

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА»**

(на матеріалах: ТОВ «Нестле Україна», м. Київ)

Студентки 2м курсу, 8 групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права

Рошкар Карини Мар'янівни

спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Науковий керівник
канд. екон. наук, доц.

Сай Дарія Валеріївна

Гарант освітньої програми
д.-р екон. наук, проф.

Калюжна Наталія Геннадіївна

Київ 2021

АНОТАЦІЯ

Рошкар Карина Мар'янівна. Оцінка та прогнозування потенціалу транснаціоналізації підприємства.

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний бізнес», Київський національний торговельно-економічний університет, 2021.

Випускна кваліфікаційна робота містить дослідження, аналіз, узагальнення практичного досвіду та рекомендації щодо потенціалу транснаціоналізації ТОВ «Нестле Україна».

В перебігу дослідження проведено ґрунтовний аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства, проведено оцінку його фінансового стану, досліджено його потенціал транснаціоналізації.

Був проведений аналіз та погнозування потенціалу транснаціоналізації підприємства для виходу на закордонний ринок з метою розширення ринку збуту.

У результаті проведеного аналізу були сформовані пропозиції щодо вдосконалення зовнішньоторговельної діяльності та розрахунки щодо підвищення ефективності для ТОВ «Нестле Україна».

Ключові слова: транснаціоналізація, транснаціоналізація підприємства, ефективність транснаціоналізації, методи оцінювання транснаціоналізації підприємства, потенціал підприємства.

ANNOTATION

Roshkar Karyna Maryanivna. Capacity assessment and forecasting transnationalization of the enterprise.

Final qualifying work on the receipt of educational master's degree after specialty 292 «International economic relations», specialization "International business". Kyiv National University of Trade and Economy, 2021.

This final qualification work contains research, analysis, generalizations of practical experience and recommendations for enhancing the transnationalization potential of Nestle Ukraine LLC.

The analysis and forecasting of the potential of transnationalization of the enterprise to enter the foreign market was held in order to expand the market was conducted.

During the study, a thorough analysis of financial results of the researched enterprise, the estimation of its financial condition is carried out, its potential of transnationalization is investigated.

As a result of the analysis, proposals were formed on improvement of foreign trade activity and calculations to increase its efficiency for Nestle Ukraine LLC.

Key words: transnationalization, transnationalization of the enterprise, efficiency of transnationalization, methods of estimation of transnationalization of the enterprise the potential of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1.	8
ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ	
ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1 Теоретично-методологічні підходи здійснення оцінки та прогнозування потенціалу транснаціоналізації підприємства.....	8
1.2. Оцінка потенціалу транснаціоналізації підприємства ТОВ «Нестле Україна».....	17
Висновки до розділу 1	26
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ	
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА»	28
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Нестле Україна».....	28
2.2. Вибір приймаючої країни корпорації Nestle S.A. у контексті транснаціоналізації виробництва ТОВ «Нестле Україна»	32
Висновки до розділу 2	37
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКСПАНСІЇ ЗА РАХУНОК	
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА»	38
3.1. Рекомендації щодо вдосконалення процесу транснаціоналізації ТОВ «Нестле Україна».....	38
3.2. Прогнозована оцінка наслідків запропонованих заходів ТОВ «Нестле Україна».....	45
Висновки До Розділу 3	50
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ	57

ВСТУП

Актуальність теми. Умови сучасної тенденції інтернаціоналізації бізнесу, транснаціоналізацію процесів виробництва і руху капіталу, відносять до лідируючих позицій багатонаціональних компаній, міжнародних не тільки за розмахом діяльності, а й за складом вкладеного капіталу, якими виступають транснаціональні корпорації (ТНК). Із кожним роком в умовах інтернаціоналізації, глобальної конкуренції та технічного прогресу все більше чинників впливають на економіку країн світу. Зараз найбільші ТНК можуть розглядатися поряд з окремими державами, що лише підтверджує їх значення у світовій економіці. Перед прогнозуванням та визначенням негативних наслідків економічної діяльності потрібно звертати увагу як значення інвестицій ТНК у світовій економіці, так і на розвиток міжнародного ринку ПП у цілому.

Актуальність цієї роботи підтверджується всеохоплюючою діяльністю ТНК, що призводить до зміцнення процесу кооперування та спеціалізації між підприємницькою діяльністю різних країн, посиленню зв'язків та залежності національних економік. Через це дослідження виду діяльності та політики ТНК, разом з аналізом наслідків переміщення прямих іноземних інвестицій постає першочерговою ціллю при розробленні моделі поведінки з боку окремих держав, приймаючих прямі іноземні інвестиції (ПІІ), з метою ефективної взаємодії з міжнародними корпораціями.

Аналіз рівня розробленості теми. У економічній літературі проблематику питання аналізу потенціалу транснаціональних корпорацій досліджували такі вітчизняні вчені економісти, як: А.А. Мазаракі, Г.В. Дугінець, О.Г. Білорус, І.П. Гайдуцький, П.М. Гейць, С.І. Соколенко, Ю.В. Гончаров, В.В. Рокочі, Г. Волинський, Г. Федияк та інші; та дослідження таких іноземних авторів: Г. Брідж, Гекшер Е., Гріщенко А.А., Кругмен П., Е. Уархаст, Гаймер С., Гріщенко А., Алігер Р., Даннінг Д., Кентвел Дж., Іверсен К., Кінделберг Ч., Макогон Ю.В.. Серед опублікованих робіт недостатньо уваги приділено процесу створення та

менеджменту транснаціональних корпорацій, зокрема важливості їх розвитку для підйому національної економіки.

Метою випускної роботи є дослідження основних методів оцінювання потенціалу транснаціоналізації підприємства.

Досягнення мети роботи передбачає вирішення таких завдань:

- визначити сутність методологічних методів оцінювання транснаціоналізації підприємства;
- охарактеризувати основні критерії та фактори впливу на транснаціоналізацію підприємства;
- визначити основні напрямки удосконалення методологічних засад аналізу транснаціоналізації підприємства.

Об'єктом дослідження є міжнародна підприємницька діяльність.

Предметом випускної кваліфікаційної роботи є теоретично-методологічні та практичні засади здійснення, оцінки та прогнозування потенціалу транснаціоналізації підприємства ТОВ «Нестле Україна».

Методи дослідження. Теоретико-методологічною базою для проведеного дослідження є основні положення сучасних економічних теорій, економічні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем потенціалу транснаціоналізації підприємства. Для досягнення поставленої мети і вирішення задач у роботі використано такі методи й прийоми: аналізу і синтезу; індуктивний і дедуктивний; методи емпіричного дослідження, такі як спостереження, порівняння, формалізації; фінансово-економічного аналізу; індексний та експертний методи.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, роботи вітчизняних та зарубіжних науковців з проблем потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності підприємства ТОВ «Нестле Україна» в процесі розробки стратегії ведення зовнішньо-торговельної діяльності на іноземних ринках.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Теоретично-методологічні підходи здійснення оцінки та прогнозування потенціалу транснаціоналізації підприємства» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

Структура дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури із 40 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 48 с.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретично-методологічні підходи здійснення оцінки та прогнозування потенціалу транснаціоналізації підприємства

Сучасна світова економіка вже багато років розвивається колосальними темпами. Стрімкий розвиток світової економіки пов'язаний з удосконаленням технологій, розвитком процесів інтеграції та глобалізації, поглибленням інтернаціоналізації та поділом праці, оперативним і безмежним поширенням інформаційного потоку. Перші ніж висвітлити сучасний стан та перспективи світової економіки в умовах сьогодення необхідно розглянути її сутність. Світову економіку можна розглядати в широкому і вузькому сенсі. В широкому визначенню, світова економіка – це система, в яку входять всі національні економіки світу, у вузькому розумінні – це система, куди входять тільки ті частини національних економік, які постачають товари, послуги та економічні ресурси у зовнішній світ. Найбільш поширене широке визначення [33, с. 254].

Транснаціоналізація являє собою важливий та навіть базовий процес в розвитку міжнародних економічних відносинах. Кожного року підприємства виходять на іноземні ринки, задля збільшення обсягів збуту, більш зручного та економічного використання матеріальних ресурсів та робочої сили. Таким чином, транснаціоналізація можна назвати одним з рушійних факторів глобалізації.

Транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [2].

Транснаціональна компанія - це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах з метою отримання

найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу [1].

При визначенні напрямку фрагментації виробничих процесів ТНК особливе значення мають порівняльні переваги країн (наприклад, в дешевій робочій силі, рівні розвитку інфраструктури, ємності ринку), що відображають їхню конкурентоспроможність та ціни факторів виробництва. Звідси випливає пояснення по-перше, процесів переміщення ланок виробничих ланцюгів ТНК з країн, які втрачають ці порівняльні переваги, в інші країни. По-друге, постійну реконфігурацію глобальних ланцюгів вартості включаючи ущільнення та репатріацію їхніх ланок у розвинені країни під впливом пришвидшення інноваційного розвитку на тлі зміни технологічних укладів [31].

Завдяки транснаціоналізації відбувається процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [2].

Таким чином, транснаціональна компанія – це підприємство, яке веде свою діяльність не тільки на території материнської країни, але й за межами її національної економіки, створюючи дочірні підприємства та координує його діяльність та базові процеси.

Згідно з визначенням ЮНКТАД, транснаціональні корпорації – це підприємства, що складаються з материнської компанії та філій цієї компанії, розміщених за кордоном [14].

Головним показником для визначення ефективності розміщення філій за кордоном є потенціал підприємства.

Потенціал підприємства – це сукупність факторів, що впливають на ефективність та прибутковість компанії. Якщо розглядати потенціал підприємства для виходу на іноземні ринки та створення материнської компанії, слід враховувати певний спектр впливаючих факторів, таких як: виробничі потужності, зручність

розташування, наповненість ринку, переваги та унікальність продукції, законодавство, що діє на території країни і т.д.

Головною ознакою материнської компанії є наявність у компанії контролю над активами економічних одиниць, розташованих на території інших держав. Країна, в якій розташовується штаб-квартира і центральний офіс материнської компанії, є країною базування транснаціональної корпорації, у той час як держави, де розташовуються об'єкти вкладень ТНК, виступають в якості країн-реципієнтів [3].

До найбільш важливих параметрів, що відрізняють ТНК від інших організацій і інститутів слід віднести [3]:

- виробництво або надання послуги, не менше ніж у шести країнах;
- частка зайнятих іноземних працівників не менше 25%;
- частка капіталовкладень за кордоном в структурі активів складає не менше 25%;
- річний обіг – не менше 1 млрд. дол. США;
- обсяг реалізації товарів за межами головної (материнської) компанії складає не менше 20%;
- єдина стратегія управління розвитком національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [3].

В основі формування ТНК лежить потреба розподілу ресурсів, ринку збуту та збереження зон впливу між найбільшими компаніями.

Тільки при даній організаційній формі економічної діяльності з'являється можливість трансформувати національний капітал в міжнародний. Для здійснення дорогих НДДКР, створення інноваційних продуктів і технологій, будівництва грандіозних технічних об'єктів використовуються міжнародні консорціуми, об'єднуючі капітал різних країн і ТНК [3].

У табл. 1.1 представлено рейтинг галузей, що займають лідируючі позиції на ринку США за їх потенціалом транснаціоналізації [4]. Цей показник був виведений за допомогою доходу показника та прибутку компаній до сплати відсотків та

податків для кожного з них, усередненому значенню прибутку до сплати відсотків та податків за останні три роки і віднімали з прибутку нарахування у розмірі 8% від зайнятого капіталу. Forbes також застосував ставку корпоративного податку в країні материнської компанії до цієї цифри чистого доходу. Далі було виділено відсоток цих доходів на гулузь, виходячи з їх ролі. До цього числа чистих прибутків провідних компаній, було застосували середню ціну до прибутку, кратну за останні три роки, щоб отримати остаточну вартість [4].

Таблиця 1.1

Рейтинг галузей за потенціалом транснаціоналізації (за загальною вартістю) у 2020 році

Ранг	Галузь	Кількість провідних компаній	Загальна вартість, млрд. дол. США
1	Технології	20	872.62
2	Фінансові послуги	13	160.26
3	Автомобілебудування	12	222.97
4	Виробництво товарів повсякденного попиту	11	124.72
5	Роздрібна торгівля	9	119.01
6	Виробництво предметів розкоші	6	91.75
7	Виробництво напоїв	4	103.28
8	Диверсифіковане галузі	4	66.39
9	Телекомунікації	3	82.33
10	Ресторанна справа	3	65.07

Джерело: складено автором на основі [4].

Процес формування єдиного світогосподарського простору є багатограним і суперечливим. По-перше, відбувається глобалізація та уніфікація діяльності, що, в свою чергу, приводить у дію тенденцію до згортання різноманіття форм бізнесу. По-друге, діють локальні тенденції, що сприяють розмаїттю культур, норм

поведінки, а також зростанню відмінностей у способі життя. Таким чином, міжнародний бізнес являє собою багаторівневу, гнучку та відкриту систему, яка постійно розвивається під дією різних чинників – від найпростіших форм (зовнішньоторговельний бізнес) до складних утворень (глобальний бізнес) [5].

Серед найбільш важливих факторів, які сприяють потенціалу інтернаціоналізації діяльності фірм, виділяють такі: насиченість внутрішнього ринку і зростання конкуренції на національному ринку; поява нових ресурсних можливостей, пов'язаних з більш низькою вартістю факторів виробництва в інших країнах; сприятливість інвестиційного клімату в інших країнах; розвиток інфраструктури міжнародного бізнесу та системи комунікацій; заохочення з боку держави до вивезення капіталу; бажання розділити ризик між великою кількістю продуктів та ринків [6].

Аналіз індексів транснаціоналізації компаній з урахуванням їх національної приналежності дозволяє зробити висновок про те, що ТНК з невеликих за розмірами розвинених країн (наприклад, Нідерланди, Швеція, Фінляндія) здійснюють свою діяльність більше за кордоном, ніж в країні базування материнської компанії, так як розміри і обмежені можливості національних ринків змушують їх шукати нові ринки, на відміну від транснаціональних корпорацій великих держав, таких як США, Японії, Німеччини, за якими індекс транснаціоналізації навіть нижче середнього [6].

