшок, за місяць 28,224 млн. Україна стане десятою країною, куди будуть поставляти напої з цього заводу, тому за рахунок близької відстані та великої кількості населення, об'єми поставок з польського заводу будуть складатися наступним чином:

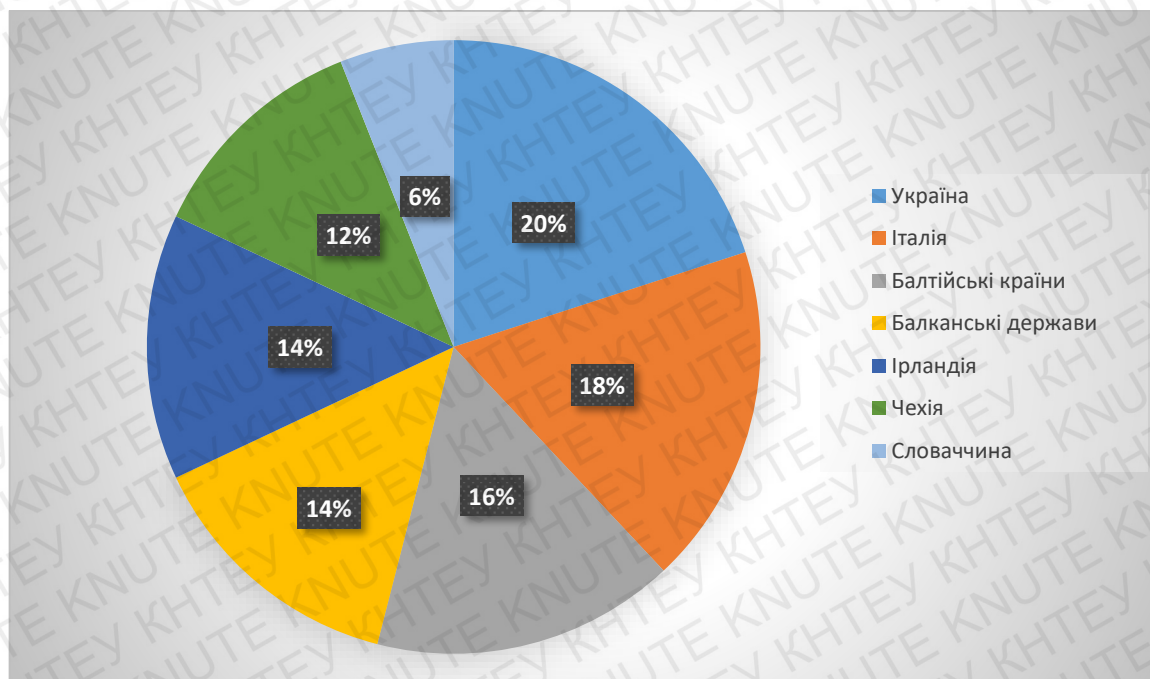


Рис. 3.2. – Розподілення поставок з Польщі, 2018 рік

Джерело: [6]

За рахунок посилення співпраці між двома підприємствами в Україні щорічно з Польщі буде експортуватися 5,6 млн. пляшок енергетичних та спортивних напоїв, що дозволить підприємству стати більш конкурентоздатним на цьому ринку. На енергетичні напої буде відводиться 3,3 млн. пляшок, на спортивні напої 2,4 млн пляшок. До цього щорічно кількість енергетичних напоїв

не складала і мільйона пляшок, загалом ситуація на українському ринку наведена у табл. 3.1. Також наразі Україна активно імпортує соки Rich.

Таблиця 3.1.

Кількість енергетичних напоїв ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» на ринку

Рік	Кількість пляшок, шт.	Дохід від реалізації енергетичних напоїв, грн.
2014	960 350	24 008 750
2015	980 560	24 514 000
2016	1 201 365	30 034 125
2017	1 350 248	33 756 200
2018	1 503 568	37 558 920
2019 (після введення запропонованої стратегії)	3 254 890	81 372 250

Джерело: [5, 6]

Загалом необхідно розуміти, що дохід від реалізації продукції не показує загальну картину прибутковості компанії, тому необхідно розрахувати прибуток підприємства за умов експорту з Польщі, тому прибуток підприємства буде наступним:

$$\text{Прибуток 31.12.2019} = 81\,372\,250 - 30\,589\,600 = 50\,782\,650 \text{ грн.}$$

Як видно з розрахунків для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» буде доцільним експорт енергетичних напоїв з Польщі в Україну, наприклад цей показник до співробітництва з «Coca-Cola HBC Polska» був в 2,5 рази меншим і складав:

$$\text{Прибуток 31.12.2018} = 37\,558\,920 - 17\,856\,900 = 19\,702\,020 \text{ грн.}$$

За один рік співпраці, прибуток підприємства зростає у більше ніж в два рази, на рис. 3.3. показано співвідношення продукції та доходу від її реалізації.

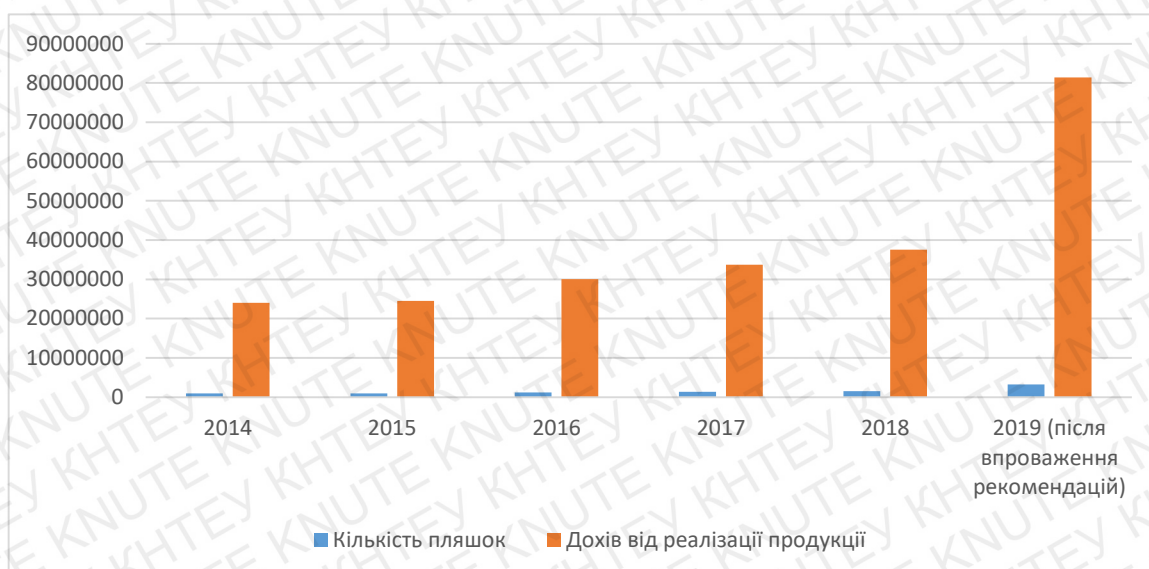


Рис.3.3. – Співвідношення виробленої продукції до доходу від її реалізації

Джерело: розроблено автором на підставі [5, 6]

