

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
ДО ТУРЕЧЧИНИ ЗА МАТЕРІАЛАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СК
ДЖОНСОН»**

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

Гродовської Ірини Вікторівни

Науковий керівник
д.е.н., проф.

Будзяк Василь Миколайович

Гарант освітньої програми
к.е.н., доц

П'янова Оксана Василівна

Київ-2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет : міжнародної торгівлі та права

Кафедра: міжнародного менеджменту

Спеціальність, спеціалізація: «073 Менеджмент», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри

Мельник Тетяна Миколаївна

«__» _____ 2022 р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Гродовської Ірини Вікторівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація експорту продукції хімічної промисловості до Туреччини за матеріалами підприємства ТОВ «СК Джонсон»

Затверджена наказом ДТЕУ від «__» _____ 2022 р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи розробка організаційно-управлінських рішень щодо експорту ТОВ «СК Джонсон» продукції хімічної промисловості до Туреччини.

Об'єкт дослідження є процес організації експорту продукції хімічної промисловості до Туреччини.

Предмет дослідження є базові підходи щодо здійснення та практичної оцінки експорту хімічної продукції підприємством.

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

1. Оцінити виробничо-господарської фінансову діяльність ТОВ «СК ДЖОНСОН».
2. Проаналізувати експортну діяльність ТОВ «СК ДЖОНСОН».
3. Проаналізувати основні тенденції розвитку світового ринку продукції хімічної промисловості.
4. Оцінити перспективи експорту продукції хімічної промисловості ТОВ «СК Джонсон» до Туреччини.
5. Спланувати організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «СК Джонсон» до Туреччини.
6. Виконати прогнозну оцінку результативності експортної поставки до Туреччини.

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Затвердження плану випускних кваліфікаційних робіт к наукових керівників	До 11.02.2022	8.02.2022
2	Подача науковому керівнику 1-го розділу	До 15.04.2022	29.03.2022
3	Подача науковому керівнику 2-го розділу	До 01.05.2022	15.04.2022
4	Подача науковому керівнику 3-го розділу	До 13.05.2022	29.04.2022
5	Подача науковому керівнику готової роботи	До 25.05.2022	17.05.2022
6	Попередній захист	До 01.06.2022	29.05.2022
7	Подача роботи завідуючому кафедри	До 03.06.2022	
8	Захист ВКР		

6. Дата видачі завдання «20» грудня 2021 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Будзяк В.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П'янова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Гродовська І. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Представлена на рецензування випускна кваліфікаційна робота Гродовської Ірини Вікторівни на тему: «Організація експорту продукції хімічної промисловості до Туреччини за матеріалами ТОВ «СК Джонсон» відзначається актуальністю. Викладений матеріал роботи характеризується послідовністю та логічністю. Загалом робота складається із трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків та відповідає встановленим методичним вимогам.

У першому розділі автор здійснила детальний аналіз виробничо-фінансової діяльності ТОВ «СК Джонсон», а також розглянула особливості експорту хімічної продукції. Натомість у другому розділі автор оцінила перспективи експорту продукції хімічної промисловості на досліджуваному підприємстві. Також визначено основні тенденції розвитку світового ринку продукції хімічної промисловості. У підсумковому третьому розділі автор обґрунтувала перспективи забезпечення ефективного експорту ТОВ «СК ДЖОНСОН» до Туреччини. Крім цього здійснена прогнозна оцінка результативності експортної поставки власне до Туреччини.

Таким чином, в роботі вирішено всі поставлені завдання та досягнуто поставленої мети а тому її автор заслуговує на позитивну оцінку.
Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Гродовської І.В.

(Прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант
програми

освітньої

Завідувач

(прізвище, ініціали, підпис)

кафедри

(прізвище, ініціали, підпис)

« » 2022_р.

АНОТАЦІЯ

Гродовська Ірина Вікторівна. Організація експорту хімічної продукції до Туреччини на матеріалах ТОВ «СК Джонсон».

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 073 «Міжнародний бізнес». Державний торговельно-економічний університет, 2022р.

Випускна кваліфікаційна робота містить основні засади організації та планування операцій фінансової стратегії в системі зовнішньоекономічних зв'язків, а також пропозиції щодо перспективи ефективного планування фінансової стратегії.

В процесі дослідження здійснено ґрунтовний аналіз фінансово-господарського стану ТОВ «СК Джонсон», проведено оцінку зовнішніх ринків та аналіз організації експортної діяльності на зазначеному підприємстві.

Проведений аналіз дозволив сформулювати пропозиції щодо удосконалення організаційно-управлінської системи при експорті продукції, здійснити прогноз ризиків діяльності ТОВ «СК Джонсон» з урахуванням запропонованих заходів та рекомендацій.

Ключові слова: експорт, планування, організація експорту, експортна операція.

ANNOTATION

Iryna Grodovska. Organization of export of chemical products to Turkey on the materials of LLC "SC Johnson"

Graduation qualification for the bachelor's degree in specialty 073 "International Business". State University of Trade and Economics, 2022.

The initial specialized work contains theoretical and methodological foundations of organization and planning of operations, which have different strategies in the sphere of foreign economic activity, and also offer perspective effective plans for strategy planning.

In the course of the research, thorough analyzes of the analyzed-economic status of LLC "SC Johnson" were investigated, the risks present in this field were evaluated, and analytical results of activity at all enterprises were conducted.

Conducted analytical analysts offered proposed proposals for improvement of organizational and management systems in exports, allowing to predict the results of activity of LLC "SC Johnson" using the necessary topical and recommendations.

Keywords: export, planning, export organization, export operation.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «СК ДЖОНСОН».....	10
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та ТОВ «СК ДЖОНСОН».....	10
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «СК ДЖОНСОН».....	25
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТОВ «СК ДЖОНСОН».....	40
2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового ринку продукції хімічної промисловості.....	40
2.2. Оцінка перспектив експорту продукції хімічної промисловості ТОВ «СК ДЖОНСОН» до ТУРЕЧЧИНИ.....	47
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТОВ «СК ДЖОНСОН» ДО ТУРЕЧЧИНИ.....	57
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «СК ДЖОНСОН» до Туреччини.....	57
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Туреччини.....	68
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78
ДОДАТКИ.....	83

ВСТУП

Актуальність роботи. Для досягнення успіху та розвитку багато сучасних компаній стикаються з питанням вивчення та формування стратегічного мислення. Зовнішня торгівля є основною складовою розвитку підприємства, ефективність якої можлива тільки за дотриманням сучасних методів та принципів управління. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства вимагає чіткої організації, основною частиною якої є визначення відповідної стратегії. Міжнародний ринок різноманітний та великий, що створює перспективи для українських компаній, але в той же час вони стикаються з додатковими високими вимогами до керівництва. Вихід підприємств на нові сегменти ринку товарів та послуг за межами України повинен забезпечуватись формуванням стратегії розвитку ЗЕД. Підвищення якості управління зовнішньоекономічною діяльністю компаній призведе до збільшення експортного потенціалу країни загалом.

Зовнішньоекономічна діяльність більшості підприємств хімічної промисловості носить усвідомлений характер, але в більшій мірі не відзначається постійною стабільністю та логічною впорядкованістю, що значно послаблює їх конкурентні переваги на міжнародній арені. Ключовим напрямом усунення вказаних вище негативів має стати формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що дасть змогу підприємствам хімічної промисловості адекватно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури і максимально ефективно використовувати існуючі резерви розширення власної ніші на ринку.

Метою дослідження є розробка організаційно-управлінських рішень щодо експорту ТОВ «СК Джонсон» продукції хімічної промисловості до Туреччини.

Основна увага у випускній кваліфікаційній роботі була приділена вирішенню наступних завдань :

- проаналізувати господарсько-економічну діяльність підприємства;
- оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- виокремлення передумов удосконалення стратегії експорту хімічної продукції підприємства;

- сформулювати науково-практичні рекомендації щодо стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробити проєкт розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінити та спрогнозувати витрати та ризики запропонованого проєкту.