Для оцінки залученості тієї чи іншої компанії у виробництво товарів і послуг за кордоном використовується індекс транснаціональності, який дозволяє зіставляти розміри господарської діяльності в рамках національних кордонів і за їх межами. Індекс транснаціональності заснований на зіставленні розмірів господарської діяльності компанії у себе на батьківщині і за кордоном.

ЮНКТАД розраховує цей індекс як середнє арифметичне трьох величин: частки активів за кордоном у загальному обсязі активів компанії; частки продажів за кордоном у загальному обсязі продажів; частки персоналу, зайнятого на закордонних підприємствах, у загальній чисельності персоналу компанії [14].

Індекс поширення мережі (NSI), так само як і індекс транснаціоналізації, дає сукупну характеристику "ступеня міжнародности" функціонування компаній. Розраховується він як країн, в яких ТНК здійснює свою діяльність (розміщує виробництво, веде процентне відношення числа зарубіжних господарську діяльність і т.п.), до загальної кількості країн, в яких корпорація потенційно могла б вести діяльність.

Аналіз індексу NSI по 100 найбільшим компаніям дозволяє підтвердити сформульований раніше висновок: країни, невеликі за площею, більш активно, ніж великі держави, освоюють закордонні ринки. Країни, що займають найбільшу частку за індексом поширення мережі та мають великий потенціал для виходу на їх ринок наведено в рис. 1.1.

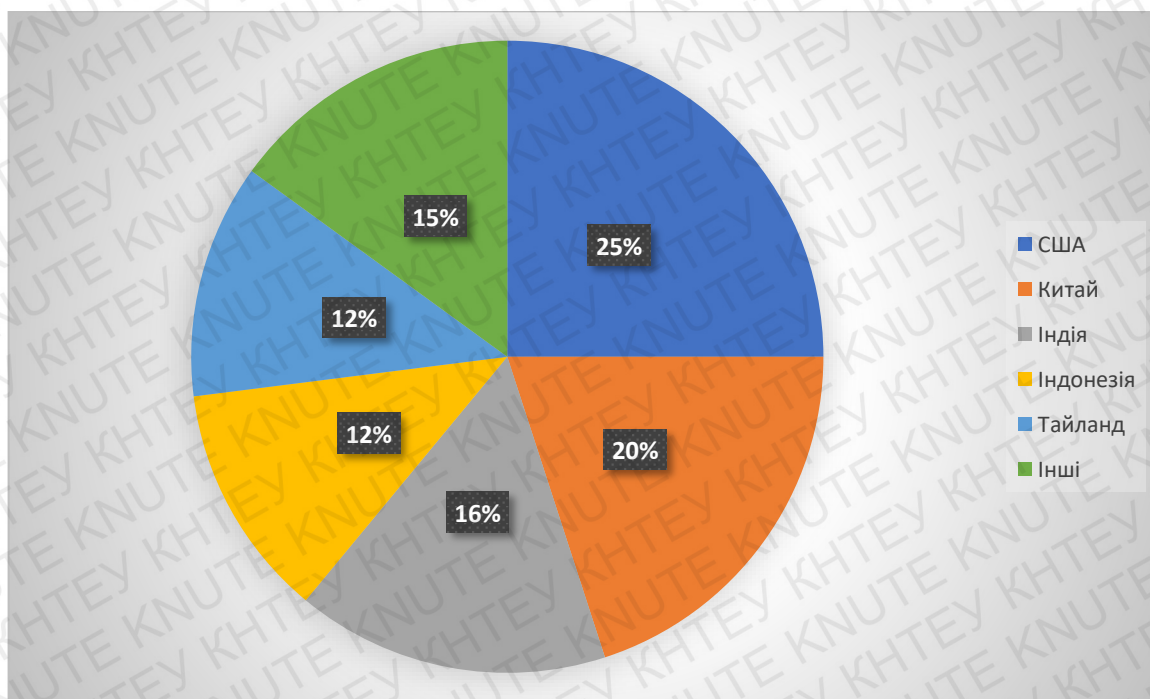


Рис. 1.1. Найперспективніші приймаючі країни ТНК на 2018–2021 рр., %

Джерело: складено автором на основі [14].

На рис. 1 видно, що перспективними напрямками залишаються ринки, що розвиваються, та Сполучені Штати Америки. Найпоширенішими напрямками прямих іноземних інвестицій залишаються США, Китай та Індія. Інвестори довіряють розвитку економічних показників в Азії, а також прогнозують притік

інвестицій у південно-східну частину регіону, в Індонезію, Таїланд, Філіппіни, В'єтнам та Сінгапур, у тому порядку, який, як і раніше, входить до числа найбільш перспективних країн – реципієнтів ПІІ. Що стосується розвинутих країн, інвестори, здається, відреагували на реформи в Іспанії, реалізовані під час світової фінансової кризи: країна знову з'явилася в рейтингу після багатьох років відсутності. Канада також відновлює свої позиції, а Велика Британія втрачатиме свою інвестиційну привабливість [14].

Серед об'єктивних проблем, що перешкоджають розширенню потенціалу діяльності ТНК в Україні, називають такі:

- нерозвинутість ринкової інфраструктури;
- нестабільність фінансово-кредитної системи, курсу національної валюти;
- обмежена зовнішня орієнтація бізнесу з невеликими розмірами бізнес-груп;
- наздогоняючий характер науково-технологічної діяльності, інноваційної складової господарювання;
- криза високотехнологічної галузі економіки тощо [7].

Дослідники діяльності ТНК в Україні відзначають її як позитивні, так і негативні наслідки для потенціалу транснаціоналізації підприємств. До позитивного впливу ТНК на українську економіку відносять [8]:

1. Значне вливання капіталовкладень в економіку України, створення додаткових робочих місць та підвищення кваліфікації робітників, збільшення податкових надходжень до бюджету країни (серед 20 найбільших платників податків — 11 транснаціональних корпорацій), пожвавлення внутрішньої торгівлі всередині країни, насичення ринку високоякісними товарами та послугами, поширення міжнародних стандартів здійснення виробництва та ведення бізнесу [8].

2. Покращення виробничої бази України. Виробництво іноземними компаніями на території країни товарів та послуг призводить до впровадження інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, побудови нових підприємств, модернізації або розширення існуючих [8].

3. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в країні. Імпорт технологій в країну дозволяє покращити якість продукції, підвищити її рівень конкурентоздатності на світових ринках і, як наслідок, сприяє зростанню експорту. Поява товарів та послуг з прогресивними характеристиками спонукає вітчизняних товаровиробників підлаштовуватись під кон'юнктуру ринку [8].

4. Сприяння реструктуризації економіки. Діяльність ТНК знаходиться у тісному взаємозв'язку з кон'юнктурою світової економіки, яка визначає попит і пропозицію на товари та послуги. Функціонування міжнародних компаній на території України призвело до зміни у структурі видів економічної діяльності. В першу чергу значного розвитку набули сектори економіки, які пов'язані з харчовою та тютюновою промисловістю, торгівлею, фінансами, енергетикою та телекомунікаціями, тобто з галузями зі швидким оборотом капіталу й забезпеченими ринками збуту [8].

5. Посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації. Функціонування транснаціональних корпорацій в сучасній Україні призводить до активізації залучення вітчизняної економіки у світові процеси та вихід на нові ринки товарів та послуг [8].

Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками 2019 р. більшість із них була прибутковими (табл. 1.2). Найкращі фінансові результати отримали ТНК, що спеціалізуються на тютюновій та харчовій галузях промисловості, а саме: JT International, PepsiCo та Philip Morris. Проведений аналіз діяльності ТНК в Україні за галузями економіки показав, що значна частина цих підприємств спеціалізується на торгівлі та ремонті, переробній промисловості, операціях із нерухомістю, будівництві. Тобто іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують на торгівлю – сектор, який дає змогу швидко отримувати високі прибутки [13].

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку та достатній потенціал. Це явище впливає на процеси функціонування та інтеграції світової економіки. В результаті активного розвитку продуктивних сил та

інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх сталих зв'язків між суб'єктами різних країн, виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу [14].

Таблиця 1.2

Фінансові результати ТНК в Україні у 2019 р.

№.	Корпорація	Галузь	Виручка за 2019 р., млн. дол
1	JT International	Тютюнова	8203.79
2	Philip Morris	Тютюнова	6775.14
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	5399.48
4	Bunge	Агропромислова	6723.76
5	ViOil	Харчова	4459.82
6	Nestlé S.A.	Харчова	6728.55
7	Shell	Нафтогазова	5255.87
8	Toyota	Машинобудування	5477.65
9	Procter&Gamble	Хімічна	6833.10
10	PepsiCo	Харчова	7168.59

Джерело: складено автором на основі [13].

За останні п'ять років відбулось зміщення міжнародного виробництва з матеріально-речових транскордонних виробничих систем у сферу нематеріальних активів, що може негативно позначитись на перспективах залучення країн, що розвиваються інвестицій у виробничий потенціал. Негативним впливом на розвиток національних економік є:

- застосування ТНК офшорних територій з метою оптимізування сплати податків;
- збільшення власних прибутків.

В той же час глобальні ТНК впливають на розвиток сучасної світової економіки через втілення соціальних проєктів, забезпечення більш збалансована гендерного складу правління компаній. У подальших дослідженнях слід зосередити увагу на тенденціях транснаціоналізації сучасної світової економіки, зокрема її інноваційної складової.

1.2. Оцінка потенціалу транснаціоналізації підприємства ТОВ «Нестле Україна»

Глобалізація відкриває нові можливості та загострює конкуренцію, змушуючи виробників шукати ефективніші способи виготовлення своєї продукції. В цьому прагненні компанії все частіше здійснюють фрагментацію традиційних вертикально інтегрованих моделей виробництва на окремі етапи або функції. В результаті вони розподіляється між різними країнами і відбувається формування міжнародних виробничих мереж (МВМ). Поширенню цих процесів сприяють міжнародні відмінності у витратах виробництва та постійний розвиток інформаційних технологій, за рахунок яких воно стає ефективнішим. Це підвищує конкурентоспроможність країн і знижує їх уразливість перед коливаннями на ринках [32].

Ключовими факторами інтенсивного розвитку ТНК у сучасній світові економіці є накопичення достатніх коштів для експансії на нові ринки; ефективна глобальна горизонтальна та вертикальна диверсифікація; гнучкі трансформації бізнес-моделей; оптимізація дочірніх підприємств з урахуванням економічних та політичних умов у країні; можливість продовження життєвого циклу застарілих технологій, товарів та послуг шляхом їх переміщення до дочірніх компаній; використання найновіших інноваційних стратегій щодо переваг доступу до ресурсів, капіталу та досліджень та розробок у країні материнської компанії.

Проаналізовано основні характеристики сучасних інноваційних структурних підрозділів транснаціональних корпорацій та цілі їх діяльності. Узагальнюється, що інноваційні підрозділи ТНК еволюціонували від простого

моніторингу та адаптивних галузей до міжкорпоративних технологічних альянсів. Описано особливості створення та функціонування міжнародних стратегічних альянсів в інноваційній сфері. Стратегічні міжкорпоративні альянси дозволяють ТНК не тільки залишатися конкурентоспроможними у світовій економіці, а й призводять до появи нових кластерів регіонального економічного співробітництва.

Nestlé S.A. – найбільша компанія світу у сфері виробництва продуктів харчування, яка діє на принципах раціонального харчування та здорового способу життя. Більш ніж за сто років свого існування Nestlé S.A. вдалося здобути світове визнання як виробника високоякісних, корисних і безпечних продуктів харчування та завоювати репутацію порядного, відповідального і надійного партнера. Сьогодні продукція Nestlé S.A. користується довірою мільйонів споживачів у різних країнах світу [15].

Nestlé S.A. належать 448 фабрик і промислових підприємств у більш ніж 83 країнах світу. У Групі компаній працюють понад 280 тисяч чоловік. Асортимент Nestlé постійно розширюється і на сьогоднішній день налічує близько 8,5 тисяч всесвітньо відомих торгових марок [15].

Історія діяльності Nestlé S.A. в Україні розпочалася у грудні 1994 року відкриття у Києві представництва Societe pour l'Exportation des Produits Nestlé S.A. Основна діяльність нової структурної одиниці міжнародної корпорації полягала у просуванні на український ринок пріоритетних на той час брендів Nestlé: NESCAFÉ, Nesquik, Maggi, Nuts та Friskies [16].

Вже за два роки роботи компанія у Києві стала одним з найбільш рентабельних представництв Nestlé S.A. у світі. По всіх регіонах країни у продажу з'явилися невідомі раніше українському споживачеві шоколадні батончики Nuts та кава NESCAFÉ. Нова якісна продукція міжнародних торгових марок швидко здобула велику популярність серед українців – і це надало Nestlé стимулу для подальшого розвитку бізнесу в Україні. Компанія продовжила впевнено зміцнювати свої позиції на ринку; згодом був розширений штат співробітників, організовані нові напрями бізнесу [16].

У 1998 році Nestlé S.A. купує контрольний пакет акцій Львівської кондитерської фабрики «Світоч» та стає власником найвідомішого «солодкого» бренду України. З цього моменту бізнес Nestlé S.A. в Україні переходить на якісно новий рівень – компанія розпочинає виробничу діяльність [16].

У травні 2003 року Nestlé S.A. здійснює внутрішню «націоналізацію»: на українському ринку з'являється новий гравець – ТОВ «Нестле Україна». Наприкінці цього ж року Nestlé S.A. купує 100% акцій підприємства «Волиньхолдінг» (ТМ «Торчин»), що дозволяє компанії стати одним з лідерів у сегменті холодних соусів. У 2010 році «Нестле Україна» знову суттєво розширює своє кулінарне портфоліо, купуючи ТОВ «Техноком» – ведучого українського виробника продуктів швидкого приготування під ТМ „Мівіна” [16].