Ще одним видом продукції, яку ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» буде експортувати з Польщі є спортивний напій Powerade, який нещодавно, у 2019 році, з'явився на українському ринку, нова категорія суттєво збільшить об'єми продажів. Також Україна може збільшити імпорт соків та сокових напоїв, у разі поповнення свого портфеля брендом Сарру, показники виробництва та доходу за останні роки та після впровадження стратегії виглядають наступним чином.

Таблиця 3.2.

Кількість соків та сокових напоїв ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» на ринку

Рік	Кількість пляшок, шт.	Дохід від реалізації спортивних напоїв, грн.
2014	260 350	7 810 500
2015	280 700	8 421 000
2016	320 000	9 600 000
2017	325 260	9 757 800
2018	350 360	10 510 800
2019 (після введення запропонованої стратегії)	900 600	27 018 000

Джерело: розроблено автором на підставі [5, 6]



Рис.3.4. – Співвідношення вироблених соків та сокових напоїв до доходу від її реалізації

Джерело: розроблено автором на підставі [5, 6]

Загалом прибуток від реалізації продукції виглядає наступним чином:

Прибуток 31.12.2018 = 10 510 800 – 6 802 600 = 3 708 200 грн.

Прибуток 31.12.2019 = 27 018 000 – 12 530 800 = 14 487 200 грн.

Як видно з розрахунків для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» є економічно доцільно імпортувати продукцію з Польщі, з появою нових брендів як Powerade та Сарру – збільшить об'єм продажів, а отже збільшиться прибуток починаючи з 2019 р., як описувалося раніше, посилення економічних зв'язків між двома країнами дає змогу підприємствам розширювати співпрацю, при цьому, як видно з розрахунків українське підприємство також залишається у виграві, за рахунок більших виробничих потужностей у Польщі.

Таблиця 3.3.

Загальна кількість продукції, що виробляється (енергетичні напої, соки і сокові напої, спортивні напої) та дохід від реалізації

Рік	Кількість продукції, що виробляється, шт.	Сукупний дохід від реалізації продукції, грн.
2014	1 220 700	31 819 250
2015	1 261 260	32 935 000
2016	1 521 365	39 634 125
2017	1 675 508	43 514 000
2018	1 853 928	48 069 720
2019 (після введення запропонованої стратегії)	4 155 490	108 390 250

Джерело: розроблено автором на підставі [5, 6]

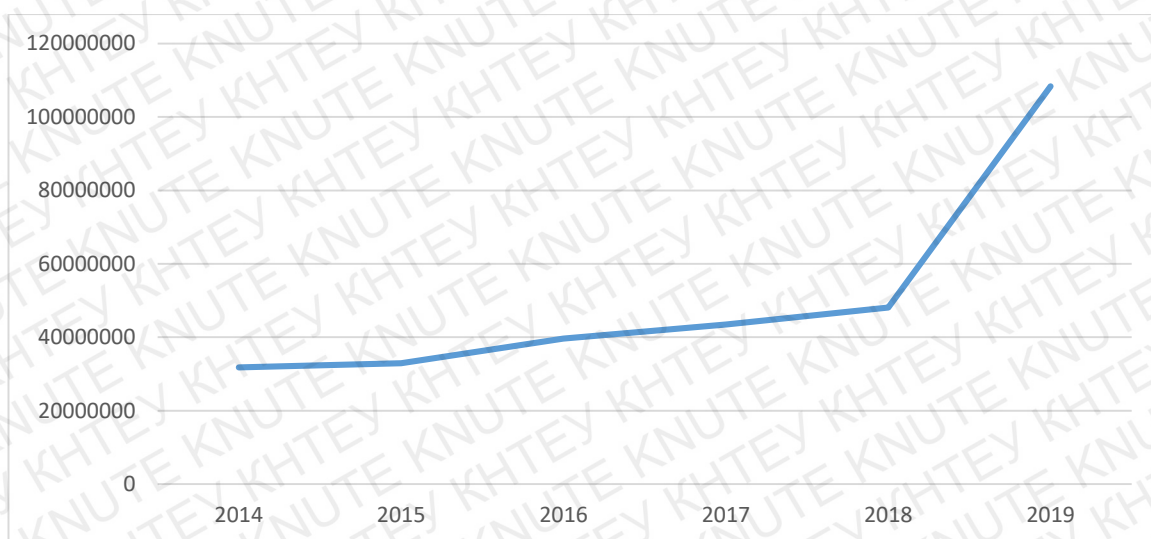


Рис.3.5. – Сукупний дохід від реалізації продукції

Джерело: розроблено автором на підставі [5, 6]

Як видно на рис. 3.5. сукупний дохід збільшувався кожного року, але після налагодження активної співпраці з Польщею динаміка доходу значно зросла, що показує великі вигоди для підприємства.