Об'єкт дослідження є процес організації експорту продукції хімічної промисловості до Туреччини.

Предмет дослідження є базові підходи щодо здійснення та практичної оцінки експорту хімічної продукції підприємством.

База дослідження – товариство з обмеженою відповідальністю «СК ДЖОНСОН».

Методи дослідження. Порівняння, графічний, економіко-математичний і інші методи економічного обґрунтування, а також систематизації та узагальнення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні існуючих організаційних положень і розробленні управлінських рекомендацій щодо формування стратегії розвитку ЗЕД підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що обґрунтовані у випускній кваліфікаційній роботі теоретичні положення доведено до рівня практичних рекомендацій ТОВ «СК ДЖОНСОН» щодо вдосконалення управління стратегією розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Структура та обсяг роботи. Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг роботи становить 77 сторінок та містить 22 таблиці та 32 рисунки. Список використаних джерел розміщений на 5 сторінках та містить 37 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «СК ДЖОНСОН»

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

ТОВ «СК ДЖОНСОН» є товариством з обмеженою відповідальністю, створеним відповідно до законодавства України.. Основним видом економічної діяльності компанії є виробництво та продаж повсякденної хімії. Компанія була зареєстрована у 1995 році. Код ЄДРПОУ: 00146137

Повна назва компанії: Товариство з обмеженою відповідальністю, що повністю є іноземною, «СК ДЖОНСОН» Аббревіатура: ТОВ «СК ДЖОНСОН»

Адреса: 04073, м. Київ, проспект Степана Бандери, будинок, будинок 19-Б,
Реєстрація в ЄДРПОУ: 14.04.1993, Номер запису: 10691200000005522
Уповноважені особи: Ворона Тетяна Вікторівна (підписант, керівник) Статутний капітал: 5 620 000 грн

Види діяльності: 20.41, Виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування. 46.49, Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення, 52.29, Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту, 63.11, Обробка даних, розміщення та пов'язана з ними діяльність, 73.20, Дослідження ринку та опитування громадської думки.

Станом на 31.12.2020 року короткострокові зобов'язання включають в себе кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги в сумі 110,9 млн грн, заборгованість по розрахункам з оплати праці та соціального страхування в сумі 2,5 млн грн, та інші поточні зобов'язання в сумі 23,7 млн грн.

В порівнянні з 2019 роком основні показники звіту про фінансові результати компанії змінилися наступним чином: чистий дохід від реалізації за 2020 рік збільшився на 3%, собівартість реалізованої продукції зменшилась на 2%, інші операційні доходи зменшились на 51%, адміністративні витрати зменшились на 23%, витрати на збут збільшились на 6%, інші операційні витрати зменшились на 36%, інші фінансові доходи зменшились на 81%, інші доходи зменшились на 10%,

інші витрати зменшилися на 38%. В результаті чистий фінансовий результат за 2020 рік склав 83,5 млн грн.

Станом на 31.12.2019 року короткострокові зобов'язання включають кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги в сумі 93,5 млн грн, заборгованість по розрахункам з оплати праці та соціального страхування в сумі 2,3 млн грн, та інші поточні зобов'язання в сумі 12.2 млн грн.

В порівнянні з 2018 роком основні показники звіту про фінансові результати компанії змінилися наступним чином: чистий дохід від реалізації за 2019 рік зменшився на 4%, собівартість реалізованої продукції зменшилась на 8%, інші операційні доходи зменшилися на 65%, адміністративні витрати збільшилися на 29%, витрати на збут збільшилися на 9%, інші операційні витрати зменшилися на 64%, інші фінансові доходи збільшилися на 7%, інші доходи зменшилися на 69%, інші витрати зменшилися на 88%. В результаті чистий фінансовий результат за 2019 рік склав 72,5 млн грн.

Станом на 31.12.2018 року короткострокові зобов'язання включають кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги в сумі 103,6 млн грн, заборгованість по розрахункам з оплати праці та соціального страхування в сумі 1,1 млн грн, та інші поточні зобов'язання в сумі 166,6 млн грн.

В порівнянні з 2017 роком основні показники звіту про фінансові результати компанії змінилися наступним чином: чистий дохід від реалізації за 2018 рік збільшився на 3%, собівартість реалізованої продукції збільшилась на 3%, інші операційні доходи зменшилися на 31%, адміністративні витрати зменшилися на 18%, витрати на збут зменшилися на 12%, інші операційні витрати зменшилися на 28%, інші фінансові доходи збільшилися на 44%, інші доходи збільшилися на 758%, інші витрати збільшилися на 575%. В результаті чистий фінансовий результат за 2018 рік склав 82,3 млн грн.

Фінансовий аналіз за 2019-2020 роки. Фінансовий аналіз здійснювався на підставі звітів компаній, опублікованих Державною податковою службою України на порталі відкритих даних.

Основні показники аналізу активів ТОВ «СК ДЖОНСОН» представлені в табл. 1.1, а їхня динаміка – на рис. 1.1.

Таблиця 1.1.

**Горизонтальний аналіз активів ТОВ «СК ДЖОНСОН»
у 2018-2020 р.р., тис. грн.**

Показники	Роки			2018/2019		2019/2020	
	2018	2019	2020	±Δ	%	±Δ	%
Основні засоби	62174	56647	55943	-5527	-8,89	-704	-1,24
Необоротні активи	63164	64713	68728	1549	2,45	4015	6,2
Запаси	124717	119616	145407	-5101	-4,09	25791	21,56
Дебіторська заборгованість	156363	151079	151226	-5284	-3,38	147	0,1
(Продукція, роботи, послуги)							
Валюта та їх еквіваленти	418075	361463	64464	-56612	-13,54	-296999	-82,17
Оборотні активи	722934	654157	381644	-68777	-9,51	-272513	-41,66
Активи	786098	718870	450372	-67228	-8,55	-268498	-37,35

Джерело: побудовано автором на основі даних [3], Додаток [А], [Е1], [Д1], [Ж1].

Розрахунок абсолютного приросту (+,-):

(показники звітнього року - показники попереднього року)

$(450\,372 - 718\,870) = -268\,498$

Розрахунок відносного приросту /%/:

$(\text{показник звітнього року} - \text{показники попереднього року}) / \text{показники попереднього року} * 100$

$(450\,372 - 718\,870) / 718\,870 * 100 = -37,35\%$



**Рисунок 1. 1. Динаміка активів ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2018-2020 рр.,
тис. грн.**

Джерело : побудовано автором на основі таблиці 1.1

Порівняємо Активи підприємства 718 870 тис. грн. (2019) та 786 098 тис. грн. (2018). Спостерігається послаблення господарського потенціалу, тому це вказує зменшення суми активів в 8,55%.

Порівняємо Активи підприємства 718 870 тис. грн. (2019) та 450 372 тис. грн. (2020). Знову спостерігається послаблення господарського потенціалу зі зменшенням суми активів на 37,35%. Компанія скорочує кількість доступних об'єктів нерухомості з 8,55% до 37,35%.

Доходи від продажу товарів і послуг зросли в міру зменшення активів, що свідчить про підвищення ефективності управління обмеженою кількістю доступних ресурсів і про необхідність пошуку резервів для оптимізації складу поточних активів.

Проаналізуємо оборотні активи. Зменшення суми балансу зумовлене скороченням оборотних активів з -9,51 % (2018/2019) до -41,66% (2019/2020).

Якщо бракує власних оборотних коштів це супроводжує до перевищення норми оборотних коштів над їх фактичною наявністю. Може виникнути, якщо вина підприємства, або якщо змінились умови господарювання. Основні причини нестачі власних оборотних коштів: незадовільна робота відділу маркетингу; недотримання плану прибутку; безвідповідальність підприємства за формування і

збереження власних оборотних коштів та їх нецільове використання; наявна дебіторська заборгованість. Відсутність власних оборотних коштів виникає зі значним підвищенням цін, при інфляційних процесах.