Поряд з придбанням ТОВ «Техноком», найважливішою подією в діяльності Nestlé S.A. в Україні стало рішення про реалізацію у Львові нового інвестиційного проекту – створення «Об'єднаного бізнес-сервіс-центру Nestlé S.A. Європа» (NBS Nestlé S.A. Europe). Практика надання послуг підприємствам Nestlé S.A. в різних країнах і обробки даних в галузі фінансів та управління персоналом успішно застосовується компанією в багатьох країнах світу. Її впровадження на ринках Східної та Центральної Європи забезпечить високу якість управління та обслуговування підрозділів Nestlé S.A. у 20 країнах регіону, таких як Росія, Польща, Румунія, Угорщина, Болгарія, Чехія, Греція тощо [16].

На своєму нинішньому етапі розвитку Nestlé S.A. в Україні є беззаперечним лідером у сфері виробництва продуктів харчування. Сьогодні компанія просуває на українському ринку продукцію торгових марок NESCAFÉ, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, «Світоч», «Торчин» та «Мівіна», котрі користуються великою популярністю серед споживачів [16].

Для оцінки потенціалу транснаціоналізації підприємства ТОВ «Нестле Україна» перш за все необхідно розглянути основні фінансові показники компанії та прослідкувати тенденцію змін за останні 5 років (Додаток А-Е) (табл 1.3).

Як можна побачити ТОВ «Нестле Україна» має стабільні фінансові показники, що значно сприятиме транснаціоналізації підприємства. Разом з цим

компанія підтримує сучасні тенденції в виробництві та реінвестує дохід в подальший розвиток виробництва та в удосконалення цього процесу, завдяки чому має значні конкурентні переваги на українському та зарубіжних ринках.

Чистий дохід від реалізації продукції станом на початок 2021 року збільшився на 85953 тис. грн. порівняно з попереднім роком. Валовий прибуток (в 2021 році знизився на 305951 тис. грн.) та чистий прибуток (в 2021 році знизився на 1174979 тис. грн.) пропорційно знижувався з кожним роком. Цей процес можна пояснити методом ведення бізнесу підприємством ТОВ «Нестле Україна», а саме оплатою поставленої продукції замовникам.

Таблиця 1.3

Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Нестле Україна» у 2017-2021 рр., тис. грн.

Показники	Абсолютне відхилення, (+/-)				Відносне відхилення, %			
	18 /17	19/18	20/19	21/20	18/17	19/18	20/19	21/20
Чистий дохід від реалізації продукції	738102	-268892	85953	0	8.25	-2.78	0.91	0
Собівартість реалізованої продукції	-411738	-123660	-391904	0	7.20	2.02	6.27	0
Валовий прибуток	326364	-392552	-305951	0	10.10	-11.03	-9.67	0
Фінансовий результат до оподаткування	378507	-130814	-1174079	0	-278.20	-53.96	-314.54	0
Витрати з податку на прибуток	0	0	32491	0	0	0	-90.69	0
Чистий прибуток/збиток	378507	-130814	-1174079	0	-278.20	-53.96	-314.54	0

Джерело: складено на основі додатків А-Е.

За останні п'ять років спостерігається стрімкий ріст активів підприємства, що зростав в 2 рази з кожним роком, але в 2021 році знизився. Також цей процес супроводжувався змінами в структурі активів, значну частину активів було зосереджено саме на необоротних активах (табл. 1.4).

Також зосередження на значної частки активів, саме в необоротній частині створює сприятливі умови для розширення пропозиції підприємства, а саме надання орендних послуг (техніка, приміщення, склади).

Нематеріальні активи порівняно з початком розглянутого періоду зросли на 15% до 2019 року та поступово спадали до 2021 року. Пояснити цей процес можна придбанням ліцензій та патентів на виробництво нової продукції та оновлення технології виробництва для оптимізації роботи підприємства та зміщення вектору на розумне використання ресурсів. Виходячи з цього змінювалася кількість основних засобів.

На таблиці 1.4 чітко можна спостерігати, що в 2019 році у підприємства виникли проблеми зі збутом продукції, про що свідчить збільшення кількості запасів та зменшення дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.4

Динаміка активів ТОВ «Нестле Україна» у 2017-2021 рр., %

Показники	Абсолютне відхилення, (+/-)				Відносне відхилення, %			
	18 /17	19/18	20/19	21/20	18/17	19/18	20/19	21/20
Активи	67642	140049	322299	186055	3.14	6.30	13.65	6.93
Основні засоби	14857	14589	2697	124816	9.35	8.39	1.43	65.32
Необоротні активи	26647	31622	174858	143411	9.38	10.18	51.07	27.73
Оборотні активи	40995	108427	147441	42644	2.19	5.67	7.30	1.97
Запаси	104668	-5278	67320	131495	25.77	-1.03	13.32	22.96
Дебіторська заборгованість	-11673	-1039232	988686	42412	-7.68	-76.74	313.82	245.94
Гроші та їх еквіваленти	46670	92962	94493	-141122	90.14	94.43	49.37	-49.36

Джерело: складено на основі додатків А-Е.

Структура пасивів, особливо власний капітал, за останні 5 років була більш стабільною (табл. 1.5). В таблиці 1.5 відображено, що власний капітал не зазнав значних змін за розглянутий період, на відміну від зобов'язань. Довгострокові зобов'язання мають спадну тенденцію до 2021 року, яка може свідчити про

зменшення необхідності інвестування з відповідних структур, а саме довгострокових кредитних продуктів від банків. Кредиторська заборгованість з кожним роком збільшувалась на 20%, що зумовлене розширенням асортименту, збільшення співробітництва з компаніями однієї галузевої та дистриб'юторами необхідних товарів та послуг для виробництва. Самих великих змін зазнав рахунок, що відповідає іншим поточним зобов'язанням. Він збільшився в 2021 році майже на 90% в зв'язку з адміністративними розходами та податковими зобов'язаннями.

Таблиця 1.5

Динаміка пасивів ТОВ «Нестле Україна» у 2017-2021 рр., %

Показники	Абсолютне відхилення, (+/-)				Відносне відхилення, %			
	18 /17	19/18	20/19	21/20	18/17	19/18	20/19	21/20
Пасиви	67 642	140 049	322 299	186 055	3,14	6,30	13,65	6,93
Нерозподілений прибуток	-197312	242449	738842	-874145	5,31	-6,19	-20,12	29,79
Довгострокові зобов'язання	48568	-56275	-802004	-2914330	1,18	-1,35	-19,51	-88,05
Поточна кредиторська заборгованість	0	-68703	350364	188048	0,00	-3,68	19,50	8,76
Інші поточні зобов'язання	-9692	-2267	145802	3782039	-76,20	-74,89	19184,47	2580,50

Джерело: складено на основі додатків А-Е.

Для того, щоб розглянути потенціал та спроможність виходу на новий ринок необхідно звернути увагу на результати аналізу фінансового стану підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Показники ліквідності підприємства показують спроможність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями (табл. 1.6). Коефіцієнт загальної ліквідності не значно відхилявся від норми в 2017 та 2019 роках, але в 2021 році вже значно покращився. Коефіцієнт швидкої ліквідності потребує корегуванню в 2021 році, адже він є нижчим за норму (0.60 – 0.80). Коефіцієнт абсолютної ліквідності, а саме, співвідношення найбільш ліквідної частини активів

та поточних зобов'язань на протязі розглянутого періоду не має відхилень та свідчить про стабільність в середини компанії. Чистий оборотний капітал знизився на 3931086 тис. грн., що зумовлено зростанням податкових зобов'язань в 2021 році, як було зазначено раніше.

Таблиця 1.6

Показники ліквідності ТОВ «Нестле Україна» за 2017-2021 рр.

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	1.07	0.97	1.05	0.94	0.35
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.84	0.71	0.79	0.69	0.24
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.03	0.05	0.10	0.12	0.02
4	Чистий оборотний капітал	117955	-57436	97116	-141704	-4072790

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Показники платоспроможності підприємства прямо відображає спроможність компанії розраховуватись зі своїми кредиторами (табл. 1.7). За даними показниками підприємство ТОВ «Нестле Україна» потребує в реструктуризації політики, щодо розподілу активів, адже показники мають значні відхилення від норми. Наслідки ігнорування даної проблеми можуть бути наступними: прострочки за виплатами по кредитним продуктам, виплатами заробітних плат, внесенням платежів до бюджетів та в позабюджетні фонди і в кінцевому результаті банкрутством компанії.

Тенденція на покращення спостерігається, але підприємство має зосередити увагу на перерозподілі активів, капіталу та чистого доходу від діяльності підприємства. Перерозподіл допоможе стабілізувати показник платоспроможності ТОВ «Нестле Україна», що є основним в цьому блоці розрахунків. Разом з ним покращиться коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами та маневреності власного капіталу.

Таблиця 1.7

Показники платоспроможності ТОВ «Нестле Україна» за 2017-2021 рр.

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	-1.73	-1.76	-1.55	-1.09	-1.33
2	Коефіцієнт фінансування	-1.58	-1.57	-1.64	-1.91	-1.75
3	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0.03	0.05	0.09	0.13	0.07
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0.50	-0.49	-0.55	-0.74	-0.58

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Показники ділової активності насамперед показує темпи оборотності коштів підприємства (табл. 1.8). За даними розрахунками потенціал розглянутого підприємства за всі роки має позитивну тенденцію, що приваблює інвесторів та створює сприятливі умови для розвитку компанії та її розширенню на інші ринки. Як було визначено раніше, необхідно провести реструктуризацію активів для покращення показників, що відносяться до власного капіталу, адже, ми можемо спостерігати негативні показники пов'язані з його оборотністю.

Таблиця 1.8

Показники ділової активності ТОВ «Нестле Україна» за 2017-2021 рр.

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Коефіцієнт оборотності активів	3.64	4.78	5.95	8.55
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	30.50	35.76	149.47	36.45
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3.14	3.88	4.48	5.53
4	Строк погашення дебіторської заборгованості	128.07	104.26	83.93	76.01
5	Строк погашення кредиторської заборгованості	11.97	10.21	2.44	10.01
6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	16.57	17.94	17.44	17.60
7	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	43.52	47.11	45.80	46.22
8	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-2.48	-2.68	-2.61	-2.63

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість підприємства з різних позицій (табл. 1.9). Ми можемо прослідкувати коливання значень коефіцієнтів, позитивні тенденції спостерігалися, але в 2021 році зазнали кардинальних змін. Необхідно провести заходи для стабілізації ситуації, адже, потенціал спостерігався на протязі попередніх років. Різких спад може бути спровокований нестабільною ситуацією на ринку в зв'язку в пандемією COVID-19.

Таблиця 1.9

Показники рентабельності ТОВ «Нестле Україна» за 2017-2021 рр.

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Коефіцієнт рентабельності активів	-6.32	10.91	15.81	-29.84
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	3.77	-6.72	-10.34	22.19
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0.02	0.03	0.04	-0.08
4	Коефіцієнт рентабельності продукції	-1.52	2.5	3.96	-8.43

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Показники майнового стану відображають співвідношення чистого прибутку до основних показників та ситуацію на підприємстві в цілому (табл. 1.10). ТОВ «Нестле Україна» має привабливі показники фінансового стану та вони є стабільними на протязі всього розглянутого періоду.

Таблиця 1.10

Показники майнового стану ТОВ «Нестле Україна» за 2017-2021 рр.

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	Коефіцієнт зносу основних засобів	-0.64	-0.64	-0.66	-0.64	-0.54
2	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0.36	0.36	0.34	0.36	0.46
3	Коефіцієнт придатності основних засобів	0.64	0.64	0.66	0.64	0.54
4	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0.13	0.14	0.15	0.13	0.13

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Висновки до розділу 1

Отже, за останні 5 років діяльності ТОВ «Нестле Україна» була достатньо активною. Підприємство впевнено демонструє свою позицію на ринку та продовжує впроваджувати інновації та зміни в виробництві для оптимізації та покращення своїх фінансових показників.

Після проведеного аналізу фінансових показників, можна побачити, що підприємство має стабільні та хороші показники. Активи компанії мають велику потужність та набирають обертів з кожним роком, не дивлячись на несприятливі умови на ринку в даний період часу. Водночас, активи мають достатній рівень співвідношення з її зобов'язаннями, що підтверджує платоспроможність ТОВ «Нестле Україна». Необхідно звернути увагу на показник власного капіталу, а саме, на нерозподілений прибуток, а саме, створює дисбаланс в серед фінансових показників через свою негативну тенденцію. Після проведення цільової реструктуризації активів та покриття фінансових обов'язків (що уже відбувається на підприємстві), показники власного капіталу повинні стабілізуватися та значно покращити стійкість підприємства на конкурентному ринку.

Аналіз ліквідності підприємства станом на 2021 рік: коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) складає «0.35» (оптимальне значення >1); коефіцієнт швидкої ліквідності «0.24» (оптимальне значення 0.60-0.80); коефіцієнт абсолютної ліквідності «0.02» (оптимальне значення >0.20); чистий оборотний капітал, тис. грн -«-4072790» тис. грн (оптимальне значення >0).

Станом на 2021 рік аналіз платоспроможності підприємства: коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості) «-1.33» (оптимальне значення >0.50); коефіцієнт фінансування «-1.75» (оптимальне значення <1); коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами «0.07» (оптимальне значення >0.10); коефіцієнт маневреності власного капіталу «-0.58» (оптимальне значення >0).

Станом на 2020 рік аналіз ділової активності: коефіцієнт оборотності активів – «8.55» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт оборотності дебіторської

заборгованості «36.45» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості «5.53» (напрямок оптимізації – збільшення); строк погашення дебіторської заборгованості, днів 76.01 днів (напрямок оптимізації – зменшення); строк погашення кредиторської заборгованості, днів 10.01 днів (напрямок оптимізації – зменшення); коефіцієнт оборотності матеріальних запасів «17.60» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) «46.22» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт оборотності власного капіталу «-2.63» (напрямок оптимізації – збільшення).