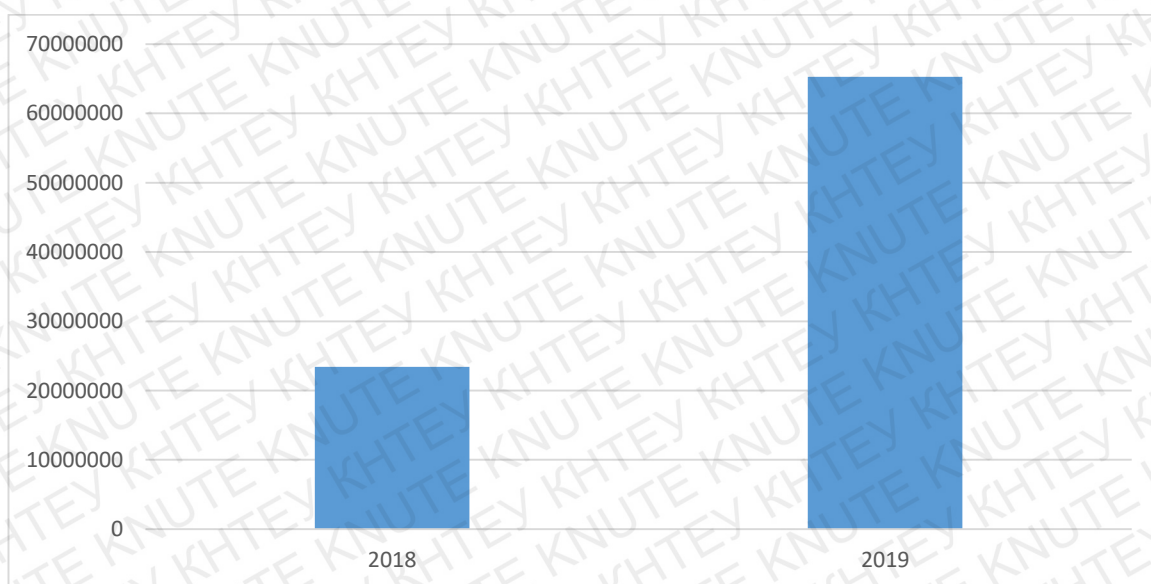


Рис.3.6. – Сукупний прибуток від реалізації продукції

Джерело: розроблено автором на підставі [5, 6]

Планується, що зниження закупівельної (імпоротної) вартості вплине на зростання попиту на продукцію, оскільки ПП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» забезпечить стабільність цін (навіть їх певне зниження) за товарною категорією «Безалкогольні напої» шляхом варіювання норми прибутковості (табл. 3.5).

Таблиця 3.4

**Прогноз товарообороту за товарною категорією спортивні напої (Powerade)
у 2019-2021рр.**

№ п/п	Показник	2019	2020	2021
1	Вартість постачання (імпорту) одиниці продукції, грн.	24	24,5	24,6
2	Планова норма рентабельності, %	26	30	34
3	Середня ціна одиниці продукції, грн.	31,6	32	32,1
4	Плановий товарообіг категорії у вартісному виразі, грн.	700000	880000	960000

Джерело: розроблено автором на підставі табл. 3.2

Оскільки категорія спортивних напоїв відносно нова для українського ринку, а також нова для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна», зниження закупівельних витрат підприємство не відчує.

Таблиця 3.5

**Прогноз товарообороту за товарною категорією енергетичний напій
«Monster Energy» з урахуванням зниження закупівельних витрат (імпорту) у
2019-2021 рр.**

№ п/п	Показник	2019	2020	2021
1	Вартість постачання (імпорту) одиниці продукції, грн.	21	21.2	21.3
2	Планова норма рентабельності, %	28	30	34
3	Середня ціна одиниці продукції, грн.	25	25,6	26
4	Плановий товарообіг категорії у вартісному виразі, грн.	1589632	1895640	2203265

Джерело: розроблено автором на підставі табл. 3.3

Таким чином, правильне і точне виконання всіх заходів у найближчі терміни дозволить ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» здійснити реалізацію поставлених завдань, досягти головної мети організації та здійснити стратегію завоювання більшої частки ринку за рахунок розширення асортименту продукції, що в свою чергу призведе до швидкого і значного зростання ефективності всієї діяльності на вітчизняному ринку.

Загалом необхідно зазначити, що Україна та Польща дуже тісно співпрацюють в економічному напрямку, географічне розташування дозволить комфортно та швидко експортувати продукцію в Україну. За рахунок шістьох ліній виробництва продукції завод виробляє втричі швидше продукцію аніж в Україні виробляється зараз, тому це дає змогу визначити, що для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» є економічно доцільним співробітництво з «Coca-Cola HBC Polska». Як зазначено у розрахунках підприємство значно швидше зможе зайняти лідируючі позиції на ринку енергетичних та спортивних напоїв і загалом у сфері безалкогольних напоїв.

Висновки до розділу 3

Дослідивши питання, які поставив 3 розділ, було з'ясовано, що вдосконалення діяльності між Україною та Польщею буде зростати за рахунок близького географічного розташування та дуже зручного заводів. Пріоритетними цілями для ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» при розробці стратегії міжнародної діяльності є підвищення її конкурентоспроможності на ринку, збільшення економічного прибутку підприємства та підвищення задоволення потреб своїх споживачів.

Співпраця з Польщею допоможе підвищити ефективність роботи українського підприємства та збільшить обсяги продукції по всій Україні, а отже споживач завжди зможе купити продукцію ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна». Збільшення об'єму продажів, збільшить прибуток підприємства. Зниження закупівельної (тобто імпоротної) вартості вплине на зростання попиту на продукцію, оскільки ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» забезпечить стабільність цін, або навіть їх зниження, за товарною категорією «Безалкогольні напої» шляхом варіювання норми прибутковості. Також важливим критерієм для збільшення попиту є розширення асортименту продукції, розширення лінійки товарів призведе до швидкого і значного зростання ефективності всієї діяльності на вітчизняному ринку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження можна сказати, що ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна» має високі економічні показники. Процес виходу підприємства на міжнародні ринки можна розглядати як процес поступового розвитку. Відмінності між добре відомим і навіть інколи безпечним внутрішнім ринком і далеким і ризикованим зарубіжним ринком здаються настільки великими, що багато фірм воліють поступове їх подолання.

У першому розділі роботи були виділені види діяльності якими займається ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна», а саме: виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та вод розлитих в пляшки, виробництво фруктових та овочевих соків, оптова торгівля напоями, неспеціалізована оптова торгівля, роздрібна торгівля алкогольними та іншими напоями в спеціалізованих магазинах, вантажний автомобільний транспорт, рекламні агентств. Був проаналізований ринок безалкогольних напоїв, за рахунок чого необхідно зазначити, що перше місце займає «Кока-кола Беверіджиз Україна» - 28%, другу сходинку посідає Аквапласт (PepsiCo) - 25%, третє місце відведене Моршинському заводу мінеральних вод – 15%, ПАТ «Оболонь» - 13%, Миргородський завод мінеральних вод – 11%, Малбі Беверідж – 8%. Після проведення фінансового аналізу показників необхідно зазначити, що коефіцієнт загальної ліквідності за останні п'ять років зменшився на 29,1%, коефіцієнт абсолютної ліквідності за останні роки збільшився на 0,07, коефіцієнт платоспроможності у 2018 році зменшився на 1,43 у порівнянні з 2014 роком. Коефіцієнт рентабельності власних капіталу за останні п'ять років зменшився на 21,56, тоді як коефіцієнт рентабельності продукції збільшився на 11,21. За аналізом майнового стану підприємства спостерігається зниження показників за останні п'ять років, що може негативно сказатися на конкурентоспроможності підприємства на ринку. Була побудована організаційна структура підприємства, де представлена повна ієрархія влади в компанії, використовується лінійно-функціональна структура управління. За результатами аналізу обсягів продажу продукції видно, що у підприємства

кожного року зростають обсяги, що демонструє гарну динаміку зростання економічних показників.