Основні показники аналізу пасивів ТОВ «СК ДЖОНСОН» представлені в табл. 1.2, а їхня динаміка – на рис. 1.2.

Таблиця 1.2.

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів)

ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2018-2020 рр., тис. грн.

Показники	Роки			2018/2019		2019/2020	
	2018	2019	2020	±Δ	%	±Δ	%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	600875	593349	304852	-7526	-1,25	-288497	-48,62
Власний капітал	618358	610832	310472	-7526	-1,22	-300360	-49,17
Довгострокові забор'язання	0	0	0	0	0	0	0
Товари, роботи, послуги	103604	93535	110900	-10069	-9,72	17365	18,57
Короткострокові забор'язання	167740	108038	139900	-59702	-35,59	31862	29,49
Баланс	786098	718870	450372	-67228	-8,55	-268498	-37,35

Джерело: побудовано автором на основі даних [3], Додаток [А], [Е1], [Д1], [Ж1].

При скороченні суми власного капіталу виникає зниження рівня благополуччя власників.

Якщо при залученні активів, скорочується сума наявних джерел фінансування, це призводить до зменшення власного капіталу. Якщо в (2018/2019) -1,22% , то у (2019/2020) маємо -49,17% .



Рисунок 1.2. Динаміка джерел фінансування ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2018-2020 рр., тис. грн.

Джерело : побудовано автором на основі таблиці 1.2

Якщо зростає загальна сума зобов'язань, це призводить до розкриття наявного потенціалу компанії, але підвищує залежність від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Загальна оцінка основних фінансових показників виробничо-господарської діяльності підприємства наведена в табл. 1.3., а їхня динаміка - на рис. 1.3.

Таблиця 1.3.

Основні фінансові показники підприємства

Стаття	Код рядка	Роки			2018/2019		2019/2020	
		2018	2019	2020	±Δ	%	±Δ	%
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг, робіт, товарів)	2000	807967	774346	797255	-33621	-0,04	22909	2,96
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-531083	-486322	-475173	44761	-0,08	11149	-2,29
Валовий:	2090	276884	288024	322082	11140	0,04	34058	11,82
прибуток					0			
збиток	2095				0			
Інші операційні доходи	2120	134047	46446	22878	-87601	-0,65	-23568	-50,74
Адміністративні витрати	2130	-41398	-53435	-41266	-12037	0,29	12169	-22,77
Витрати на збут	2150	-169067	-184190	-195801	-15123	0,09	-11611	6,3
Інші операційні витрати	2180	-147834	-53794	-34663	94040	-0,64	19131	-35,56
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	52632	43051	73230	-9581	-0,18	30179	70,1
прибуток					0			
втрати	2195				0			
Акціонерний дохід	2200				0			
Інші економічні доходи	2220	45172	48449	9271	3277	0,07	-39178	-80,86
Інші доходи	2240	3979	1219	1098	-2760	-0,69	-121	-9,93
Фінансові витрати	2250		-1	0	-1		1	-100
Збитки від участі в капіталі	2255				0		0	
Інший збір	2270	-2037	-236	-147	1801	-0,88	89	-37,71
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	99746	92482	83452	-7264	-0,07	-9030	-9,76
прибуток					0		0	

Продовження таблиці 1.3

втрати	2295				0		0	
Витрати з податку на прибуток (дохід)	2300	-17463	20008	-21002	37471	-2,15	-41010	-204,97
Прибуток (збиток) після оподаткування від припинених операцій.	2305				0		0	
Чистий фінансовий результат:	2350	82283	72474	62450	-9809	-0,12	-10024	-13,83

Джерело: побудовано автором на основі даних[3], Додаток [В], [Е2], [Д2], [Ж2].

Згідно табл. 1.3 та рис 1.3 чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «СК Джонсон» мав неоднозначну тенденцію. У 2019 р. він зменшився на 33621 тис. грн. (тобто, на 0,04%) у порівнянні з 2018 р., а в 2020 р. він збільшився на 22 909 тис. грн., (тобто на 2,96%) у порівнянні з 2019 р.

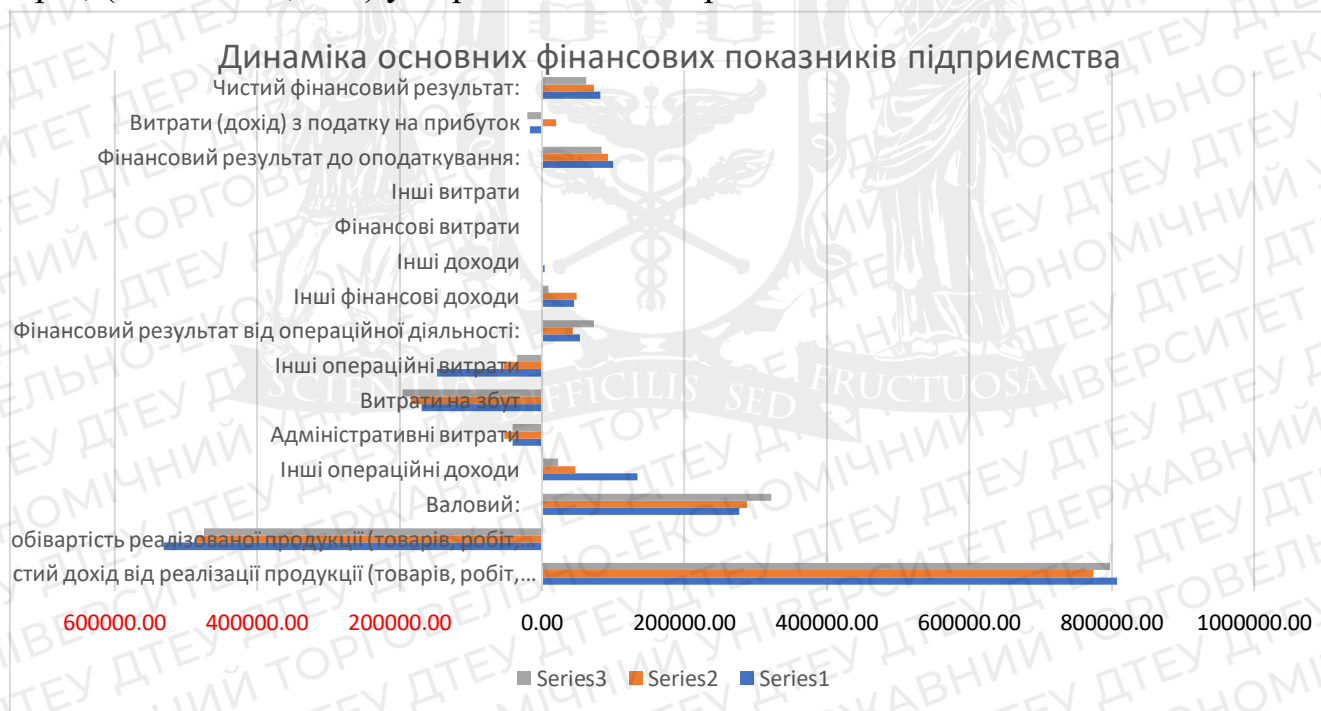


Рисунок 1.3. Динаміка основних фінансових показників ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2018-2020 р.р., тис. грн.

Джерело : побудовано автором на основі таблиці 1.3

Собівартість реалізованої продукції має загальну тенденцію до зниження . У 2019 р. вона зменшилась на 44761 тис. грн. (тобто, на 0,08%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками, потім зменшилась на 11149 тис. грн., (тобто на 2,29%) , якщо порівнювати з 2019 р.

Валовий прибуток, що розраховується як різниця між чистим продажем і його витратами., має поступово збільшення у кожному періоді . У 2019 він збільшився на 11140 тис. грн. (тобто на 0.04%), у порівнянні з 2018 та 2020 роками він збільшився на 34058 тис. грн., (тобто на 11,82%) у порівнянні з 2019 р.