Станом на 2020 рік аналіз рентабельності: коефіцієнт рентабельності активів «-29.84» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт рентабельності власного капіталу «22.19» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт рентабельності діяльності «-0.08» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт рентабельності продукції «-8.43» (напрямок оптимізації – збільшення).

Станом на 2021 рік аналіз майнового стану підприємства: коефіцієнт зносу основних засобів «-0.54» (напрямок оптимізації – зменшення); коефіцієнт оновлення основних засобів «0.46» (напрямок оптимізації – збільшення); коефіцієнт придатності основних засобів «0.54» (оптимальне значення >0); коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства «0.13» (оптимальне значення >0.30).

За внутрішніми показниками компанії потенціал транснаціоналізації достатньо високий, фінансові показники мають позитивні тенденції. Ліквідність, рентабельність та ділова активність ТОВ «Нестле Україна» дозволяють розширювати збут компанії на нові іноземні ринки.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Нестле Україна»

Для Nestlé S.A. в Україні з'явилися нові експортні можливості у зв'язку із відміною митного збору на українські товари, що постачаються на ринки ЄС. Раніше в країнах ЄС митний збір на імпортовану українську продукцію, зокрема продукти харчування, складав у середньому від 9% до 15 % залежно від категорії. За словами Геннадія Радченка, директора з корпоративних питань Nestlé S.A. в Україні та Молдові, після скасування у травні цього року митних зборів запити від європейських партнерів на продукцію, що виробляється в Україні, зросли приблизно удвічі: «Протягом багатьох років робота компанії в Україні була сконцентрована передусім на задоволенні потреб внутрішнього ринку. Експорт також розвивався, але не був пріоритетним напрямком діяльності. Після відміни країнами ЄС митних зборів та підготовкою до впровадження режиму вільної торгівлі з європейськими країнами відкрилися нові можливості для експорту. У даному випадку певну позитивну роль відіграла і девальвація гривні – ціна на українські товари у євро стала досить привабливою» [17].

Більше 70% сировини та пакувальних матеріалів Nestlé S.A. в Україні купує у місцевих постачальників, решта імпортується, тому вартість продукту певною мірою залежить від курсу валют [17].

Нагадаємо, що у квітні набуло чинності рішення ЄС про одностороннє зниження митного збору на українські товари, що постачаються на ринки Європейського Союзу. Для українських експортерів це означає спрощення доступу на ринки ЄС. Розширення торгівельних можливостей з іншими країнами має позитивно вплинути на українську економіку, а, отже, і на добробут населення країни [17].

Наявний у фірми певний рівень знання ринку та прихильності до ринку через деякий час вплине на рішення про здійснення операцій та на характер здійснення фірмою операцій у наступні періоди. Дані операції та рішення, у свою чергу, стануть впливати на знання ринку і прихильність до ринку вже на пізніших стадіях, як по спіралі, що поступово розвивається.

На основі вищевикладеного модель Апсала передбачає наступний підхід до поведінки фірми в процесі інтернаціоналізації. Цей підхід виражений у двох основних принципах.

1. Здійснення інвестицій у певній країні проводиться обережно та послідовно як результат поступового супутнього досвіду.

2. Фірми починають або продовжують інвестувати на одному або кількох ринках географічно близьких країн, а не віддалених ринках та (або) кількох ринках одночасно. Близькі ринки розташовані на меншій "психологічній дистанції" [34].

Застосування на практиці моделі Апсала засноване на побудові стратегії у прийнятті рішень та виборі організаційних форм, що залежить від багатьох факторів, поєднання яких ускладнює процес перевірки та оцінки моделі. Дані фактори включають посилення факторів моделі або стримування експорту, потреба в інформації та процес її отримання, вибір зарубіжного ринку і вихід на нього (з урахуванням ефекту психологічної дистанції), розширення фірми і маркетингові стратегії [35]. Тому країни для виходу на закордонний ринок були обрані саме за цією моделлю: Албанія, Словенія, Болгарія, Туреччина та Словачія.

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: індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [18]; індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) [19]; індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business) [20] (табл.2.1).

На основі індексів глобальної конкурентоспроможності, економічної свободи, легкості ведення бізнесу було обрано 5 країн для виходу ТОВ «Нестле Україна» на новий іноземний ринок, а саме: Албанія, Словенія, Болгарія, Туреччина та Словачія. Всі з обраних країн мають індексні значення вище середнього та мають сприятливе середовище для виходу на їх ринок, за рахунок агрегованих показників можна розглянути бізнес-середовища більш детально та зробити вибір приймаючого ринку з найкращими умовами на основі даного аналізу.

Агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни (Албанія, Словенія, Болгарія, Туреччина, Словачія) допоможе оцінити слабкі та сильні сторони потенційних ринків для входження.

Таблиця 2.1

**Індекси сприятливості середовища ведення міжнародного бізнесу
потенційних країн для виходу на їх ринок підприємством ТОВ «Нестле
Україна» станом на 2020 рік**

Потенційні приймаючі країни	Індекс глобальної конкурентоспро- можності (GCI)	Індекс економічної свободи (IEF)	Індекс легкості ведення бізнесу (DB)
Албанія	57.60	65.20	91.80
Словенія	70.20	68.30	93.00
Болгарія	63.60	70.40	72.00
Туреччина	62.10	64.00	88.80
Словачія	66.80	66.30	75.60

Джерело: складено на основі: [18], [19], [20].

Для того щоб оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими складовими, потрібно провести ранжування закордонних країн за агрегованим показником, таких як: Албанія, Словенія, Болгарія, Туреччина та Словачія. Якщо ми зведемо показники таблиці у вимірювання значень індикаторів відповідно до таблиці Додатку «Ж», то

отримаємо значення, що наведені у Таблиці 2.2. (Рейтинг згідно з офіційними сайтами наведено в Додатку «3»)

Таблиця 2.2

Агреговані показники стану бізнес-середовища

Складова бізнес-середовища	Албанія	Словенія	Болгарія	Туреччина	Словакія
S1 Макроекономічне середовища	64.00	76.63	76.70	68.47	77.60
S2 Ступінь економічного лібералізму	63.90	39.53	57.90	68.70	65.90
S3 Інституціональне середовище	81.78	69.33	50.75	69.375	48.35
S4 Підприємницьке середовище	87.02	50.16	81.30	49.50	59.46
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	77.20	60.60	59.90	51.80	71.60
S6 Інфраструктурне середовище	101.20	41.60	47.42	58.00	62.98
S7 Ринок праці	45.97	47.83	65.97	91.93	68.40
Загальний показник	74.44	55.10	62.85	65.40	64.89

Джерело: розрахунки виконано на основі Додатку «Ж».

За допомогою показників, що входять до індексів глобальної конкурентоспроможності, економічної свободи, легкості ведення бізнесу та формулі агрегованих показників стану бізнес-середовища, ми змогли розрахувати цей показник по необхідним країнам, а саме: Албанія - «74.44»; Словенія – «55.1»; Болгарія – «62,85»; Туреччина – «65.4»; Словакія – «64,89». Ідеальним показником, на яких слід орієнтуватися «1», отже, найбільш наближене значення до ідеального має Словенія.

Проаналізувавши всі необхідні показники по індексам, я вважаю, що ринок Словенії, показники якої на протязі всього процесу аналізу показували хороші

показники. Логістично країна знаходиться зручно, виходячи з цього географічна структура експортної діяльності є сприятливою. Разом з цим, країна є членом Європейського союзу, що завдяки Асоціації України та ЄС значно спрощую оподаткування ввезеної продукції. По-перше, Словенія є сприятливою для виходу на її ринок. По-друге, Словенія має менше бар'єрів для виходу на їх ринок. Саме ті фактори, що не дають Словенії досягти вищого рівня в індексах, будуть сприяти швидшому та менш затратному виходу на ринок та розвитку на ньому.

Також, непогані результати при розрахунках були отримані за бізнес-середовищем Болгарії, Туреччині, Словачії. Ця країна відкрита для зовнішньої торгівлі та веде активну торговельну діяльність на своєму ринку. Перевагою є те, що конкурентне середовище є менш потужним.

Албанія порівняно з іншими країнами має саме не сприятливе середовище для виходу на її ринок для ТОВ «Нестле Україна».

2.2. Вибір приймаючої країни корпорації Nestlé S.A. у контексті транснаціоналізації виробництва ТОВ «Нестле Україна»

Як було визначено в параграфі 2.1, приймаюча країна, яка принесе більшу прибутковість для ТОВ «Нестле Україна» є Словенія. Для того, щоб впевнитись та докорінно дослідити потенціал підприємства на цьому ринку, необхідно розглянути наступні аспекти:

- сучасні тенденції зовнішньоторговельних відносин України з Словенією;
- актуальний стан політики;
- соціально-економічні та галузеві фактори в Словенії;
- аналіз ринкової кон'юнктури;
- потенціал міжнародної діяльності ТОВ «Нестле Україна».

Розглядаючи структуру зовнішньоекономічної діяльності України та Словенії (табл. 2.3), можна побачити, що частка імпорту та експорту займає менше 1% від загального обсягу міжнародної торгівлі в Україні, тому перспектива

розширення достатньо висока. Також можна прослідкувати позитивну тенденцію порівняно з 2019 роком: експорт збільшився на 121.30% та імпорт на 166.40%.

Таблиця 2.3

**Показники зовнішньої торгівлі товарами
України та Словенії у 2021 року**

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до січня 2020	тис.дол. США	у % до січня 2020	
Словенія	3528.16	121.39	14668.93	163.44	-11140.81
Усього	3927453.38	94.50	3902001.46	94.87	25451.99

Джерело: виконано на основі [21].

Важливо нагадати, що основним профілем діяльності ТОВ «Нестле Україна» є неспеціалізована оптова торгівля (КВЕД 46.90) та одними з провідних є Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту (КВЕД 46.19), оптова торгівля фруктами й овочами (КВЕД 46.31), оптова торгівля фармацевтичними товарами (КВЕД 46.46), роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (КВЕД 47.11), інші види роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах (КВЕД 47.19). А саме, це готові харчові продукти (Розділ IV УКТЗЕД), різні харчові продукти (код товару 21). Тому при розгляді вище вказаних аспектів будуть використовуватися саме ці види діяльності та співробітництво приймаючою та вітчизняної країни в перспективі зовнішньоторговельних відносин, їх особливостей, поточний стан, можливості для його покращення відносин.

Товарна структура зовнішньої торгівлі України зі Словенією за різними харчовими продуктами, що є основним товаром дистрибуції ТОВ «Нестле Україна», достатньо не розвинена, а тому має сприятливі умови в конкурентному середовищі (табл. 2.4). Оптимальним рішенням буде вихід на цей ринок та його освоєння, адже, Nestlé S.A. відповідає всім стандартам якості та вже зайняла значну

частину ринків в інших європейських країн, чим зарекомендувала свої високі стандарти та проявила свій потенціал в повній мірі.

Таблиця 2.4

Товарна структура зовнішньої торгівлі імпорту України в Словенію станом на 2021 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Імпорт		
	Одиниця виміру	Кількість	Вартість
2103 Продукти для приготування соусів і готові соуси "смакові добавки та приправи змішані" порошок гірчиці та готова гірчиця	кг	3615	15.50
2106 Харчові продукти, в іншому місці не зазначені	кг	19168	512.90

Джерело, складено на основі [21].

Макроекономічні показники розвитку країни та загальна статистика щодо експортно-імпортних операцій в Словенії мають високий рівень, враховуючи те, що весь світ зараз знаходиться в кризовому стані від пандемії COVID-19.

Рівень життя та платоспроможність населення достатньо на високому рівні – 25180 дол. США на одну особу в рік. Словенія має один із найвищих ВВП на душу населення в Центральній Європі. Провідними галузями промисловості є металургія, виробництво електроніки і транспортних засобів. Розвиненим є туризм, саме він приносить велику частку коштів до державного бюджету. Прогноз росту ВВП в 2021 р.- 5.20%.

В 2020 році Словенія досягла свого мінімального рівня безробіття за всю історію незалежної країни, а саме, 41 тисяча чоловік були безробітні, при населенні 2.1 мільйонів. Також країна активно імпортує та експортує свою продукцію та є відкритою до міжнародного співробітництва.

Статистичні дані щодо тарифних розкладів країн-членів СОТ, наявних тарифних та нетарифних обмежень у зовнішній торгівлі за певними товарними

групами свідчать про те, що останні обмеження по різним харчовим продуктам були 2003 році, на даний момент вони відсутні [23].

Таблиця 2.5

Макроекономічні показники розвитку та загальна статистика щодо експортно-імпортних операцій в Словенії в 2020 році

Показник	Значення
Обсяг ВВП, дол. США/людину	25 180
Темпи зростання ВВП, %	4,10
Рівень інфляції, %	2
Рівень безробіття, %	4%
Стан платіжного балансу, євро/період	1 118 218 496
Загальний експорт, дол. США	45 367 241 858
Загальний імпорт, дол. США	40 784 708 775

Джерело: складено на основі [22].

Умови доступу та регуляторні вимоги Словенії для імпортової діяльності на територію її країни:

- Словенія є членом ЄС і підпадає під дію єдиної для всіх країн-членів системи регулювання;
- ЄС в більшості випадків встановлює ключові вимоги безпеки, яким має відповідати продукція, але не регламентує конкретні технічні рішення;
- Ключові вимоги безпеки до продукції містяться у відповідних регламентах і директивах;
- Конкретні технічні рішення містяться в національних або гармонізованих європейських стандартах (EN);
- Виробник має свободу вибору технічних рішень і методів забезпечення безпеки і відповідності своєї продукції вимогам ЄС;
- Обов'язок доведення безпеки і відповідності продукції покладено на виробника навіть при залученні зовнішніх оціночних органів та наявності сертифікатів;
- На більшість української продукції імпортне мито становить 0% [24].