У другому розділі роботи була оцінена сприятливість ведення бізнесу в країні, агрегований показник був найбільший саме у Польщі та дорівнював 4.73, РФ 4.40, в Україні 4.05. На основі даних розрахунків можна зробити висновок, що імпортувати варто з Польщі, адже існує достатньо прозора ділова середа, що є гарантом довготривалих відносин з Польщею. За результатами 2018 року Польща залишається другим найбільшим торговельним партнером України в ЄС (з питомою вагою 14,7%) та четвертим торговельним партнером у світі (з питомою вагою 6,2%) за обсягами експортно-імпортних операцій після РФ, Китаю та Німеччини. Обсяг торгівлі товарами і послугами з Польщею за 2018 рік склав майже 7,5 млрд. дол. США, що забезпечило зростання на 12,4% у порівнянні з 2017 роком при відносно незначному негативному для України сальдо – 214,2 млн. дол. США (без поправки на вартість послуг для переробки товарів)

В третьому розділі роботи був розроблений алгоритм впровадження міжнародної стратегії підприємства, було виділено зацікавлені групи підприємства, запропонована диверсифікація продукції та впровадження підвищення конкурентоспроможності, також був зроблений акцент на імпорту енергетичних та спортивних напоїв з Польщі, було проаналізована тенденцію впливу співпраці «Coca-Cola HBC Polska» та ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна», що дає змогу підприємству підвищити свої виробничі та економічні показники, зайняти міцні позиції на ринку енергетичних напоїв, соків та сокових напоїв та бути лідером серед спортивних напоїв країни.

Польща географічно дуже зручно розташована до України держава, а завод у м. Радзимін один з найпотужніших у Бізнес Юніт, це дозволить Україні приєднатися до інших європейських країн, які імпортують дану продукцію з Польщі, слід відзначити, що на цьому заводі шість ліній виробництва, які дозволять йому забезпечувати 10 країн одночасно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Buckley P. The future of the multinational enterprise / P. Buckley, M. Casson. — London: Macmillan, 1976. — 112 p
2. Caves R. International corporations: The industrial economics of foreign investment / R. Caves // *Economica*. — 1971. — Vol. 38, Issue 149 (Feb). — P. 1-27.
3. Coase R. The nature of the firm / R. Coase // *Economica*. — 1937. — Vol. 4, Issue 16 (Nov). — P. 386-405.
4. Coca-Cola HBC Ukraine. A year of steady responsible growth. Sustainability Report 2017. Access mood: <https://www.coca-colaukraine.com/content/dam/journey/ua/uk/private/2017/12/Coca-Cola-CSR-2017-ENG-preview-11.pdf>
5. Coca-Cola HBC. 2018 GRI Contex Index. Access mood: <https://coca-colahellenic.com/Campaigns/AnnualReport2018/assets/pdf/Coca-Cola-HBC-2018-GRI-Content-Index.pdf>
6. Coca-Cola Polska Annul reports. Access mood: <https://raportcsr-cchellenic.pl/>
7. Craig C. Global marketing strategy. International Encyclopaedia of Marketing (Volume 6) / C. Craig, S. Douglas. — New York : Wiley, 2011.
8. Dunning J. The determinants of international production / J. Dunning // *Oxford Economic Papers*. — 1973. — Volume 25 (3). — P. 289-335. 24
9. Epstein E. H. Globalization of Education // *Encyclopedia of Education* / Editor in Chief J. W. Guthrie. — 2nd ed. — New York etc.: Macmillan Reference USA, 2003. — Vol. 3. — P. 936-940.
10. Hennart J. A theory of multinational enterprise / J. Hennart. — Michigan: Michigan University Press, 1982. — 201 p.
11. Hill C. An eclectic theory of the choice of international entry mode / C. Hill, P. Hwang, K. Chan // *Strategic Management Journal*. — 1990. — No 11. — P. 117-128.

12. Hollensen S. Global marketing / S. Hollensen. — Edinburgh : Pearson Education, 2007. — 714 p.
13. Hollensen S. Global marketing / S. Hollensen. — Edinburgh: Pearson Education, 2007. — 714 p.
14. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment / S. Hymer. — Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology, 1960. — 198 p.
15. Jain S. Standardization of international marketing strategy: some research hypotheses / S. Jain // Journal of Marketing. — 1989. — January (53). — P. 70–79.
16. Kindleberger C. American Business Abroad: six lectures on direct investment / C. Kindleberger. — CT: Yale University Press, 1969. — 225 p.
17. Knickerbocker F. Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise / F. Knickerbocker. — Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1973. — 236 p.
18. Kotler P. Marketing management / P. Kotler, K. Keller. — New Jersey : Prentice Hall, 2012. — 816 p.
19. Oficijnyj sajт Posol'stva Ukrai'ny v Respublici Pol'shha [Elektronnyj resurs. — Rezhy m dostupu : <http://poland.mfa.gov.ua>.
20. Siroen J.-M. L'international n'est pas le global: Pour un usage raisonne du concept de globalization / J.-M. Siroen // Rev. d'economie polit. — P., 2004. — A. 114, N 6. — P. 681-698.
21. Вдовиченко Ю. В. Теорії інтернаціоналізації економічної діяльності та розвитку міжнародного бізнесу / Ю. В. Вдовиченко // Вісник Черкаського університету. — 2012. — № 4 (217). — С. 29-41
22. Вергун В. А. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун. — К. : ВПЦ Київський університет, 2009. — 690 с.
23. Гавриш О. М. Вплив факторів на формування маркетингових стратегій підприємства / О. М. Гавриш // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія:

- Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. – № 168, Ч. 1. – С. 174–180.
- 24.ДФСУ. Наказ № 461 від 30.06. 2017 р. Про затвердження Переліку кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД./ ПЕРЕЛІК кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД, які застосовуються для здійснення автоматизованого моніторингу відповідності податкових накладних / розрахунків коригування Критеріям оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних
- 25.Індекс глобальної конкурентоспроможності. The Global Competitiveness Index, режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>
- 26.Індекс економічної свободи. Index of Economic Freedom, режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>
- 27.Індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі. Enabling Trade Index, режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf)
- 28.Індекс легкості ведення бізнесу. Doing Business, режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/Rankings>)
- 29.Зовнішньоекономічна діяльність ІП "Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед" [Електронний ресурс] // YouControl – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua/contractor/id=624370&tb=external-economies>
- 30.Куриляк В. Є. Менеджмент: міжцивілізаційні і міжкультурні основи : [монографія] / В. Є. Куриляк. — К. : Кондор, 2010. — 482 с
- 31.Куриляк В.Є., Савельєв Є.В. Вплив глобалізації на економічний розвиток України. // Світогосподарські зв'язки: тенденції розвитку 2015 р.
- 32.Міжнародний бізнес: методичні рекомендація до написання випускних кваліфікаційних робіт / відп.ред. Т.М.Мельник. – Київ : Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2019.

- 33.Официальный портал MMR. Coca-Cola и PepsiCo возглавили рейтинг брендов, загрязняющих среду пластиком, режим доступа: https://www.mmr.ua/show/coca-cola_i_pepsico_vozglavili_reyting_brendov_zagryaznyayushtih_sredu_plasti_kom
- 34.Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент / Є. Г. Панченко. – К. : КНЕУ, 2004. – 541 с2
- 35.Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібник] / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ВД "Інжек", 2006. – 270 с
- 36.Попова Н. В. Розробка стратегії розвитку підприємства / Н. В. Попова, Н. М. Белєвцова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 359–363
- 37.Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ. И. Минервин.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
- 38.Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1998. – 320 с.
39. Річна звітність підприємства Кока-Кола Беверіджиз Україна за 2014 рік.
- 40.Річна звітність підприємства Кока-Кола Беверіджиз Україна за 2015 рік.
- 41.Річна звітність підприємства Кока-Кола Беверіджиз Україна за 2016 рік
- 42.Річна звітність підприємства Кока-Кола Беверіджиз Україна за 2017 рік
- 43.Річна звітність підприємства Кока-Кола Беверіджиз Україна за 2018 рік
44. Річні фінансові результати Coca-Cola HBC Polska. режим доступу: <https://pl.coca-colahellenic.com>
- 45.Співаковська Т. В. Формування міжнародної маркетингової стратегії [Електронний ресурс] / Т. В. Співаковська // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1845>

- 46.Ткачук Н. Синергетичний ефект: економічна суть і феномен його виникнення у процесах консолідації банків // Світ фінансів. Фінансовий механізм. № 2 (19), червень 2010 р.
- 47.Українська державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 48.Філіпенко А. С. Міжнародні відносини : теорія / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с
- 49.Чорна Н. Українсько-Польське економічне співробітництво. // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право 2016 р., № 2. С. 31-41
- 50.Шевченко М.М. Методи оцінки конкурентоспроможності в умовах інтернаціоналізації. // Науковий вістник НТУ «ХПІ» 2006 р.

ДОДАТКИ

Додаток А

Річна фінансова звітність ІІІ «Кока-кола Беверіджиз Україна» за 2018 р.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	55	
первісна вартість	1001	2906	2906
накопичена амортизація	1002	2851	2906
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1163	19208
Основні засоби:	1010	685633	489697
первісна вартість	1011	2207145	2206862
знос	1012	1521512	1717165
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом І	1095	686851	508905
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	147378	215183
Виробничі запаси	1101	88964	119385
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	58414	95798
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	293620	387589
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	36775	14521
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	0	37144
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8213	5317
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0

Гроші та їх еквіваленти	1165	21628	144140
Готівка	1166	89	127
Рахунки в банках	1167	21539	144013
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	514023	804547
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1200874	1313452

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1548100	1588191
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	1216	12017
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-685447	-988893
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	863869	611315
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	29645	19700
Усього за розділом II	1595	29645	19700
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	266818	669968
за розрахунками з бюджетом	1620		
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		

за розрахунками з оплати праці	1630		132
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	29640	12337
Усього за розділом III	1695	307360	682437
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1200874	1313452

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2018 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2730378	2491256
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1711148)	(1518566)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1019220	972690
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Інші операційні доходи	2120	72528	105350
Адміністративні витрати	2130	273084	207555
Витрати на збут	2150	950812	927923
Інші операційні витрати	2180	174492	27317
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	306640	84755
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	316827	88715
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	13383	-19810
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	303446	108525

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-303446	-108525

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1418080	1193174
Витрати на оплату праці	2505	242504	219470
Відрахування на соціальні заходи	2510	54998	53985
Амортизація	2515	240251	280212
Інші операційні витрати	2520	1153703	934521
Разом	2550	3109536	2681362

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток Б

Річна фінансова звітність ІІІ «Кока-кола Беверіджиз Україна» за 2017 р.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	132	55
первісна вартість	1001	2906	2906
накопичена амортизація	1002	2774	2851
Незавершені капітальні інвестиції	1005	520257	1163
Основні засоби:	1010	731557	685633
первісна вартість	1011	2038961	2207145
знос	1012	1307404	1521512
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	783746	686851
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	167852	147378
Виробничі запаси	1101	97038	88964
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	70814	58414
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	260076	293620
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	76136	36775
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	0	37144
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7454	8213
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	5655	21628

Готівка	1166	260	89
Рахунки в банках	1167	15	21539
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	517628	514023
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1301374	1200874

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1544016	1548100
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	1228	1216
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-576922	-685447
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	1018322	863869
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7661	29645
Усього за розділом II	1595	7661	29645
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	240690	266818
за розрахунками з бюджетом	1620		
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630		

за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	27157	29640
Усього за розділом III	1695	275391	307360
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1301374	1200874

Звіт про фінансові результати ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна»

(Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2491256	2682245
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1518566)	(1598284)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	972690	1089961
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Інші операційні доходи	2120	105350	118188
Адміністративні витрати	2130	(207555)	(346765)
Витрати на збут	2150	(927923)	(862594)
Інші операційні витрати	2180	(23317)	(23834)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	84755	25044
Фінансові витрати	2250	(4116)	(5206)
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	156	2092
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(88715)	(28158)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-19810	-15469
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		

Чистий фінансовий результат: збиток	2355	108525	43627
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-108525	-43627