Інші операційні доходи мають різке зниження у всі періоди. У 2019 р. вона зменшилась на 87601 тис. грн. (тобто, на 0,65%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками, потім зменшилась на 23568 тис. грн., (тобто на 50,74%) у порівнянні з 2019 р.

Адміністративні витрати мають неоднозначну тенденцію. У 2019 р. вони збільшились на 12037 тис. грн. (тобто, на 0,29%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками, потім зменшились на 12169 тис. грн., (тобто на 22,77%) у порівнянні з 2019 р.

Витрати на збут зменшувались у всі періоди. У 2019 р. вони зменшилась на 15123 тис. грн. (тобто, на 0,09%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками, потім зменшились на 11611 тис. грн., (тобто на 6,30%) у порівнянні з 2019 р.

Інші операційні витрати зменшувались нерівномірно. У 2019 р. вона зменшилась на 94040 тис. грн. (тобто, на 0,64%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками. потім зменшилась на 19131 тис. грн., (тобто на 35,56%) у порівнянні з 2019 р.

Фінансовий результат має неоднозначну тенденцію. У 2019 р. він зменшувався на 9581 тис. грн. (тобто, на 0,18%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками, потім зменшилась на 30179 тис. грн., (тобто на 70,10%) у порівнянні з 2019 р.

Інші фінансові доходи мають різке коливання у всі періоди. У 2019 р. вона зменшилась на 3277 тис. грн. (тобто, на 0,07%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками потім зменшилась на 39178 тис. грн., (тобто на 80,86%) у порівнянні з 2019 р.

Інші доходи мають різке зниження у всі періоди. У 2019 р. вона зменшилась на 2760 тис. грн. (тобто, на 0,69%) у порівнянні з 2018 та 2020 роками потім зменшилась на 121 тис. грн., (тобто на 9,93%) у порівнянні з 2019 р.

Загалом підприємство є прибутковим. Але за 2018-2020 р.р. є тенденція зменшення чистого прибутку. Так у 2019 р. він знизився на 9809 тис. грн (на

0,12%), у порівнянні з 2018 та 2020 роками знизився на 10024 тис. грн., (тобто на 13,83%) у порівнянні з 2019 р.

Незначне зниження чистого прибутку показало готовність підприємства до радикальних змін у період світової пандемії коронавірусної хвороби.

Загальна характеристика показників стійкості та платоспроможності ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2019-2020 рр наведена в табл.1.4., а їхня динаміка - на рис.1.4.

Таблиця 1.4.

**Показники стійкості та платоспроможності ТОВ «СК ДЖОНСОН»
у 2018-2020 рр., частка одиниці**

Показники	Роки			2018/2019		2019/2020	
	2018	2019	2020	±Δ	%	±Δ	%
Фінансова автономія	0,79	0,85	0,69	0,06	7,59	-0,16	-18,82
Поточна ліквідність	0,92	0,91	0,85	-0,01	-1,05	-0,06	-6,63

Джерело: побудовано автором на основі даних [3], Додаток [А], [Е1], [Д1], [Ж1].

Показники фінансової автономності є найважливішим чинником фінансової стабільності. Це відношення власного капіталу підприємства до всіх його фінансових ресурсів. (Пасив 1495/Пасив 1900*100)

Значення цього показника вказує, яку частину активу підприємство здатне профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Якщо коефіцієнт дорівнює 0,69, це означає, що компанія може профінансувати 68,94% своїх активів за рахунок власного капіталу.

Для розрахунку показника фінансової автономії використовуємо формулу:
Власний капітал/Сума пасивів:

$$2018: 618\,358:786\,098=0,7900=0,79$$

$$2019: 610\,832:718\,870=0,8497=0,85$$

$$2020: 310\,472:450\,372=0,6894=0,69$$

З одного боку, підприємство має бути прибутковим, а з іншого — підтримувати довгострокову стабільність. Нормативне значення цього показника знаходиться в межах 0,4-0,6. Якщо значення падає, це свідчить про високий рівень

фінансового ризику, якщо значення вище 0,6 - підприємство не повністю реалізує свій потенціал.

Розрахунок показника поточної ліквідності = $\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$

2018: $722\,934:786\,098=0,92$

2019: $654\,157:718\,870=0,91$

2020: $381\,644:450\,372=0,85$

Поточний показник ліквідності – вказує на здатність компанії використовувати свої поточні активи для погашення своїх поточних зобов'язань. Цей показник відображає, скільки підприємство має оборотних коштів у гривнях поточних зобов'язань. Канонічне значення знаходиться в межах 1-3, але більш прийнятне значення 2-3. Показник нижче номінального вказує на проблему платоспроможності компанії, оскільки поточних активів недостатньо для покриття поточних зобов'язань. Це призводить до того, що кредитори, постачальники, партнери, інвестори втрачають довіру до компанії. Питання платоспроможності збільшують вартість позикових коштів, що призводить до прямих фінансових втрат.

Аналізуючи показники компанії, необхідно звернути увагу на виникнення проблем у платоспроможності, оскільки показник поточної ліквідності нижче нормативних значень, що в майбутньому призведе до ризиків у роботі з постачальниками, партнерами.



Рисунок 1.4. Динаміка фінансових результатів ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2018-2020 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [3], Додаток [B], [E2], [Д2], [Ж2].

У 2020 році збільшується чистий дохід від реалізації товарів та послуг на 2,96%, що свідчить про високу конкурентоспроможність в динамічному середовищі.

Розрахунок порівняння чистого доходу від реалізації за 2018-2020 р.р., використовуючи Звіт про Фінансовий стан, на основі даних [3], Додаток [B], [E2], [Д2], [Ж2].

$$(797\ 255-774\ 346)/774\ 346*100=2,96$$

де, 797 255 чистий дохід від реалізації продукції за 2020 р.

774 346 чистий дохід від реалізації продукції за 2019 р.

$$(774\ 346-807\ 967)/807\ 967*100= - 4,16$$

де, 774 346 чистий дохід від реалізації продукції за 2019 р.

807 967 чистий дохід від реалізації продукції за 2018 р.

Щодо чистого прибутку компанії у 2018 - 82 283 тис. грн., у 2019- 72 474 тис. грн., у 2020 – 62 450 тис. грн., відмічаємо, що вони є додатними, які вказують на продуману бізнес-модель. Хоча для більш точнішого аналізу необхідно використати показники рентабельності. [5]

Рентабельність валового прибутку відображає ефективність виробничої діяльності компанії та ефективність її цінової політики.

З розрахунків бачимо, що після знижених показників у 2016, 2017, 2018 роках, починаючи з 2018 року, ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення збільшується [5]

Рентабельність продукції дає можливість визначити, яка продукція дає більший прибуток, є вигідною для виробництва.

Якщо показники рентабельності низькі або негативні і не відповідають сподіванням власників бізнесу та інвесторів, використовують шляхи підвищення ефективності роботи компанії:

Види показників рентабельності та формули для їх розрахунку наведені в табл. 1.5.

Таблиця 1.5.

Показники рентабельності

№	Показник	Формула розрахунку	Значення
1	Рентабельність за валовим прибутком (або валова рентабельність)	Валовий прибуток (ряд. 2090 ф. № 2) × 100% / Чистий дохід (ряд. 2000 ф. № 2)	вага націнки у чистому доході від реалізації
2	Рентабельність продукції	Валовий прибуток (ряд. 2090 ф. № 2) × 100% / (собівартість реалізації (ряд. 2050 ф. № 2) + адміністративні витрати (ряд. 2130 ф. № 2) + витрати на збут (ряд. 2150)) (ряд. 2000 ф. № 2)	ефективність виробництва та реалізації продукції підприємства
3	Рентабельність за операційним прибутком (або операційна рентабельність)	Операційний прибуток (ряд. 2190 ф. № 2) × 100% / Чистий дохід (ряд. 2000 ф. № 2)	ефективність операційної діяльності підприємства
4	Рентабельність за чистим прибутком (чиста рентабельність)	Чистий прибуток (ряд. 2350 ф. № 2) × 100% / Чистий дохід (ряд. 2000 ф. № 2)	ефективність усієї діяльності підприємства в цілому

Джерело: [4]

Розрахунок показників рентабельності за 5 років наведені в табл. 1.6.