Ринок імпортних товарів та послуг Словенії низько-концентрований, де

Німеччина, Італія та Австрія займають близько 35% ринку. Словенія була 35 найбільшим експортером до України в 2019.



Рис. 2.1. Структура імпорту Словенії з країн світу за 2020 рік

Джерело: складено на основі [24].

Ринок імпортованих товарів та послуг Словенії низько-концентрований, де Німеччина, Італія та Австрія займають близько 35% ринку. Словенія була 35 найбільшим експортером до України в 2019. Загальний товарообіг України з Словенією у 2019 склав 284 млн дол. США. Експорт з України до Словенії в 2019 році склав 39 млн дол. США (0.2% у структурі Словенії). Імпорт України з Словенії за цей же рік становив 245 млн дол. США.

Більш поширеніші експорту Словенії:

- Фармацевтична продукція
- Машини, обладнання і механічні пристрої
- Електричні машини і обладнання

- Мінеральні палива
- Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання [24].

Ріст імпорту з України за останні 5 років складає 42%, а зі світом – 12%. Значну частку імпорту Словенії з світу займають: засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання (15%); реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої, їх частини (10%); електричні машини, обладнання та їх частини та інше (10%); фармацевтична продукція (8%); палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, бітумінозні речовини, воски мінеральні (7%).

Висновки до розділу 2

Отже, в розділі 2 було розглянуто п'ять потенційних приймаючих країн для виходу на ринок українським підприємством ТОВ «Нестле Україна», а саме: Албанія, Словенія, Болгарія, Туреччина та Словачія.

В ході розгляду було обрано ринок Словенії для налагодження міжнародних торговельних відносин. Показники цієї країни демонструють позитивні результати, що створюють сприятливе бізнес-середовище. Транспортна структура з Україною налагоджена на високому рівні та була спрощена завдяки асоціації України з Європейським союзом. Також цей процес значно спростим митне оподаткування, за рахунок чого продукція, на якій спеціалізується ТОВ «Нестле Україна» (різні харчові продукти), не має тарифних чи нетарифних бар'єрів.

Імпортна структура товарів в Словенії є низько-концентрована, головними імпортерами на протязі останніх років залишаються провідні країни ЄС з високими стандартами якості. Бренд Nestlé S.A. регулярно оновлює сертифікацію своєї продукції згідно стандартів ISO, що є великою перевагою під час виходу на ринок європейської країни. Разом з цим Україна та Словенія активно розвивають співробітництво в сфері торгівлі, що також розвитку як міжнародному бізнес-середовищу, так і економікам країн.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКСПАНСІЇ ЗА РАХУНОК ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА»

3.1. Рекомендації щодо вдосконалення процесу транснаціоналізації ТОВ «Нестле Україна»

В умовах пандемії COVID-19 вектор змін змістився на збереження внутрішньої стабільності компанії, але необхідно пристосовуватися до даних умов та вдосконалювати міжнародні відноси компанії.

Вплив COVID-19 на діяльність Nestlé S.A. має органічний ріст та змінювався залежно від категорії продукту та канал продажів. У 2020 році додаткові витрати, пов'язані з COVID-19 становили 420 мільйонів швейцарських франків на групу, включаючи витрати на премії, що виплачуються передовим робітникам, службовцям протоколу безпеки, пожертви іншому персоналу та надбавки клієнтам. Близько 260 мільйонів швейцарських франків цих витрат були витрачені на покриття різниці прибутку від торгових операцій, частково на компенсацію зобов'язань. Крім того, Група поглинула витрати на 170 мільйонів швейцарських франків пов'язані з персоналом та виготовленими засобів безпеки через заходи безпеки пов'язані з карантинном. Загалом пов'язані витрати з COVID-19 зменшилися у другій половині 2020 року, оскільки обмеження на пересування було пом'якшено [25].

ТОВ «Нестле Україна» має стійкі відносини з багатьма країнами, в які експортує свою продукцію та. Має великий потенціал для розширення своєї діяльності на територію інших іноземних країн.

Головна мета Nestlé S.A. – бути лідером в галузі раціонального харчування та здорового способу життя. Компанія впевнені, що лідерство – це не лише обсяг, а й поведінка. Довіра також відноситься до поведінки; і ми визнаємо, що довіру можна заробити лише через довгий період часу шляхом послідовного виконання

обіцянок. Такі цілі та поведінка викладено в просту фразу - «Якість продуктів, якість життя», - яка втілює наші корпоративні амбіції [26].

У міжнародній економічній діяльності провідне значення належить експортній стратегії. Експортна стратегія – це детальний всебічний комплексний план експортної діяльності компанії, призначений забезпечити конкурентоспроможність її продукції на міжнародних ринках і досягти визначені стратегічні цілі. Експортна стратегія повинна підтримувати загальну стратегію компанії і орієнтувати окремі дії на досягнення якомога повної реалізації [27].

Основними напрямками щодо формування експортної стратегії ТОВ «Нестле Україна» на зовнішньому ринку наведені на рис. 3.1.

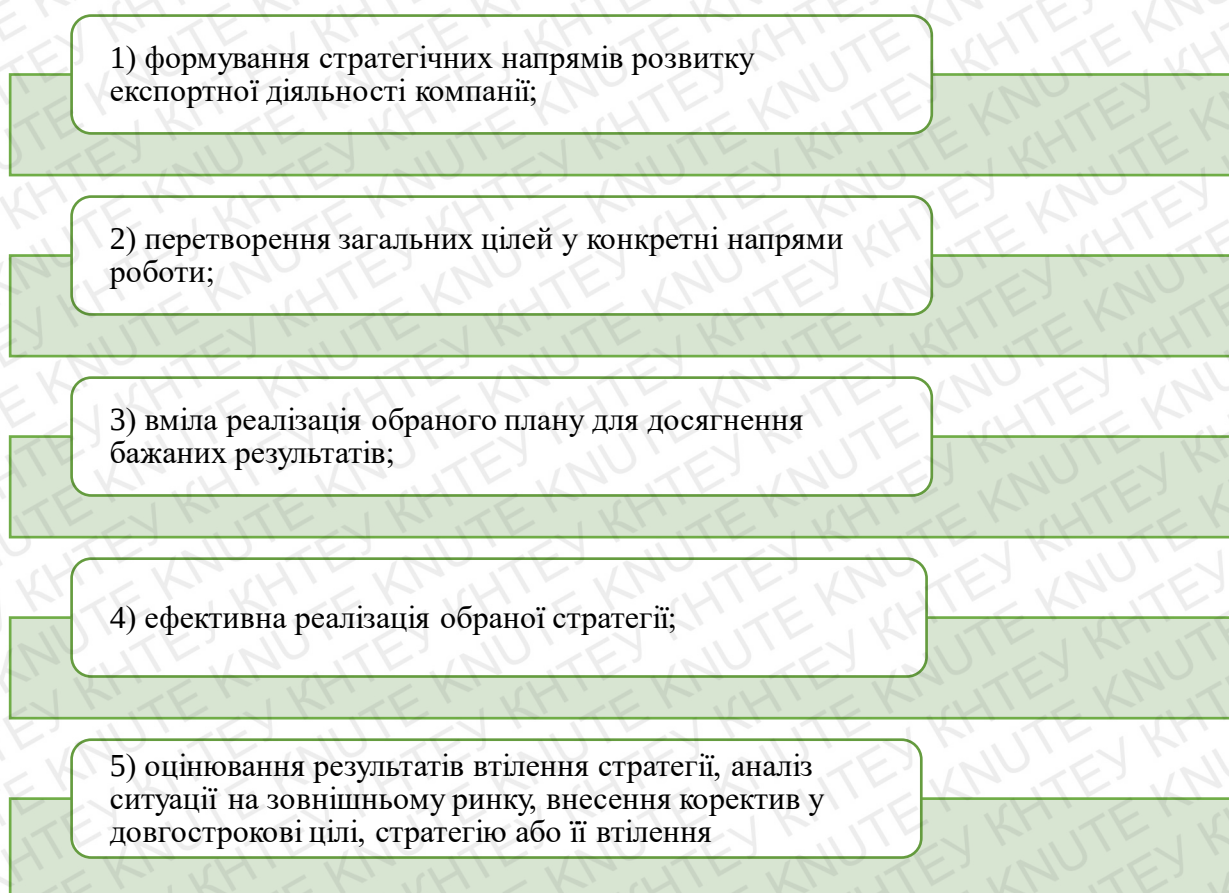


Рис. 3.1. Основні напрямки формування торгової стратегії

Джерело: складено на основі [27].

Головною операційною цілю підприємства є розширення ринку збуту продукції за рахунок її виходу закордонні ринки. Було проведено PEST-аналіз макросередовища Словенії (табл. 3.1) з середнім значенням експертної оцінки з урахуванням коефіцієнта вагомості для його оцінки та виокремлення основних аспектів, на які слід звернути увагу при розробці пропозицій для ТОВ «Нестле Україна» (додаток «Л»).

Таблиця 3.1

PEST-аналіз макросередовища Словенії

Політичні	Економічні
Вибори на будь-якому з рівнів державної влади проходять чесно та не передбачають значних змін. Політичної влада є достатньо стійкою та стабільною. Зміни у законодавстві (податковому, трудовому, що регулює роботу у галузі) відбуваються достатньо рідко. Рівень корупції низький, свобода інформації на високому рівні. Участь держави у різних наддержавних структурах активна. Тенденції до регулювання у галузі сприятливі для ведення зовнішньо-торговельної діяльності. Регулювання конкуренції державному рівні помірне. Ступінь обмежень на імпорту низький.	Динаміка ВВП та темпи зростання економіки позитивні та стабільні. Рівень інфляції низький, валюта стабільна. Ставка рефінансування; курс основних валют благосприятлива. Рівень безробіття найнижчий в ЄС, купівельна спроможність населення висока. Вартість енергетичних, сировинних та комунікаційних ресурсів на середньому рівні. Ступінь відкритості економіки високий.
Соціально-культурні	Технологічні
Рівень життя, освіти, охорони здоров'я високий. Ставлення до імпортованих товарів, роботи, дозвілля позитивне. Ставлення до релігії та інших вірувань лояльне. Вимоги до сервісу та якості товару високі. Вплив засобів масової інформації помірний. Рівень міграції та демографічне зростання низьке.	Рівень інновацій у галузі високий. Розвиток технологій стрімкий. Законодавство у галузі технологічного розвитку галузі сприятливе. Активне використання та впровадження технологій.

Джерело: складено автором на основі додатку «Л».

У світовій економічній науці аналіз основних факторів зовнішнього макросередовища називається PEST-аналізом. PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P - political), економічних (E - economic), соціальних (S - social) і технологічних (T - technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства. Цей аналіз ставить за мету виявити ті фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на організацію, а також передбачити динаміку впливу цих факторів (сприятливу чи несприятливу) [36, с. 142].

Беручи до уваги фактори що були розглянути в PEST-аналізі (табл. 3.1), можна зробити висновок, що політичні та технологічні фактори мають не значний вплив на зовнішньо-торговельну діяльність. Економічні та соціально-культурні фактори є базою для подальшої розробки рекомендацій.

Експортна стратегія передбачає використання різних стратегій в залежності від ситуації, що склалася на ринку приймаючої країни, а саме: стратегія інтернаціоналізації, диверсифікації, сегментації, глибокого проникнення, розвитку ринку, розробки товару, цінова стратегія, комунікаційна, формування попиту та стимулювання збуту. Її основними цілями є:

1. забезпечення стабільних та адекватних потенційних можливостей підприємства у сфері ЗЕД;
2. поглиблення торгових відносин з іноземними партнерами.

Експортну стратегію слід обирати враховуючи всі можливі переваги та недоліки ТОВ «Нестле Україна» під час процесу транснаціоналізації підприємства. Тому на основі PEST-аналізу був проведений SWOT-аналіз (табл. 3.1).

SWOT-аналіз є одним з найпоширеніших методів оцінки середовища (за початковими буквами англійських слів "сила", "слабкість", "можливості", "загрози") — це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні й внутрішні, їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства [37].

У межах SWOT-аналізу підприємство, з одного боку, виявляє і оцінює власні сильні та слабкі сторони, з іншого — визначає можливості й загрози, які є в зовнішньому середовищі.

Сутність матриці SWOT полягає в тому, що вона дає змогу завдяки різноманітним комбінаціям сильних та слабких сторін, можливостей та загроз формувати оптимальну маркетингову стратегію фірми згідно з умовами ринкового середовища [38].

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз виходу на іноземний ринок ТОВ «Нестле Україна»

Сильні сторони	Слабкі сторони – недоліки
Інвестиційна підтримка з боку материнської компанії Nestle S.A. Глобальне лідерство брендів на ринку товарів широкого вжитку. Фінансова стабільність. Широкий асортимент продукції, орієнтований на декілька ринкових сегментів. Доступність цін. Передові технології виробництва. Наявність міжнародних сертифікатів якості.	Чутливість усіх бізнес одиниць до негативних тенденцій в міжнародній торгівлі. Зменшення ефекту синергії між бізнес одиницями під час Covid-19. В портфоліо продуктів спостерігається дефіцит трендових товарів, орієнтованих на ЗСЖ, та інші споживчі течії. Негативні тренди з фінансово-економічного аналізу: показник платоспроможності, рентабельності. Розвиток власних ТМ торгівельними мережами. Зменшення гнучкості у прийнятті рішень.
Можливості	Загрози
Сприятлива політична ситуація в країні. Відсутність квот та тарифних та нетарифних обмежень. Низькі митні ставки. Високий рівень доходів покупців. Налагодження постійних поставок за рахунок роботи 3PL логістичної ланки. Зміна тенденцій до здоров'я споживачів.	Висока насиченість ринку. Тенденція щодо зростання чутливості до ціни товарів широкого вжитку в умовах Covid-19. Доступність дешевших альтернатив та товарів-замінників. Висока конкуренція серед нових підприємств на ринку Європи пов'язані з зручністю розминтання. Часті перевірки якості продукції. Можливі обмеження в зв'язку з політикою протекціонізму.