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1193174	1242558
Витрати на оплату праці	2505	219470	224529
Відрахування на соціальні заходи	2510	53985	56512
Амортизація	2515	280212	343281
Інші операційні витрати	2520	934521	958597
Разом	2550	2681362	2825487

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток В

Річна фінансова звітність ІІІ «Кока-кола Беверіджиз Україна» за 2016 р.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
первісна вартість	1001	9024	2906
накопичена амортизація	1002	9215	2774
Незавершені капітальні інвестиції	1005	(191)	520257
Основні засоби:	1010	819294	731557
первісна вартість	1011	1877147	2038961
знос	1012	(1057853)	1307404
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	887062	783746
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	134512	167852
Виробничі запаси	1101	88964	97038
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	76999	70814
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	243624	260076
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	23956	76136
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	2622	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	33480	7454
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0

Гроші та їх еквіваленти	1165	22478	5655
Готівка	1166	0	260
Рахунки в банках	1167	0	15
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	537733	517628
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1424835	1301374

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1560667	1544016
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	10006	1228
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(444904)	-576922
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	1109052	1018322
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	7661
Усього за розділом II	1595	0	7661
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	25890	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	7906	240690
за розрахунками з бюджетом	1620		
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		

за розрахунками з оплати праці	1630		
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	27157
Усього за розділом III	1695	33796	275391
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1424835	1301374

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2016 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3204610	2900349
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1592284)	(1554596)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1089961	852273
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Інші операційні доходи	2120	118188	2113
Адміністративні витрати	2130	346765	202310
Витрати на збут	2150	862594	652394
Інші операційні витрати	2180	23834	156074
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	25044	156392
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	28158	159295
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	43627	177199

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-303446	-108525

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1242558	1484695
Витрати на оплату праці	2505	224529	168949
Відрахування на соціальні заходи	2510	56512	51975
Амортизація	2515	343281	294709
Інші операційні витрати	2520	958597	565047
Разом	2550	2825447	2565375

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток Г

Річна фінансова звітність ІІІ «Кока-кола Беверіджиз Україна» за 2015 р.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
первісна вартість	1001	8720	9024
накопичена амортизація	1002	9068	9215
Незавершені капітальні інвестиції	1005	(187)	(191)
Основні засоби:	1010	789645	819294
первісна вартість	1011	1577147	1877147
знос	1012	(1058596)	(1057853)
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	862569	887062
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	123564	134512
Виробничі запаси	1101	78964	88964
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	69845	76999
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	220365	243624
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	20659	23956
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	2456	2622
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36559	33480
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	20315	22478

Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	533079	537733
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1395648	1424835

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1536598	1560667
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	9685	10006
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(444000)	(444904)
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	1086590	1109052
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	23659	25890
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	7906	7906
за розрахунками з бюджетом	1620		
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630		

за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0
Усього за розділом III	1695	31796	33796
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1398654	1424835

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2015 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2900349	2865412
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1554596)	(1558965)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	852273	832654
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Інші операційні доходи	2120	2113	2023
Адміністративні витрати	2130	202310	198654
Витрати на збут	2150	652394	623564
Інші операційні витрати	2180	156074	131350
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	156392	146589
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	159295	135645
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	177199	169865

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-108525	-108525

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1242558	1484695
Витрати на оплату праці	2505	224529	168949
Відрахування на соціальні заходи	2510	56512	51975
Амортизація	2515	343281	294709
Інші операційні витрати	2520	958597	565047
Разом	2550	2825447	2565375

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток Д

Річна фінансова звітність ІІІ «Кока-кола Беверіджиз Україна» за 2014 р.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2014 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
первісна вартість	1001	8562	8720
накопичена амортизація	1002	8765	9068
Незавершені капітальні інвестиції	1005	(170)	(187)
Основні засоби:	1010	759623	789645
первісна вартість	1011	1558695	1577147
знос	1012	(968565)	(1058596)
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	835698	862569
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	120569	123564
Виробничі запаси	1101	75986	78964
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	658965	69845
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	209654	220365
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	20122	20659
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	2065	2456
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	34658	36559
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	19965	20315

Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	523267	533079
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1358965	1395648

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1503265	1536598
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	9065	9685
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(400325)	(444000)
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	963265	1086590
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	20556	23659
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	7503	7906
за розрахунками з бюджетом	1620		
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630		

за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0
Усього за розділом III	1695	29863	31796
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1379685	1398654

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2014 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2865412	2345688
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1558965)	(1523568)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	832654	832654
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Інші операційні доходи	2120	2023	1879
Адміністративні витрати	2130	198654	190658
Витрати на збут	2150	623564	600325
Інші операційні витрати	2180	131350	120569
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	146589	140326
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	135645	130658
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	169865	153256