Таблиця 1.6.

Види рентабельності

№	Показники рентабельності	Роки					Абсолютне відхилення			
		2016	2017	2018	2019	2020	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
1	Валова рентабельність, %	35,06	34,42	34,27	37,2	40,4	-0,64	-0,15	2,93	3,2
2	Рентабельність продукції, %	-40,29	-35,62	-37,34	-39,79	-45,22	4,67	-1,72	-2,45	-5,44
3	Операційна рентабельність, %	15,12	1,72	6,51	5,56	9,19	-13,4	4,79	-0,95	3,63
4	Чиста рентабельність, %	15,01	4,88	10,18	9,36	7,83	-10,12	5,3	-0,82	-1,53

Джерело : побудовано автором на основі таблиці 1.5

Щоб збільшити продуктивність праці і зекономити трудові ресурси, необхідно застосувати новітні технології в обладнанні. Для збільшення

потужності виробництва, нарощення обсягу вироблення товарів, підвищити прибуток - необхідно купити нове, або ж вдосконалити наявне обладнання.

Щоб зростав купівельний попит і підвищувались продажі, необхідно поліпшити якість товару.

Для зниження витрат на виробництво, велике значення має співпраця з постачальниками, що постачають сировину на вигідних умовах. При цьому зниження собівартості не повинно відображатись на якості товарів.

Вдала маркетингова стратегія - це корисний інструмент, щоб підвищити продажі та рентабельність.

Різноманітність інструментів реклами вражає: акції, знижки, конкурси, воблери, безкоштовна роздача зразків товару, використання соцмереж або банерів, створення впізнаваної торгової марки або бренду. Розробка власного продукту, що зацікавлення покупця, гарантує хороший прибуток.

Операційний прибуток (операційний прибуток) відноситься до прибутковості бізнесу за вирахуванням витрат на виробництво та продаж товарів.

Показник коливається, швидше за все, причина зменшення/збільшення адміністративних та домашніх витрат. Чиста рентабельність продажів відображає вплив структури капіталу та фінансування компанії на її прибутковість.

З розрахунків ми бачимо, що значення цього коефіцієнта змінюється з року в рік, що вказує на те, що компанії менш ефективні у своїх інвестиціях і що вплив структури капіталу та фінансування на прибутковість компанії є непостійним. [8]
[9]

Види показників ліквідності та формули для їх розрахунку наведені в табл.1.7.

Показники ліквідності

Назва показника	Розрахунок згідно із П(С)БО України	Рекомендовані значення
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття; ліквідність 1-го рівня) (Current Ratio; 3-rd level liquidity; Total liquidity), CR	$\frac{\text{код 1195}}{\text{код 1695}}$	1,2 – ↑; ; врахування галузевої специфіки; стабільність значень в динаміці
Коефіцієнт швидкої ліквідності (ліквідність 2-го рівня) (Quick Ratio; Ratio of the rapid liquidity; the 2-nd level liquidity), QR	$\frac{\text{коди (1195 – 1100)}}{\text{код 1695}}$ або $\frac{\text{коди } (1120 + 1125 + 1130 + 1135 + 1140 + 1145 + 1155 + 1160 + 1165 + 1190)}{\text{код 1695}}$	0,6; ; – 1 ↑ (але не більше 2); врахування галузевої специфіки
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки) (Rapid liquidity; The rate of the immediate liquidity; Acid-test Ratio), AT	$\frac{\text{код 1160} + \text{код 1165}}{\text{код 1695}}$	0,2; ; – 0,6; ; врахування галузевої специфіки

Джерело: побудовано автором на основі даних [3], Додаток [А], [Е1], [Д1], [Ж1].

Розрахунки коефіцієнтів ліквідності наведені в табл.1.8.

Таблиця 1.8.

Розрахунки коефіцієнтів ліквідності

Назва показника	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття; ліквідність 1-го рівня)	6,16	4,13	4,31	6,05	2,73
Коефіцієнт швидкої ліквідності (ліквідність 2-го рівня) 1 варіант розрахунку	4,93	3,25	3,57	4,90	1,69
Коефіцієнт швидкої ліквідності (ліквідність 2-го рівня) 2 варіант	4,90	3,24	3,56	4,89	1,68
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки)	3,4	2,3	2,5	3,3	0,50

Джерело : побудовано автором на основі таблиці 1.7

Коефіцієнт поточної ліквідності - це показник спроможності компанії розраховувати свої поточні зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник відображає, скільки оборотних коштів має підприємство на кожну гривню поточних зобов'язань. В нашому випадку коефіцієнт вказує на нестабільність компанії. [8]

Коефіцієнт швидкої ліквідності – це показник короткострокової ліквідності компанії, який вказує на своєчасну здатність компанії погашати свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів. До високоліквідних активів відносять: грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість тощо.

Цей показник збігається з індексом поточної ліквідності, оскільки показує рівень платоспроможності компанії. Однак коефіцієнт швидкої ліквідності є більш точним, оскільки виключає неліквідні оборотні активи. [8]

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відноситься до частки короткострокової заборгованості, яка може бути покрита грошовими коштами та їх еквівалентами у вигляді ринкових цінних паперів і депозитів, тобто абсолютних ліквідних активів. [8]

Співставлення рентабельності активів ТОВ «СК ДЖОНСОН» з інфляцією в Україні у 2020 р. в % наведено на рис.1.5.



Рисунок 1.5. Співставлення рентабельності активів ТОВ «СК ДЖОНСОН» з інфляцією в Україні у 2020 р. в %.

Джерело: побудовано автором на основі даних [3], Додаток [В], [Е2], [Д2], [Ж2].

Рентабельність активів випередила інфляцію, що свідчить про те, що вартість наявних активів компанії дійсно зростає.

(450372/2+718870/2) середньорічна сума активів.

Таблица 1.9

Обсяг внутрішнього товарного ринку хім. прод.млрд.дол.США								
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
13,3	13,9	10,73	8,5	8,97	10,1	11,2	11,6	10,6
Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку%								

30	33	29	25	25	23	25	27	26
----	----	----	----	----	----	----	----	----

Джерело [7]

Через низький рівень інфляції вартість внутрішнього товарного ринку суттєво не знизилася, оскільки ціни на промислову продукцію, що поставлялася на внутрішній ринок, не зросли суттєво в більшості сегментів ринку протягом аналізованого періоду.

Таким чином, у 2020 році, зокрема, індекс реалізації промислових цін на виробництво основних хімікатів та добрив на внутрішньому ринку становив 97,5%, а за межами України -114,5% (загальний індекс цін – 102,9%).

Динаміку внутрішнього споживання хімічної продукції України у 2012-2020 р.р. наведено на рис. 1.6.

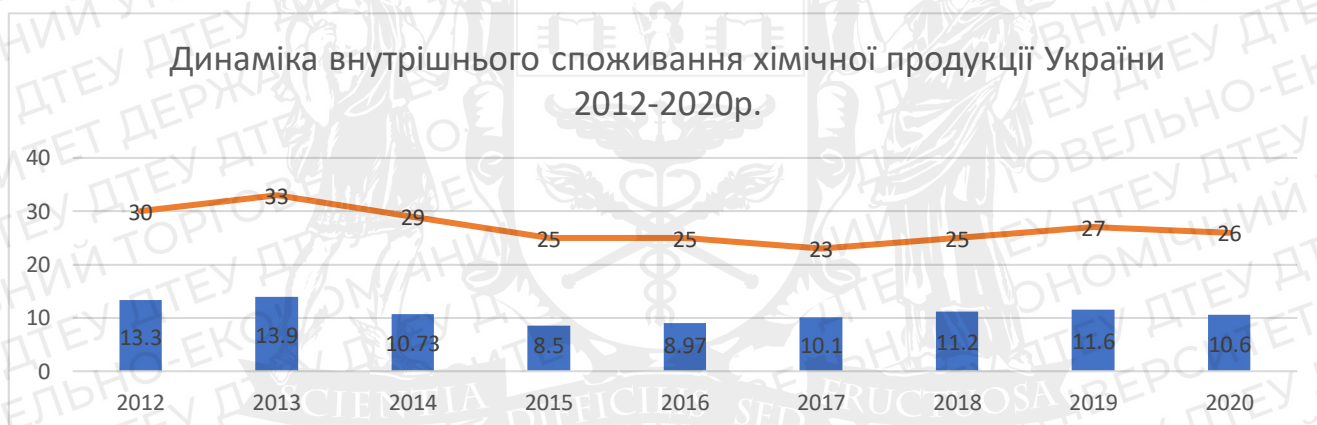


Рисунок 1.6. Динаміка внутрішнього споживання у 2012-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі таблиці 1.9.