Джерело: складено автором.

SWOT-аналіз було проведено з урахування аналізу п'яти сил Портера.

Аналіз п'яти сил Портера - це корисний інструмент стратегічного планування як для бізнес-планування, так і для ринкового планування, особливо якщо мова йде про розуміння рівня конкурентоспроможності бізнесу в певній галузі [39].

Аналіз п'яти сил Портера оцінює рівень рентабельності, можливостей та ризику на основі 5 ключових факторів у галузі: постачальники, покупці, перешкоди для входу/виходу, замітники, суперництво [39].

Разом з цим перспектива входження України до Європейського союзу може значно покращити умови співпраці в сфері торгівлі.

Україна прагне повноправного членства у ЄС і наразі прагне отримати чітку перспективу членства в ньому. Про це Президент України В. Зеленський зазначав уже кілька разів, при обговоренні питань зовнішньої політики України. Він вважає, що Євросоюз – ключовий партнер України в питаннях відновлення суверенітету та територіальної цілісності й підтримки реформ, а також головний торговельний партнер, частка якого становить уже понад 40 % зовнішньої торгівлі нашої держави [40].

Серед інших зауважень на адресу української влади щодо виконання Угоди про асоціацію євродепутати говорили про необхідність більш суворо дотримуватися вимог ЄС у сфері безпечності харчових продуктів та торгівлі сільськогосподарською продукцією, а також подбати про створення передбачуваної регуляторної політики [40].

Проте в спільній заяві, опублікованій за підсумками Ради асоціації, уточнюється, що на першому етапі кожна сторона проведе внутрішнє оцінювання «досягнень цілей Угоди». Результати буде представлено на саміті Україна – ЄС у 2021 р. Також Рада підтвердила намір ЄС та України почати переговори щодо лібералізації торгівлі товарами в рамках зони вільної торгівлі [40].

Для досягнення найбільшої мети пропонується комбінування декількох стратегій: глибокого проникнення та комунікаційної.

Стратегія глибоко проникнення передбачає зниження витрат на виробництво експортованої продукції, що можливо за рахунок впроваджених технологій ТОВ

«Нестле Україна», та зниження ціни для споживачів на ринку приймаючої країни. Ця стратегія є найефективнішою для ринку Словенії, яку ми розглядали в розділі 2, адже, її імпортерний ринок товарів та послуг на 35% складає продукція Німеччини, Італії та Австрії.

Комунікаційна стратегія полягає в розробленні маркетингового плану та залучення споживачів саме через рекламу та різні платформи просування.

Для створення конкурентних переваг, щодо розширення експортних ринків, виходячи із обраних стратегій, можна виділити наступні напрямки:

- розширення аналітичної групи в рамках департаменту зовнішньоторговельних відносин;
- розробка дистрибуційної політики в рамках маркетингової стратегії.

Виходячи з головної мети Nestlé S.A., доцільним є зосередити увагу на ефективності та якості зовнішньоторговельних відносин з іноземними ринками, за рахунок розширення не тільки дослідницької групи пов'язаних з технологіями, а також за рахунок аналітики збуту. Nestlé S.A. має досягти успіху в кожній з цих чотирьох взаємопов'язаних основних компетенцій: інновації та оновлення, будь-коли, будь-де, будь-що, залучення споживача та операційна ефективність. Вони сприяють розробці, оновленню та якості продуктів, операційній ефективності, інтерактивній взаємодії зі споживачами та іншими зацікавленими сторонами, а також диференціації від конкурентів [28].

Разом з тим потрібно підтримувати рівень якості продукції. Мережа дослідницьких центрів з усіх продовольчих компаній світу: 34 дослідницьких центри (3 науково-дослідницьких центри та 31 технологічний та дослідницький центри по всьому світу), а також більше п'яти тисяч працівників. За кожним продуктом Nestlé стоїть команда науковців, інженерів, дієтологів, дизайнерів, спеціалістів з норм законодавства та спеціалістів по роботі з клієнтами, які присвятили себе завоюванню довіри наших споживачів завдяки безпечним продуктам найвищої якості: у Nestlé S.A. безпека та якість не підлягають обговоренню [28].

Щодо дистрибуційної політики в рамках маркетингової стратегії просування на ринку, ТОВ «Нестле Україна» виділила бюджет на маркетинг та рекламу в 2020 році – 707 528 гривень. Звісно ця стаття розходів збільшиться за рахунок просування на іноземному ринку, але за рахунок зменшення витрат на виробництво загальний фінансовий стан компанії буде збалансовано.

Також на основі досліджень аналітичної групи щодо ефективності збуту на закордонному ринку, можна відстежити тенденції продажу різної продукції та впроваджувати заходи для підвищення продажів товарів, що мають низькі показники. За рахунок рекламної кампанії потрібно активно залучати соціальні мережі, такі як: Facebook та Instagram. Особливу увагу слід приділити увагу інформуванню своєї потенційної аудиторії, оскільки мета компанії співпадає з сучасними тенденціями серед людей – підтримка здоров'я та усвідомлене споживання продукції. Це дозволить створити не тільки споживчу базу, але і справжніх прихильників ТОВ «Нестле Україна», та закріпити свої позиції на ринку.

3.2. Прогнозована оцінка наслідків запропонованих заходів ТОВ «Нестле Україна»

Оцінка наслідків запропонованих заходів для ТОВ «Нестле Україна» буде здійснюватися на підставі:

- прогнозування виходячи з фінансових показників з урахуванням запропонованих заходів та без них;
- прогнозування ефективності процесу транснаціоналізації підприємства на ринок Словенії.

Для розрахунку прогнозу на кінець 2022-2024 рр. без урахування вдосконалень, що були запропоновані в параграфи 3.1, необхідно розглянути фінансову звітність за останні 5 років діяльності компанії (Додаток А-Е). Результати розрахунку вказаний в таблиці 3.2. Методи розрахунку наведені в додатку «К».

Як ми можемо побачити прогноз має негативну тенденцію, тому вкрай необхідно запроваджувати зміни в діяльності компанії та реструктурувати її внутрішні показники. Не дивлячись на це, валовий прибуток компанії має тенденцію на зростання, тому разом з процесом стабілізації в середині компанії, слід вести свою діяльність та розширювати свій ринок збуту та підтримувати вже існуючі зв'язки.

Таблиця 3.2

**Прогноз результатів діяльності ТОВ «Нестле Україна»
на 2021-2024 рр., тис.грн (без урахування пропозиції)**

Показники	Факт	Прогноз		
	2019	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	85953	456061	641116	826170
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	-391904	-1010105	-1319206	-1628306
Валовий прибуток, ВП	-305951	1466167	1960322	2454477
Інші операційні доходи, ІД	-10805	-773377	-1154663	-1535949
Адміністративні витрати, АВ	74640	-161090	-278955	-396820
Витрати на збут, ВЗ	624782	1246684	1557636	1868587
Інші операційні витрати, ІОВ	64639	532251	766057	999863
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	87305	-925055	-1239079	-1553102
Інші фінансові доходи, Діф	-9979	-9979	-9979	-9979
Інші доходи, Ід	-544398	-544398	-544398	-544398
Фінансові витрати, ФВ	-55815	-55815	-55815	-55815
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	0	-1423617	-1737641	-2051664
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	32491	263910	352857	441805
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	0	-1687527	-2090498	-2493470

Джерело: виконано на основі Додатку А-Е.

Отже, необхідно визначити можливий дохід від здійснення експортних операцій на новий іноземний ринок з урахуванням запропонованих заходів (табл. 3.3). Витрати на розширення аналітичної групи в рамках департаменту зовнішньоторговельних відносин складатимуть 5% (387734 грн) від вартості основних засобів станом на 2021 рік з урахуванням щорічної амортизації та будуть зменшуватися пропорційно з кожним роком. Витрати розробку дистрибуційної політики в рамках маркетингової с зростуть на 105000 грн, що складає 15% від нинішнього бюджету на дану статтю витрат (707528 грн) в 2020 році. Очікуваний дохід ТОВ «Нестле Україна» на 7% щорічно.

Таблиця 3.3

Можливі результати від реалізації експортної стратегії ТОВ «Нестле Україна» на території Словенії

Пропозиція	Можливі витрати на реалізацію	Очікуваний дохід
Розширення аналітичної функції в складі департаменту зовнішньоторговельних відносин з метою забезпечення конкурентноспроможності, та подальшої експансії на територію інших іноземних країн.	Витрати на розширення складатимуть 5% (387734 грн) від вартості основних засобів	Очікуваний дохід компанії 7% від загального обороту щорічно
Розробка дистрибуційної політики в рамках реалізації експортної стратегії та міжнародної маркетингової програми	Додатково 105000 грн щорічно	

Джерело: виконано автором.

Виходячи з таблиці 3.3, необхідно провести аналогічне прогнозування, але з коригуванням в залежності від потенційних витрат та прибутку від діяльності (табл. 3.4). Щорічно дохід компанії за прогнозними даними має становити 7% від загального обороту компанії. Додатко необхідно включити наступні статті витрат

до прогнозу: витрати на збут в розмірі 387734 грн (5% від вартості основних засобів), в які вже враховано складські послуги; інші операційні витрати (пов'язані з розробкою дистрибуційної політики) в розмірі 105000 грн щорічно. Звісно потрібно очікувати підвищення такої статті розходів, як адміністративні витрати, адже разом з доходом буде збільшуватися сума податків, яку підприємство має виплатити державі.

Таблиця 3.4

**Прогноз можливих результатів діяльності ТОВ «Нестле Україна»
на 2021-2024 рр., тис.грн (з урахування пропозиції)**

Показники	Факт	Прогноз		
	2019	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	85953	481470	700227	934297
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	-391904	-1010105	-1319206	-1628306
Валовий прибуток, ВП	-305951	1491575	2019433	2562604
Інші операційні доходи, ІД	-10805	-773377	-1154663	-1535949
Адміністративні витрати, АВ	74640	-161090	-278955	-396820
Витрати на збут, ВЗ	624782	1456684	1872636	2183587
Інші операційні витрати, ІОВ	64639	1307719	1929259	2550799
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	87305	-1885115	-2658169	-3310911
Інші фінансові доходи, Діф	-9979	-9979	-9979	-9979
Інші доходи, Ід	-544398	-544398	-544398	-544398
Фінансові витрати, ФВ	-55815	-55815	-55815	-55815
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	0	-166857	-220971	-266663
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	32491	268483	363497	461268
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	0	-435340	-584469	-727931

Джерело: виконано на основі Додатку А-Е.

Розрахувавши можливі сценарії розвитку фінансових результатів для ТОВ «Нестле Україна» на 2021-2023 роки можна виконати їх порівняльну характеристику та оцінити ефективність даної експортної операції (рис. 3.2).

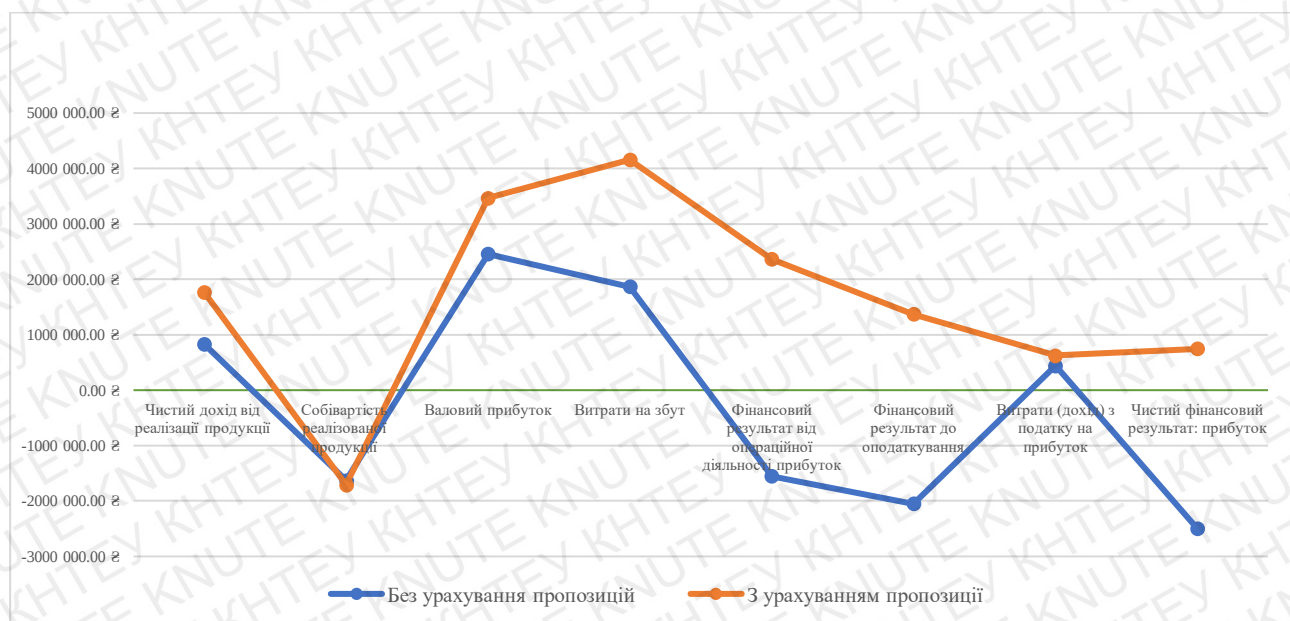


Рис. 3.2. Тренд фінансового стану ТОВ «Нестле Україна» станом на 2023 рік з/без рахування пропозицій

Джерело: складено автором на основі таблиці 3.2 та таблиці 3.4.

Розглядати тенденцію розвитку фінансових показників з та без урахування пропозицій для вдосконалення діяльності підприємства було проведено на основі прогнозу на 2024 рік, адже прогноз був створений пропорційно до попередніх років. Це допоможе нам побачити зміни в довгостроковій перспективі.