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-108525	-96856

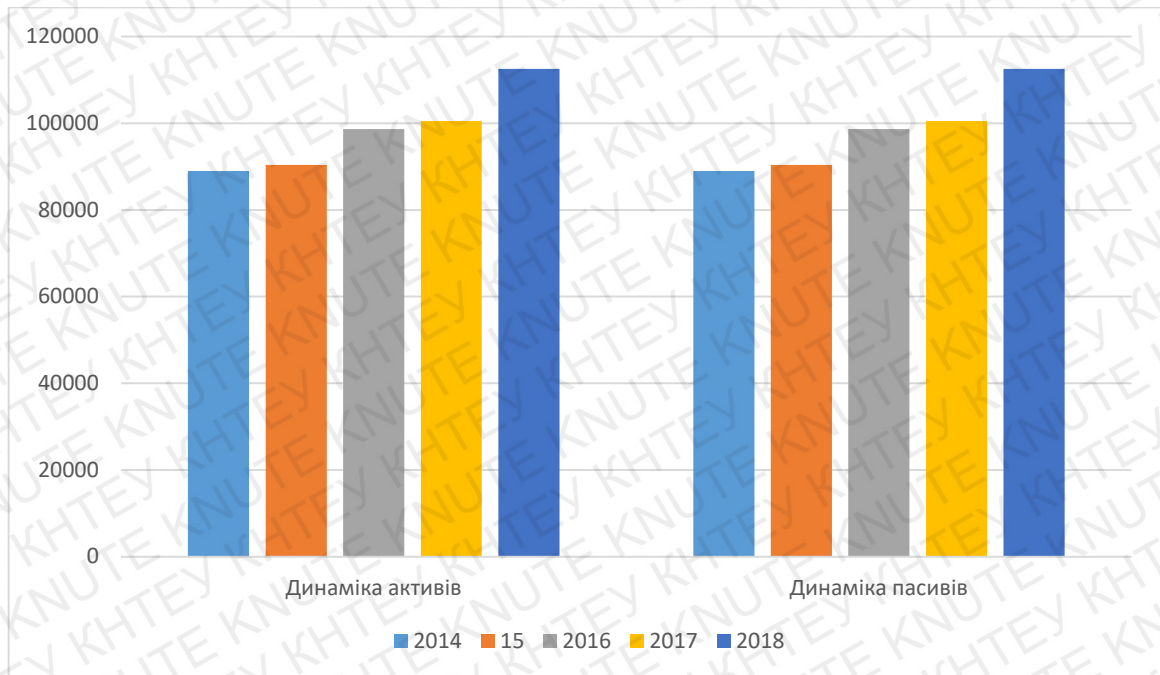
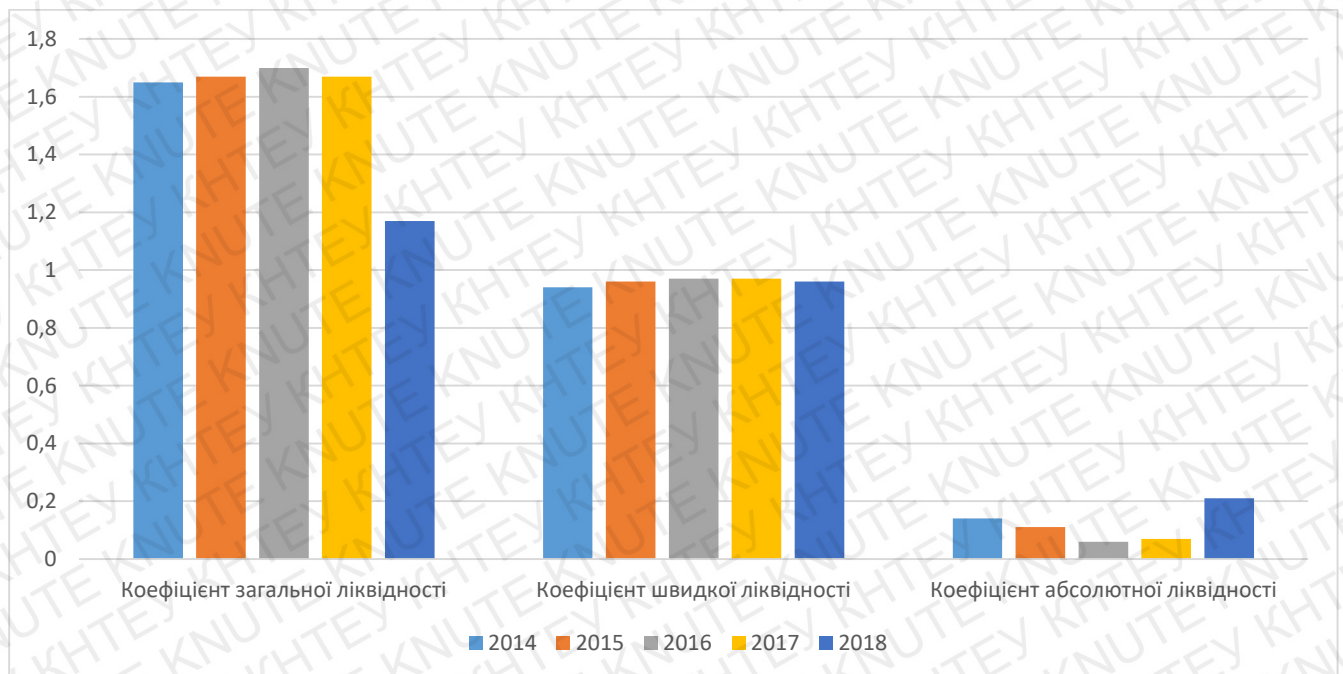
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1484695	1447896
Витрати на оплату праці	2505	168949	165895
Відрахування на соціальні заходи	2510	51975	49785
Амортизація	2515	294709	280654
Інші операційні витрати	2520	565047	536589
Разом	2550	2565375	2456988

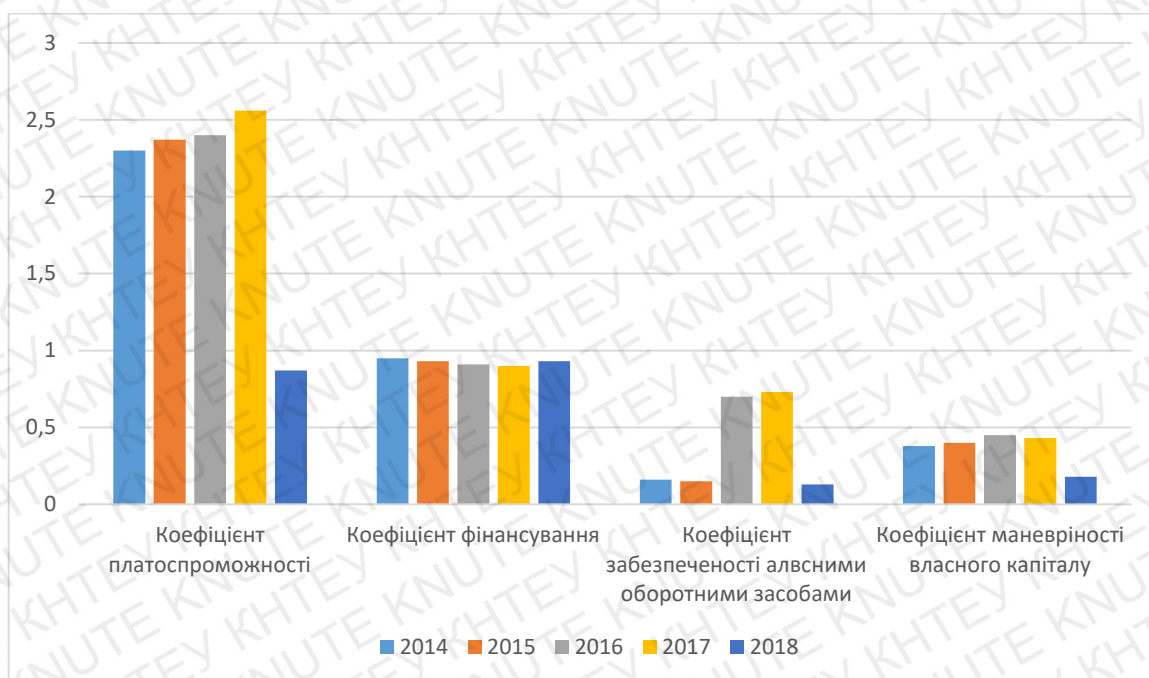
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