Розподіл внутрішнього ринку товарів на вітчизняний та експортний сегменти хімічної продукції у 2020 році не є сприятливим для вітчизняної продукції, оскільки вони визначаються на основі показників цін реалізації та експортних цін на внутрішньому ринку та стабільності експорту хімічної продукції. (наведено в таблиці 1.10. та рис 1.7.)

Таблиця 1.10.

Динаміка поставок хімічної продукції вітчизняного виробництва на внутрішній ринок 2001-2020 р.р.

Внутрішні поставки млн.дол.США																			
2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
957	1065	1471	1997	2727	3008	4335	4170	2950	3783	4840	5406	4507	3378	2409	2272	2320	2854	3100	2812
Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку %																			
37	38	40	41	41	38	40	33	35	34	34	37	32	29	28	25	23	25	27	26

Джерело [7]

Динаміка довгострокових хронологічних показників свідчить про те, що вітчизняний ринок масових товарів хімічної продукції у 2020 році сильно залежить від експорту, однак у 2019 році відбулися позитивні структурні зміни.

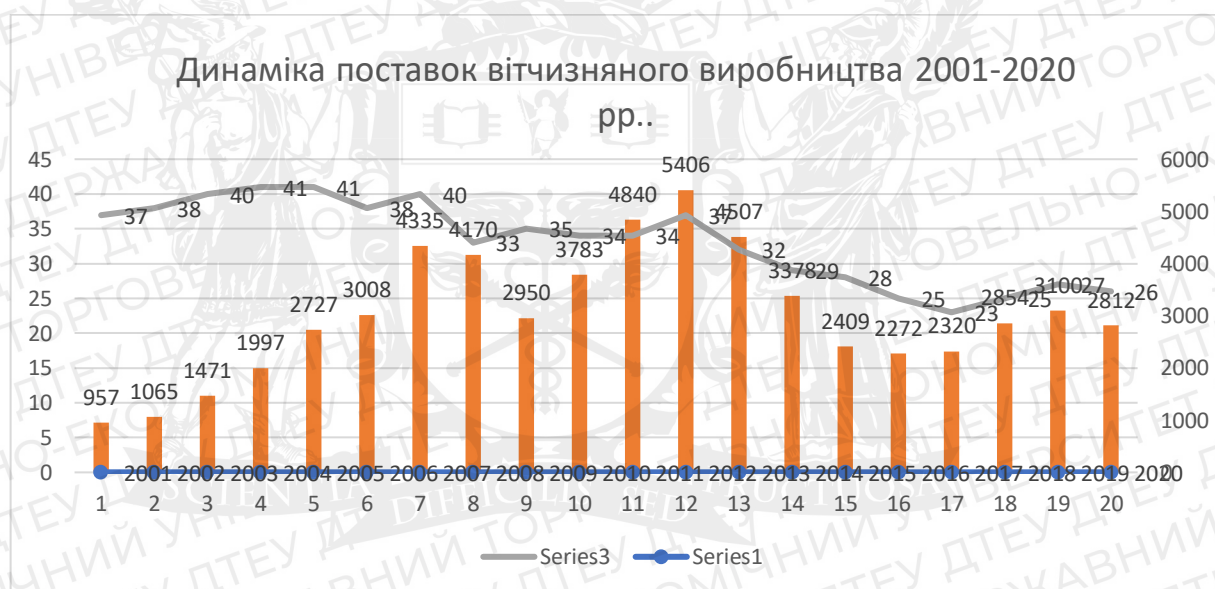


Рисунок 1.7. Динаміка поставок вітчизняного виробництва у 2001-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі таблиці 1.10.

При оцінці промислових інвестицій хімічної промисловості інвестиції в основні засоби в хімічну промисловість все ще не мають значного значення. За підсумками 2020 року цей показник становить 4432,3 млн грн, а в 2019 році – 74%.

У той же час інвестиції у виробництво пластмас і гумових виробів почали перевищувати інвестиції у виробництво основних хімічних речовин. За підсумками 2020 року інвестиції у виробництво пластикових виробів досягли 2,277 млрд грн. І перевищив капітальні вкладення у 1,058 млрд грн у виробництво основних хімічних препаратів та мінеральних добрив.

На сьогодні в структурі інвестицій промисловості домінує частка інвестицій промисловості пластикових виробів, яка перевищує 51%. У четвертому кварталі 2020 року інвестиції в гумові та пластмасові вироби становили 832,7 млн грн, що більш ніж у шість разів перевищило інвестиції. Хімічна промисловість Структура інвестицій у цей сектор відображає зміни у виробництві хімічної продукції та є основою для подальшого зростання виробництва пластмас та гумових виробів.(наведено в табл. 1.11 та 1.12 та рис. 1.8.)

Таблиця 1.11.

Зміни в інвестиціях в основний капітал хімічної галузі за 2020 р.

I	II	III	IV
Виробництво хімічної продукції та хім. речовин, млн.грн			
450,7	433,4	548,7	518,2
Виробництво пластмасових та гумових виробів, млн.грн			
530,9	528,2	589,2	832,7

Джерело [7]

У 2020 році були капітальні інвестиції у виробництво мінеральних добрив, що зумовлено відновленням данного сектора у цьому періоді.

**Рисунок 1.8. Зміни в основному капіталі хімічної галузі 2020 р.**

Джерело: складено автором на основі таблиці 1.11.

Інвестиції хімічної галузі 1 2020 році наведено у табл. 1.12 та рис 1.9.

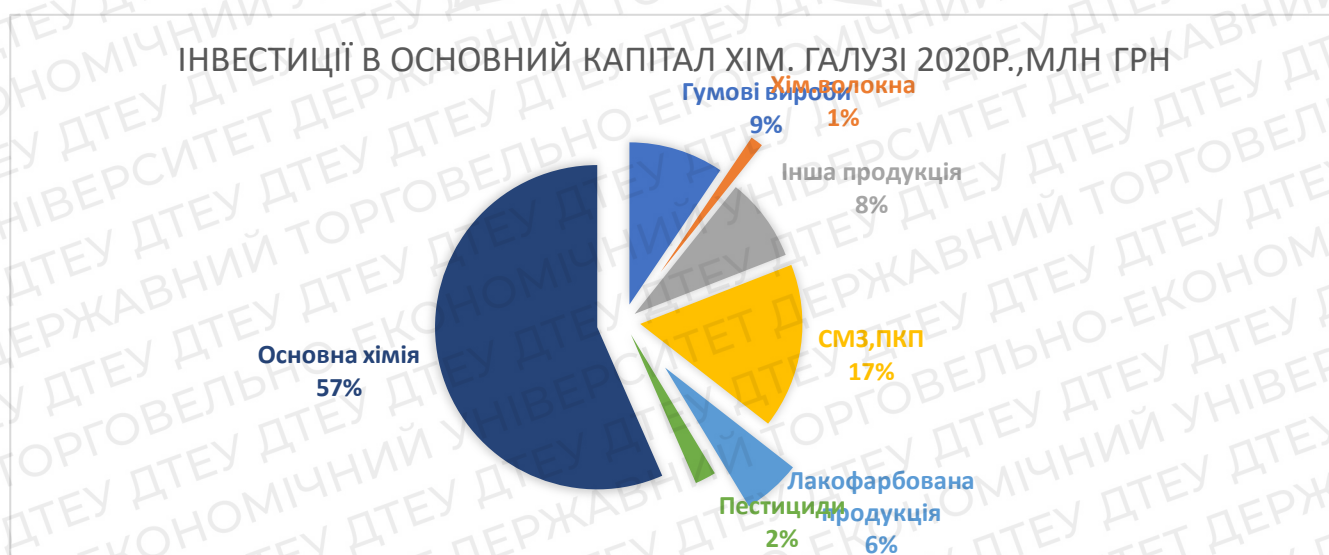
Таблиця 1.12.