Ми можемо спостерігати покращення фінансових результатів ТОВ «Нестле Україна», незважаючи на те що інші операційні витрати підвищились (387734 грн щорічно) та витрати на розробку дистрибуційної політики збільшилися (105000 грн щорічно), чистий прибуток від реалізації продукції збільшився на 108127,21 грн, та чистий дохід від реалізації продукції підвищився на 5731093.46 грн.

Отже, результат даного прогнозування щодо виходу ТОВ «Нестле Україна» на ринок європейської країни, а саме, Словенії, є ефективним та позитивно відобразиться на фінансових показниках підприємства.

Висновки до розділу 3

Формуючи пропозиції щодо розробки експортної стратегії ТОВ «Нестле Україна» на ринок Словенії було обрано стратегію глибокого проникнення та комунікаційну стратегію. В рамках комбінації цих стратегій було виділено 2 основних напрямки вдосконалення дистрибуції продукції розглянутого підприємства: 1) розширення аналітичної групи в рамках департаменту зовнішньо-торговельних відносин; 2) розробка дистрибуційної політики в рамках маркетингової стратегії.

В результаті прогнозування та співвідношення фінансових показників на 2022-2024 роки з урахування напрямків вдосконалення та без них, ми побачили ефективність процесу транснаціоналізації та отримали позитивні показники. Завдяки експортній стратегії та обраного іноземного ринку в 2024 році чистий прибуток від реалізації продукції можна підвищити на 5731093.46 грн; фінансовий дохід до оподаткування підвищився на 5471387.87 грн. Звісно, витрати на збут збільшились на 420000 грн та податок на прибуток збільшився пропорційно до отриманих результатів на 259705.58 грн. Але незважаючи на це, ефективність цього експортного співробітництва не зменшується. Також можна спостерігати позитивну тенденцію та досягнення результатів в зменшенні собівартості продукції (зменшення на 1550936 грн).

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Транснаціоналізація являє собою важливий процес для розвитку міжнародних економічних відносин та зовнішньо-торговельної діяльності. Завдяки даному явищу підприємства можуть збільшити свій ринок збуту, мають більшу доступність до матеріальних ресурсів, робочої сили, доступ до іноземних технологій. Ці процеси значно покращують ефективність діяльності підприємства та економіки країни базування.

Для дослідження процесу транснаціоналізації було розглянуто вітчизняне підприємство ТОВ «Нестле Україна». Головним видом діяльності цієї компанії є неспеціалізована оптова торгівля (КВЕД 46.90) та одними з провідних є Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту (КВЕД 46.19), оптова торгівля фруктами й овочами (КВЕД 46.31), оптова торгівля фармацевтичними товарами (КВЕД 46.46), роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (КВЕД 47.11), інші види роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах (КВЕД 47.19).

За останні 5 років діяльності ТОВ «Нестле Україна» була достатньо активною. Підприємство впевнено демонструє свою позицію на ринку та продовжує впроваджувати інновації та зміни в виробництві для оптимізації та покращення своїх фінансових показників.

Активи компанії мають велику потужність та набирають обертів з кожним роком, не дивлячись на несприятливі умови на ринку в даний період часу. Водночас, активи мають достатній рівень співвідношення з її зобов'язаннями, що підтверджує платоспроможність ТОВ «Нестле Україна».

За внутрішніми показниками компанії потенціал транснаціоналізації достатньо високий, фінансові показники мають позитивні тенденції. Ліквідність,

рентабельність та ділова активність ТОВ «Нестле Україна» дозволяють розширювати збут компанії на нові іноземні ринки.

Було розглянуто п'ять потенційних приймаючих країн для виходу на ринок українським підприємством ТОВ «Нестле Україна», а саме: Албанія, Словенія, Сінгапур, Туреччина та Канада. За індексним методом дослідження найкращі показники були продемонстровані Словенією.

Показники Словенії країни демонструють позитивні результати, що створюють сприятливе бізнес-середовище. Транспортна структура з Україною налагоджена на високому рівні та була спрощена завдяки асоціації України з Європейським союзом. Також цей процес значно спростим митне оподаткування, за рахунок чого продукція, на якій спеціалізується ТОВ «Нестле Україна» (різні харчові продукти), не має тарифних чи нетарифних бар'єрів.

Формуючи пропозиції щодо розробки експортної стратегії ТОВ «Нестле Україна» на ринок Словенії було обрано стратегію глибокого проникнення та комунікаційну стратегію. В рамках комбінації цих стратегій було виділено 2 основних напрямки вдосконалення дистрибуції продукції розглянутого підприємства:

- 1) розширення аналітичної групи в рамках департаменту зовнішньоторговельних відносин;
- 2) розробка дистрибуційної політики в рамках маркетингової стратегії.

В результаті прогнозування та співвідношення фінансових показників на 2021-2024 роки з урахування напрямків вдосконалення та без них, ми побачили ефективність процесу транснаціоналізації та отримали позитивні показники. Завдяки експортній стратегії та обраного іноземного ринку в 2024 році чистий прибуток від реалізації продукції можна підвищити на 5731093.46 грн; фінансовий дохід до оподаткування підвищився на 5471387.87 грн. Звісно, витрати на збут збільшились на 420000 грн та податок на прибуток збільшився пропорційно до отриманих результатів на 259705.58 грн. Але незважаючи на це, ефективність цього експортного співробітництва не зменшується. Також можна спостерігати

позитивну тенденцію та досягнення результатів в зменшенні собівартості продукції (зменшення на 1550936 грн).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України / І.О. Пенська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3(80). – С. 114–124.
2. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : [підручник]/О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2015. – 720 с.
3. World Investment Report 2017: Transnational Corporations Extractive Industries and Development. – UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctad.org/>.
4. The World's Most Valuable Brands Forbes. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.forbes.com/the-worlds-most-valuable-brands/#71e0238119c0>
5. Федулова Л.І. Інноваційна економіка/Л.І. Федулова: Либідь, 2016. – 480 с.
6. Школа І.М. Міжнародні економічні відносина/І.М.Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська.– 2-ге вид., перероб. і доповн. – Чернівці: Книги – XXI, 2007.–544 с.
7. Ночвіна І.О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на національну економіку / І.О. Ночвіна// Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. Сковороди. Економіка. — 2014. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://journals.uran.ua/index.php/23122404/article/view/39773/35874>
8. Сіроока К.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mev.khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija/2_tendenciji_rozvitku_globalnikh_ta_lokalnikh_procesiv_v_nacionalnij_ekonomici/vpliv_tnk_na_r_ozvitok_ekonomiki_ukrajini_perevagi_ta_nedoliki/6410417

9. Суханова А.В. Сучасний стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств в Україні / А.В. Суханова, Б.Ю. Котик // Економіка і суспільство. - 2018. - №19. – С. 641-645
10. Ткаченко Т.М, Напрямки оптимізації інвестиційної діяльності підприємства / Т.М. Ткаченко, Н.В. Шевчук // Агросвіт. – 2017. – № 7. – С. 45–48.
11. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О.М.Тридід. –Харків: ХНЕУ, 2014. –363 с.
12. Яценко М.С. Альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / М.С. Яценко, Ю.С. Максименко // Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. - №22. – С. 131-138
13. 200 найбільших компаній. Рейтинги – Forbes Україна. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://forbts.ua/ratings/>
14. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. UNCTAD. – 2019. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf.
15. Офіційний сайт Нестле в Україні. Nestlé в світі. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nestle.ua/aboutus/globalpresence>
16. Офіційний сайт Нестле в Україні. Nestlé в світі. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nestle.ua/aboutus/globalpresence>
17. Офіційний сайт Нестле в Україні. Nestlé в Україні експортує в ЄС. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nestle.ua/media/pressreleases/export>
18. World Economic Forum // The global competitiveness index. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www3.weforum.org/maintenance/public.htm>
19. The Haritage Foundation and The Wall Street Journal // Index of economic freedom // Country ranking. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/ranking>
20. The World Bank // Doing business. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/data>
21. Державна служба статистики України. Географічна структура зовнішньої

- торгівлі товарами у січні 2021 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
22. Світовий атлас даних. Словенія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/Словения/topics/Экономика>
23. World Trade Organization // Get tariff data. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm
24. Єдиний експортний веб-портал. Словенія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://export.gov.ua/country/108-slovenia>
25. Nestlé Annual Review 2020. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nestle.com/sites/default/files/2021-03/2020-annual-review-en.pdf>
26. The Nestlé Roadmap to Good Food, Good Life. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nestle.ua/sites/g/files/pydnoa316/files/asset-library/documents/nestle-roadmap.pdf>
27. Переверзева А.В., к.е.н., доцент, Мала К.С. Експортна стратегія підприємства як основа діяльності на міжнародному ринку. / Вісник Запорізького національного університету / № 3 (35), 2017. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/295124.pdf>
28. Товариство з обмеженою відповідальністю «Нестле Україна» Фінансова звітність згідно з МСФЗ 2019. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
29. World Industry Outlook, Healthcare and Pharmaceuticals, The Economic Intelligence Unit. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://store.eiu.com/product/healthcare-world-outlook/>
30. Index of Economic Freedom. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>
31. Дугінець Г. В. Глобальні ланцюги вартості : монографія / Г. В. Дугінець. — Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. — 412 с.
32. Дугінець Г. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж / Г. Дугінець // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2018. - № 3. - С. 33–46. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2018_3_5.
33. Міжнародні економічні відносини : підручник / А.А. Мазаракі, Т.М.

Мельник, Л.П. Кудирко та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 254 с.

34. Forsgren M., Hagström P. Ignorant Internationalization? The Uppsala Model and internationalization patterns for Internet-Related Firms // *Communication & Strategies*, 42. P. 4.

35. Forsgren M., Hagström P. *Op. cit.* P. 4–5.

36. Корінев, В. Л. Оцінювання та планування фінансової діяльності підприємства [Текст] / В. Л. Корінев // *Економічний аналіз*. 2016 рік. Випуск 11. Частина 2. 45 Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 142-146

37. Балабанова Л.В. Проблеми маркетингового менеджменту в умовах ринкової економіки України // *Торгівля і ринок України*. — Донецьк: Дон ДУЕТ, 2018. — Вип. 10. — Т. 1.

38. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз — основа формування маркетингових стратегій. Навчальний посібник. — Київ, 2017. — 301 с.

39. Дія.Бізнес. 5 сил Портера [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://business.diia.gov.ua/handbook/marketing/5-sil-portera>

40. Потіха А. Україна – ЄС: підсумки засідання Ради асоціації та перспективи внесення змін до Угоди про асоціацію [Електронний ресурс] / А. Потіха // *Україна: події, факти, коментарі*. – 2021. – № 3 – С. 4–12. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2021/ukr3pdf>.

ДОДАТКИ

Додаток А
КОДИ

2017 | 12 | 31

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю «Нестле Україна»	Дата(рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	32531437
Територія	м. Київ Подільський р-н		за КОАТУУ	8038500000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	120
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля		за КВЕД	46,90
Середня кількість працівників	2 289			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака				
Адреса	04070 Україна, м. Київ, Верхній Вал, 72, А			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	84919	96951
первісна вартість	1001	404561	463550
накопичена амортизація	1002	-319642	-366599
Незавершені капітальні інвестиції	1005	40263	40021
Основні засоби :	1010	158948	173805
первісна вартість	1011	435618	488205
знос	1012	-276670	-314400
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	284130	310777
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	406120	510788
виробничі запаси	1101	36954	62800
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	369166	447988
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1056095	939183
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			

за виданими авансам	1130	-	-
з бюджету	1135	58561	68082
у тому числі з податку на прибуток	1136	58312	58107
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	88626	77573
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	205355	211331
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
Гроші та їх еквіваленти	1165	51775	98445
Готівка	1166	1	-
рахунки в банках	1167	51774	98445
Витрати майбутніх періодів	1170	418	1 775
Інші оборотні активи	1190	2820	3588
Усього за розділом II	1195	1869770	1910765
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2153900	2221542

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	800	800
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-3718129	-3915441
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	-3717329	-3914641
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4119414	4167982
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	4119414	4167982
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1635047	1864668
розрахунками з бюджетом	1620	821	107
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-

розрахунками з оплати праці	1630	212	534
За одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	87461	76464
Поточні забезпечення	1660	15555	23401
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	12719	3027

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
Усього за розділом III	1695	1751815	1968201
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2153900	2221542

Звіт про фінансові результати за 2017 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8948465	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-5716843	-
Валовий			
Прибуток	2090	3231622	-
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	381286	-
Адміністративні витрати	2130	-397318	-
Витрати на збут	2150	-1981804	-
Інші операційні витрати	2180	-1217251	-
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	16535	-
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2264	-
Інші доходи	2240	5677	-
Фінансові витрати	2250	-78294	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-82240	-
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290		-
Збиток	2295	-136058	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	-	-
Збиток	2355	-136058	-

Додаток Б
КОДИ

2018 | 12 | 31

Дата(рік, місяць,
число)

Підприємство Товариство з обмеженою
відповідальністю «Нестле Україна»
Територія м. Київ Подільський р-н
Організаційно-правова форма Товариство з обмеженою
господарювання відповідальністю
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля
Середня кількість працівників 2 289
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака
Адреса 04070 Україна, м. Київ, Верхній Вал, 72, А

за ЄДРПОУ

32531437

за КОАТУУ

8038500000

за КОПФГ

120

за КВЕД

46.90

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	96951	82110
первісна вартість	1001	463550	308903
накопичена амортизація	1002	-366599	-226793
Незавершені капітальні інвестиції	1005	40021	71895
Основні засоби :	1010	173805	188394
первісна вартість	1011	488205	548759
знос	1012	-314400	-360365
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	310777	342399
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	510788	505510
виробничі запаси	1101	62800	62730
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	447988	442780
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	939183	1 062 206
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансам	1130	-	-

з бюджету	1135	68082	58331
у тому числі з податку на прибуток	1136	58107	58107
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	77573	93307
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	211331	105299
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	98445	191407