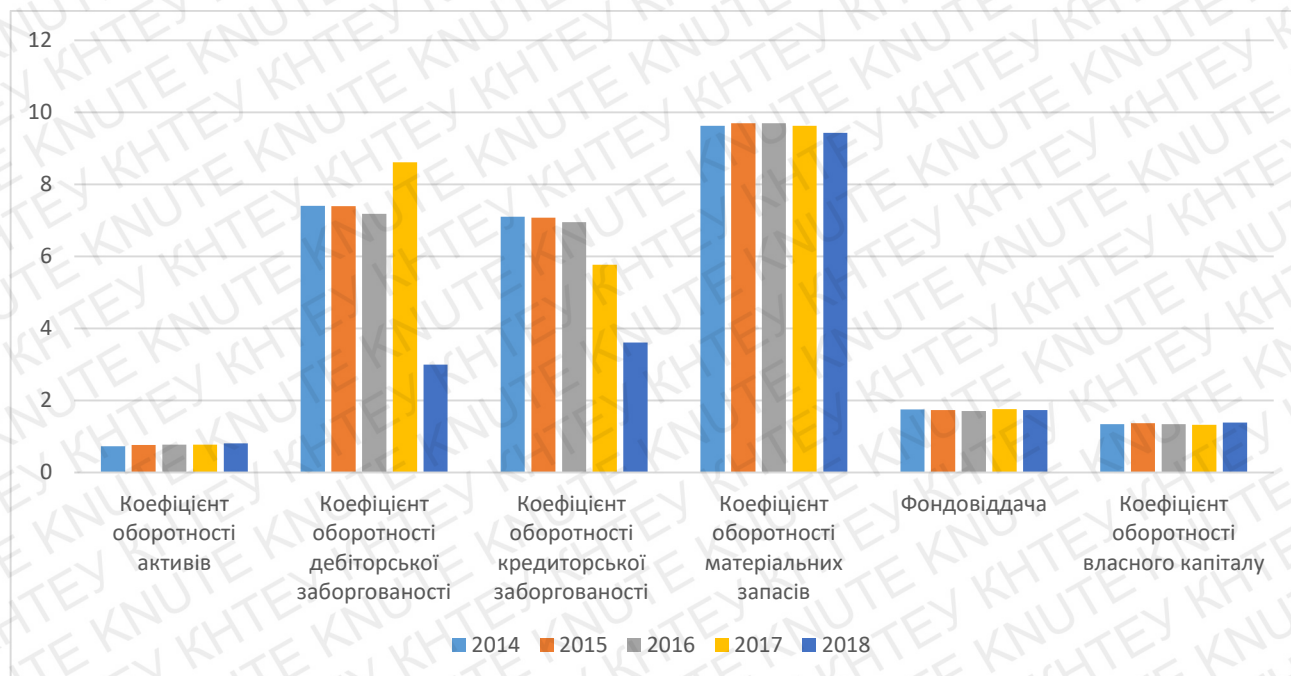
Додаток Є

Аналіз фінансового стану підприємства ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна»**Аналіз ліквідності підприємства ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна»**

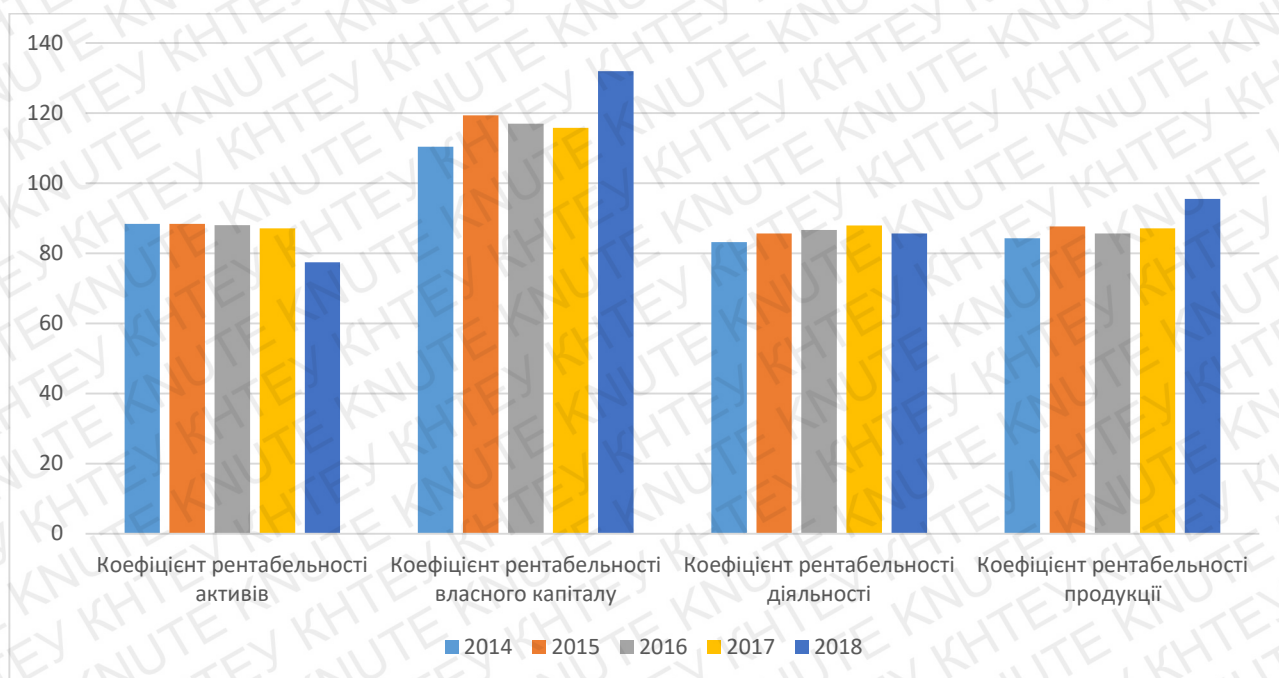
Аналіз платоспроможності ІП «Кока-кола Беверіджиз Україна»



Аналіз ділової активності ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»



Аналіз рентабельності ІІІ «Кока-Кола Беверіджиз Україна»



Аналіз майнового стану підприємства ІІІ «Кока-кола Беверіджиз Україна»