Інвестиції хімічної галузі 2020 р., млн. грн.

Пластмасові вироби	2277
Гумові вироби	204
Хім. волокна	27
Інша продукція	180
СМЗ,ПКП	355
Лакофарбована продукція	125
Пестициди	45
Основна хімія	1219

Джерело [7]

У результаті Group DF інвестувала 522 мільйони доларів США в 2020 році в модернізацію заводу, який виробляє азотні мінеральні добрива Ostchem. . З них 131,5 млн грн інвестовано в ПрАТ «Сєверодонецьке об'єднання Азот», 269,8 млн. грн. – у виробництва ПрАТ «Азот», 120,6 млн – у азотний цикл ПрАТ «Рівнеазот». Інвестиції були спрямовані на розвиток виробничих майданчиків та нарощування обсягів випуску азотних добрив, виробництво яких у 2020 році на названих підприємствах здійснювалося у повному технологічному циклі.

**Рисунок 1.9. Інвестиції основного капіталу за 2020 р.**

Джерело: складено автором на основі таблиці 1.12.

Тому можна сказати, що капітальні вкладення у виробництво хімічної продукції, особливо основної хімії, зосереджені переважно на великих

підприємствах. Про це свідчать дані про регіональну структуру інвестицій, за аналізований період найбільше інвестицій в основний капітал було здійснено в Черкаській, Дніпропетровській, Луганській, Рівненській, Київській областях.

Як вид зовнішньоекономічної діяльності, експортна діяльність є важливим фактором успіху чи невдачі розвитку промислових підприємств. Експортний бізнес став важливою передумовою розширення ринку, збільшення випуску та підвищення якості продукції, а також посилює конкурентні позиції підприємства на внутрішньому ринку, а продукція експортується в Україну.

Експортна діяльність позитивно впливає на діяльність компаній-експортерів і стверджує, що фірми-експортери зазвичай перевершують аналогічні показники для не експортних фірм. Завдяки експортній діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «СК Джонсон» можна отримати наступні переваги:

- використовувати надлишкові виробничі потужності, які підприємство має у своєму розпорядженні, але які не користуються внутрішнім попитом;
- отримувати більш високий прибуток, завдяки відмінності конкурентного середовища на зовнішньому ринку від вітчизняного, вигідніші продажі;
- великі закордонні збути, що роблять вітчизняних виробників менш залежними від внутрішньої економічної кон'юнктури;
- Знижені витрати виробництва, які пов'язані з покриттям відносно постійних витрат за рахунок підвищення ефективності завдяки досвіду виробництва великої кількості продукції для виробництва більшої кількості продукції. На практиці спостерігається тенденція до зниження витрат на 20-30% при 2-кратному збільшенні виробництва;
- Розподіл ризиків. Виробники можуть зменшити волатильність попиту, організувавши збут на зовнішніх ринках, оскільки країни мають різні стадії ділового циклу і один і той самий товар знаходиться на різних стадіях свого життєвого циклу;
- Досвід, який фірми отримують від експортної діяльності, може стимулювати їх до вивчення нових зовнішніх ринків і спонукати їх

використовувати переваги інших форм діяльності, таких як спільні підприємства, ліцензування та прямі іноземні інвестиції. У зарубіжній літературі це явище називають «вихідним навчанням», тобто отриманням досвіду від вихідної діяльності

Уряд України 02.02.2022 року затвердив угоду про вільну торгівлю з Туреччиною.

Документ передбачає, що Туреччина введе 0% мита на 10 337 позицій, або 95% від загального експорту в Україну. Ще 1348 товарів підпадають під тарифні квоти або знижені тарифи.

Згідно з сертифікатом EUR1, після запуску угоди товари, виготовлені з турецької сировини, вважатимуться українськими товарами і зможуть безмитно надходити на ринок усіх європейських країн.

Угода збільшить валовий внутрішній продукт на 2,2% щорічно, а доходи населення – на 2,6%.

За підсумками 2020 року Туреччина посідає четверте місце у світі за обсягом українського експорту та піднялася на одне місце на п'яте за обсягом торгівлі з Україною (перше серед країн Близького Сходу).

Згідно з даними, за 9 місяців 2021 року товарообіг між Україною та Туреччиною склав \$5 млрд (+49,9%), експорт – \$2,75 млрд (+65,8%), імпорт – \$2,25 млрд (+34,2%). Національної статистики. Основні товарні позиції: експорт - чорні метали (53,4%), зерно (15,9%), руди, шлак і зола (7,1%); імпорт - ядерні реактори, котли, машини (10,4%), викопне паливо; нафта і дистиляти (8,9%), чорні метали (6,9%). За цей період Україна мала додатне сальдо в розмірі 495,84 млн дол.

Стосовно експортної діяльності ТОВ «СК Джонсон». Експорт товарів хімічної промисловості відбувся з 2018 року (табл. 1.13, рис.1.10)

Таблиця 1.13.

Експортна діяльності ТОВ «СК Джонсон» у 2018-2020 рр., дол. США

Країни	2018	2019	2020	Всього
Туреччина	438 735	651 590	787 272	1 877 597

Росія	1 506 992	1 885 002	1 422 062	4 814 057
Ізраїль	0	26 450	30 216	56 666
Великобританія	0	32 055	0	32 055
Швейцарія	638 281	936 600	469 764	2 044 644
Туркменістан	153 195	0	0	153 195
Узбекістан	532 629	156 830	0	689 459
Грузія	687 471	42 590	0	730 061
	3 957 302	3 731 118	2 709 314	10 397 734

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

Найбільші обсяги експорту здійснювались до Росії, Швейцарії, Туреччини.



Рисунок 1.10. Динаміка експортних поставок ТОВ «СК ДЖОНСОН» у 2018- 2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

Аналізуючи експортну діяльність за 2018 рік по країнах, можна відзначити, що найбільші обсяги експорту мала Росія 1 506 992 дол. США (38,08 %), на другому місці Грузія 687 471 дол. США (17,37%), на третьому місці Швейцарія 638 281 дол. США (16,13%), на четвертому Узбекистан 532 629 дол. США (13,46%). П'яте місце посідає Туреччина 438 735 дол. США (11,09 %). Туркменістан займає останнє місце 153 195 дол. США (3,87%).

У 2019 рік Росія збільшила експорт товарів до 1 885 002 дол. США (50,52%), що на 12,44% більше в порівнянні з 2018 роком, Грузія має 42 590 дол. США

(1,14%), що призвело до зменшення експорту на 16,23%, Швейцарія - 936 600 дол. США (25,10%), що вказує на збільшення експорту на 8,96%, чим за минулий рік, Узбекистан - 156 830 дол. США (4,20%), вказує на зменшення на 9,26%, Туреччина - 651 590 дол. США (17,46%), збільшивши експортні поставки на 6,38%, Туркменістан не мав поставок у 2019 році. З'явилися дві нові країни: Ізраїль - 26 450 дол. США (0,71%) від загального експорту за 2019 рік, Великобританія - 32 055 дол. США (0,86% від загального обсягу експортних продажів)

У 2020 році Росія знову лідирує 1 422 062 дол. США (52,49%), але обсяг збільшився лише на 1,97%, Туреччина - 787 272 дол. США (29,06%), що збільшило експорт до Туреччини найбільше серед всіх країн, на 11,59%, на третьому місці Швейцарія - 469 764 (17,34%), зменшивши на 7,76% в порівнянні з минулим роком. Зовсім незначні обсяги експорту у Ізраїль - 30 216 дол. США (1,12%), але це також збільшення на 0,41%. В додатках [Л], [М] наведено таблиці з показниками експортного продажу та процентного співвідношення за 2018-2020 роки.