Продовження Додатку Б

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
Готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	98445	191407
Витрати майбутніх періодів	1170	1 775	121
Інші оборотні активи	1190	3588	3011
Усього за розділом II	1195	1910765	2019192
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2221542	2361591

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	800	800
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-3915441	-3672992
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	-3914641	-3672192
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4167982	4111707
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	4167982	4111707
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1864668	1780580
розрахунками з бюджетом	1620	107	14425
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-

розрахунками з оплати праці	1630	534	1601
За одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	76464	93818
Поточні забезпечення	1660	23401	30892
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3027	760
Усього за розділом III	1695	1968201	1922076

Продовження Додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2221542	2361591

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8948465	9686567
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-5716843	-6128581
Валовий			
Прибуток	2090	3231622	3557986
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	381286	75845
Адміністративні витрати	2130	-397318	-425872
Витрати на збут	2150	-1981804	-2112334
Інші операційні витрати	2180	-1217251	-765000
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	16535	330625
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2264	6233577
Інші доходи	2240	5677	12494
Фінансові витрати	2250	-78294	-76801
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-82240	-6257446
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	-	242449
Збиток	2295	-136058	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	-	242449

Збиток	2355	-136058	-
--------	------	---------	---

Додаток В КОДИ

2019 | 12 | 31

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю «Нестле Україна»	Дата(рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	32531437
Територія	м. Київ Подільський р-н		за КОАТУУ	8038500000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	120
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля		за КВЕД	46.90
Середня кількість працівників	2 289			
Одиниця виміру: тис.грн. без десятичного знака				
Адреса	04070 Україна, м. Київ, Верхній Вал, 72, А			

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	82110	72099
первісна вартість	1001	308903	334591
накопичена амортизація	1002	-226793	-262492
Незавершені капітальні інвестиції	1005	71895	73596
Основні засоби :	1010	188394	191091
первісна вартість	1011	548759	536390
знос	1012	-360365	-345299
Інвестиційна нерухомості	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	180471
Усього за розділом I	1095	342399	517257
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	505510	572830
виробничі запаси	1101	62730	84 534
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	442780	488296
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 062 206	1189237
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			

за виданими авансам	1130	-	18912
з бюджету	1135	58331	299
у тому числі з податку на прибуток	1136	58107	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	93307	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	105299	95282
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	191407	285900

Продовження Додатку В

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2		
Готівка	1166	-	1
рахунки в банках	1167	191407	285899
Витрати майбутніх періодів	1170	121	23
Інші оборотні активи	1190	3011	4150
Усього за розділом II	1195	2019192	2166633
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2361591	2683890

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	800	800
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-3672992	-2934150
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	-3672192	-2934150
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4111707	3309703
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	4111707	3309703
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1780580	2131422
розрахунками з бюджетом	1620	14425	13380
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	535
розрахунками зі страхування	1625	-	-

розрахунками з оплати праці	1630	1601	2168
За одержаними авансами	1635	-	14805
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	93818	-
Поточні забезпечення	1660	30892	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	760	146562
Усього за розділом III	1695	1922076	2308337

Продовження Додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2		
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2361591	2683890

Звіт про фінансові результати за 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9417675	8948465
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-6252241	-5716843
Валовий			
Прибуток	2090	3 165 434	3231622
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	56256	381286
Адміністративні витрати	2130	-825553	-397318
Витрати на збут	2150	-1673732	-1981804
Інші операційні витрати	2180	-580472	-1217251
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	141933	16535
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	28656	2264
Інші доходи	2240	548364	5677
Фінансові витрати	2250	-261673	-78294
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-84017	-82240
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	373 263	
Збиток	2295	-	-136058
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-35827	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	337 436	-

Збиток	2355	-	-136058
--------	------	---	---------

Додаток Д КОДИ

2020 | 12 | 31

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю «Нестле Україна»	Дата(рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	32531437
Територія	м. Київ Подільський р-н		за КОАТУУ	8038500000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	120
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля		за КВЕД	46.90
Середня кількість працівників	2 289			
Одиниця виміру: тис.грн. без десятичного знака				
Адреса	04070 Україна, м. Київ, Верхній Вал, 72, А			

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

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	72099	56862
первісна вартість	1001	334591	355354
накопичена амортизація	1002	-262492	-298492
Незавершені капітальні інвестиції	1005	73596	72163
Основні засоби :	1010	191091	315907
первісна вартість	1011	536390	687846
знос	1012	-345299	-371939
Інвестиційна нерухомості	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	180471	215736
Усього за розділом I	1095	517257	660668
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	572830	704325
виробничі запаси	1101	84 534	89119
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	488296	615206
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1189237	1195529
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			

за виданими авансам	1130	18912	143284
з бюджету	1135	299	407
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	95282	6922
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-

Продовження Додатку Д

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
Гроші та їх еквіваленти	1165	285900	144778
Готівка	1166	1	1
рахунки в банках	1167	285899	144777
Витрати майбутніх періодів	1170	23	6626
Інші оборотні активи	1190	4150	7406
Усього за розділом II	1195	2166633	2209277
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2683890	2869945

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	800	800
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2934150	-3808295
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	-2934150	-3807495
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3309703	395373
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	3309703	395373
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2131422	2304525
розрахунками з бюджетом	1620	13380	29855

у тому числі з податку на прибуток	1621	535	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	2168	638
За одержаними авансами	1635	14805	18448
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-

Продовження Додатку Д

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2		
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2683890	2869945

Звіт про фінансові результати за 2020 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9503628	8948465
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-6644145	-5716843
Валовий			
Прибуток	2090	2 859 483	3231622
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	45451	381286
Адміністративні витрати	2130	-750913	-397318
Витрати на збут	2150	-1048950	-1981804
Інші операційні витрати	2180	-515833	-1217251
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	229238	16535
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	18677	2264
Інші доходи	2240	3966	5677
Фінансові витрати	2250	-317488	-78294
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-735209	-82240
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	-	
Збиток	2295	-800816	-136058
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-3336	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	-	-

Збиток	2355	-804152	-136058
--------	------	---------	---------

Додаток Е

КОДИ

2021 | 06 | 30

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю «Нестле Україна»	Дата(рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	32531437
Територія	м. Київ Подільський р-н		за КОАТУУ	8038500000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	120
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля		за КВЕД	46.90
Середня кількість працівників	2 289			
Одиниця виміру: тис.грн. без десятичного знака				
Адреса	04070 Україна, м. Київ, Верхній Вал, 72, А			

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 30 червня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	56862	-
первісна вартість	1001	355354	-
накопичена амортизація	1002	-298492	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	72163	-
Основні засоби :	1010	315907	-
первісна вартість	1011	687846	-
знос	1012	-371939	-
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	215736	-
Усього за розділом I	1095	660668	-
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	704325	-
виробничі запаси	1101	89119	-
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	615206	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1195529	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			

за виданими авансам	1130	143284	-
з бюджету	1135	407	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6922	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	144778	-

Продовження Додатку Е

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2		
Витрати майбутніх періодів	1170	6626	-
Інші оборотні активи	1190	7406	-
Усього за розділом II	1195	2209277	-
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2869945	-

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	800	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-3808295	-
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	-3807495	-
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	395373	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	395373	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2304525	-
розрахунками з бюджетом	1620	29855	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	638	-

За одержаними авансами	1635	18448	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3928601	-
Усього за розділом III	1695	6282067	-
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-

Продовження Додатку Е

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2		
Баланс	1900	2869945	-

Звіт про фінансові результати за перше півріччя 2021 року

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	9503628
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	-6644145
Валовий			
Прибуток	2090	-	2 859 483
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	-	45451
Адміністративні витрати	2130	-	-750913
Витрати на збут	2150	-	-1048950
Інші операційні витрати	2180	-	-515833
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	-	229238
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	18677
Інші доходи	2240	-	3966
Фінансові витрати	2250	-	-317488
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-735209
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	-	-
Збиток	2295	-	-800816
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-3336
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	-	-
Збиток	2355	-	-804152

Додаток Ж

Вимірювання результатів оцінювання відповідно до індексів

Назва індексу	Діапазон оцінки індикатора	Прийняте значення індикатора
Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	1...100	Відповідно до методики GCI
Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)	0...100	Відповідно до методики IEF
Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business)	190...1	Відповідно до методики DB

Додаток З

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища
Албанії, Словенії, Сінгапуру, Туреччини та Канади

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Посилання	Албанія	Словенія	Болгарія	Туреччина	Словачія
S1 Макроекономічне середовище	1.Макроекономічна стабільність	GCI [18]	70.00	100.00	90.00	61.00	100.00
	2.Розмір ринку	GCI [18]	40.00	48.00	55.00	79.00	58.00
	3.Монетарна свобода	IEF [19]	82.00	81.90	85.20	65.40	74.80
S2 Ступінь економічного лібералізму	1.Внутрішня конкуренція	GCI [18]	120.00	30.00	54.70	67.00	96.00
	2.Торговельна відкритість	GCI [18]	22.00	36.00	56,7	88	73
	3.Фіскальна свобода	IEF [19]	88.60	91.10	99.20	75.80	93.40
	4.Проходження митних кордонів	DB [20]	25.00	1.00	21.00	44.00	1.00
S3 Інституціональне середовище	1.Ефективність урядової політики	GCI [18]	60.00	84.00	56.80	46.00	42.60
	2.Прозорість	GCI [18]	85.00	34.00	42.00	66.00	50.00
	3.Судова незалежність	GCI [18]	136.00	82.00	38.00	104.00	29.30
	4.Право власності	IEF [19]	46.10	77.30	66.20	61.50	71.0
S4 Підприємницьке середовище	1.Комерціалізація	GCI [18]	95.00	32.00	67.60	49.00	60.70
	2.Свобода бізнесу	IEF [19]	66.00	78.80	62.90	68.50	55.60

S4 Підприємницьке середовище	3.Реєстрація підприємства	DB [20]	53.00	41.00	113.00	77.00	118.00
	4.Реєстрація власності	DB [20]	98.00	54.00	66.00	27.00	8.00
	5.Оподаткування	DB [20]	123.00	45.00	97.00	26.00	55.00
	6.Забезпечення виконання контрактів	DB [20]	120.00	112.00	42.00	24.00	46.00

Продовження Додатку 3

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Посилання	Албанія	Словенія	Болгарія	Туреччина	Словачія
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1.Фінансування малого середнього підприємництва	GCI [18]	76.00	42.00	51.80	63.00	52.90
	2.Стабільність фінансової системи	GCI [18]	81.00	54.00	85.50	68.00	94.20
	3.Отримання кредитів	DB [20]	48.00	119.00	67.00	37.00	48.00
	4.Захист інвесторів (міноритарних)	DB [20]	111.00	18.00	25.00	21.00	88.00
	5.Свобода інвестицій	IEF [19]	70.00	70.00	70.00	70.00	75.00
S6 Інфраструктурне середовище	1.Наявність та якість транспортної інфраструктури	GCI [18]	120.00	47.00	51.70	33.00	59.50
	2.Якість електропостачання	GCI [18]	109.00	29.00	94.60	82.00	99.50
	3.Кількість інтернет-користувачів	GCI [18]	62.00	44.00	64.80	64.00	80.70
	4.Культура підприємництва	GCI [18]	117.00	69.00	50.70	71.00	48.90
	5.Витрати на НДДКР	GCI [18]	98.00	19.00	26.00	40.00	26.30
S7 Ринок праці	1.Захист прав працівників	GCI [18]	44.00	26.00	80.00	109.00	100.00
	2.Кооперація на ринку праці	GCI [18]	34.00	56.00	49.40	118.00	53.00
	3.Свобода праці (трудових відносин)	IEF [19]	59.90	61.50	68.50	48.80	52.20

Додаток К

Методи розрахунків прогнозу на майбутні періоди

Показники	Пояснення
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	На основі середнього значення
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	
Валовий прибуток, ВП	ВП = ЧД - СВ

Інші операційні доходи, ІД	На основі середнього значення
Адміністративні витрати, АВ	
Витрати на збут, ВЗ	
Інші операційні витрати, ІОВ	

Продовження Додатку К

Показники	Пояснення
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	$\text{ФР} = \text{ВП} + \text{ІД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ}$
Інші фінансові доходи, Діф	Зміни не прогнозуються
Інші доходи, Ід	
Фінансові витрати, ФВ	
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	$\text{ФРоп} = \text{ФР} + \text{Дук} + \text{Діф} + \text{Ід} - \text{ФВ}$
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	Визначено на рівні 18% від оподаткованої бази
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	$\text{ЧП} = \text{ФРоп} - \text{Пп}$

Додаток Л

PEST-аналіз макросередовища Словенії

Політичні		Економічні	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Вибори на будь-якому з рівнів державної влади.	0.07	Динаміка ВВП, темпи зростання економіки.	0.22
Стійкість політичної влади.	0.08	Рівень інфляції, стабільність валюти.	0.17
Зміни у законодавстві (податковому, трудовому, що регулює роботу у галузі).	0.06	Ставка рефінансування; курс основних валют.	0.03
Рівень корупції, свобода інформації.	0.02	Рівень безробіття, купівельна спроможність населення.	0.27

Участь держави у різних наддержавних структурах.	0,07	Вартість енергетичних, сировинних та комунікаційних ресурсів.	0,23
Тенденції до регулювання у галузі.	0,13	Ступінь відкритості економіки.	0,30
Регулювання конкуренції державному рівні.	0,10		
Ступінь обмежень на імпорт.	0,09		

Продовження Додатку Л

Соціальні		Технологічні	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Рівень життя, освіти, охорони здоров'я.	0,25	Рівень інновацій у галузі.	0,09
Ставлення до імпортних товарів, роботи, дозвілля.	0,21	Розвиток технологій.	0,08
Ставлення до релігії та інших вірувань.	0,03	Законодавство у галузі технологічного розвитку галузі.	0,07
Вимоги до сервісу та якості товару.	0,31	Ступінь використання технологій.	0,13
Вплив засобів масової інформації.	0,13		
Рівень міграції та демографічне зростання.	0,03		
Рівень життя, освіти, охорони здоров'я.	0,25		