Беручи до уваги Туреччину, можна зробити висновки, що це одна з найбільш перспективних країн, оскільки вона мала щорічне збільшення експорту серед експортних партнерів компанії «СК Джонсон». Тобто необхідно максимально розширювати ринки збуту, але враховувати нюанси та специфіку турецького ринку.

Аналіз по країнах за 2018, 2019, 2020 рр.. зображено на рис 1.11;1.12;1.13

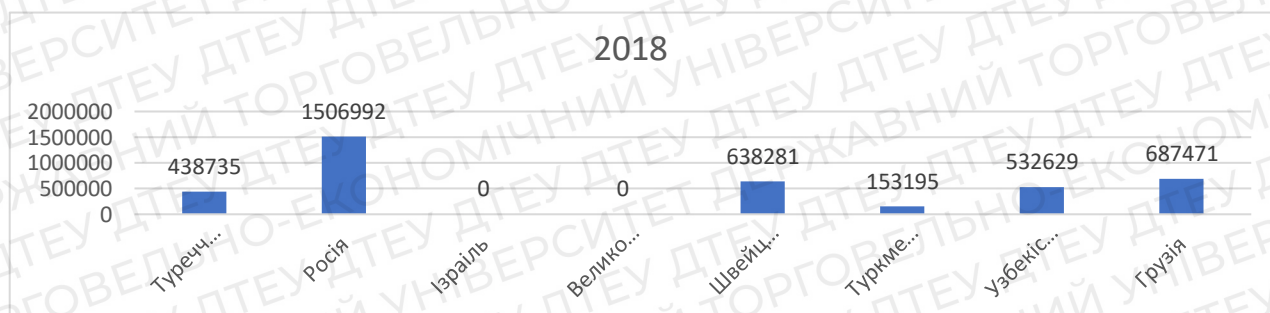


Рисунок 1.11. Аналіз експорту у 2018 році, дол. США

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

Аналізуючи показники 2018 року, на першому місці - найбільші обсяги експорту до Росії, на другому місці - майже однакові обсяги експорту до Грузії та Швейцарії, на третьому - до Узбекистану, на четвертому - до Туреччини.

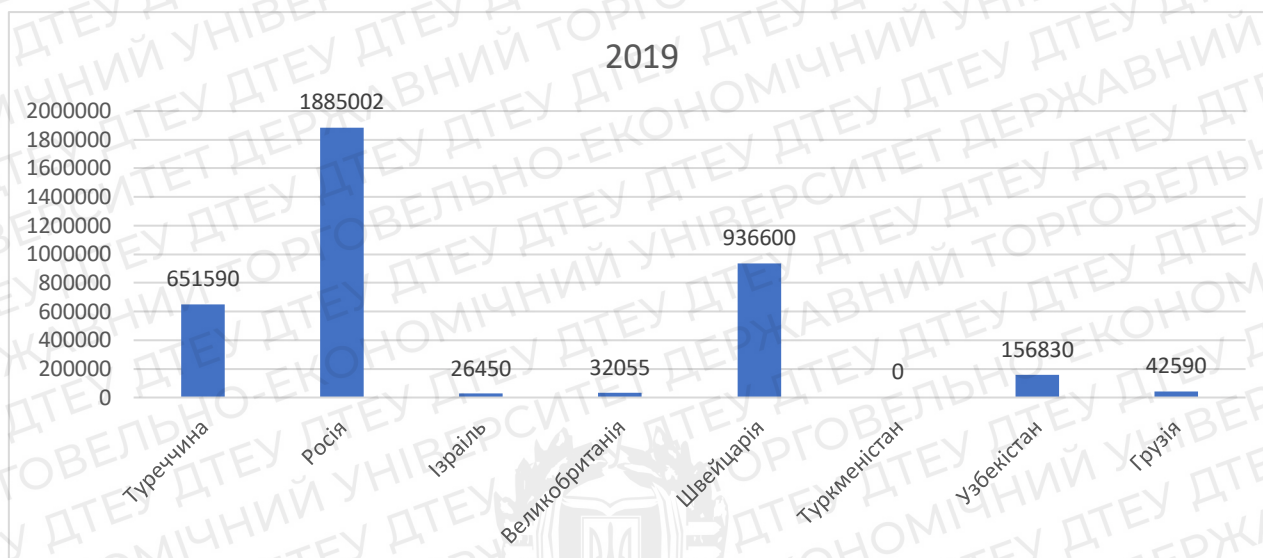


Рисунок 1.12. Аналіз експорту у 2019 році , дол. США

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

Показники 2019 року набули змін, на першому місці лідирує Росія, збільшивши обсяги експорту, на другому місці – Швейцарія, що також збільшила обсяги експорту, Туреччина ж займає 3 місце. Інші країни займають незначну частку.

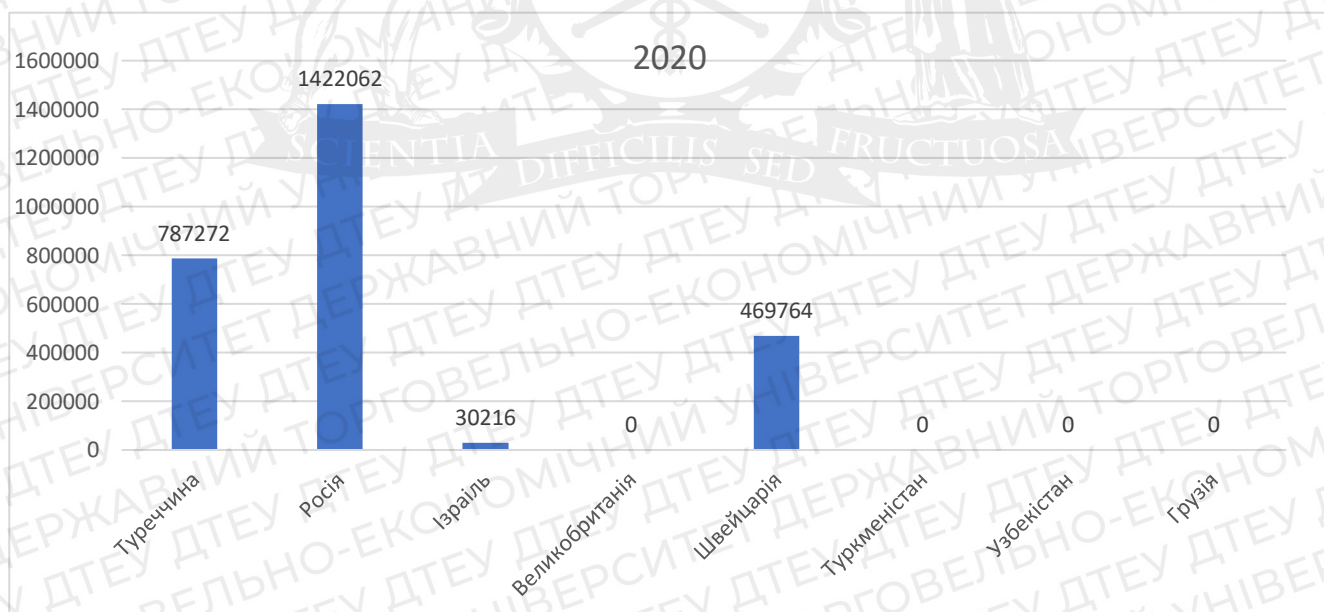


Рисунок 1.13. Аналіз експорту у 2020 році , дол. США

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

Аналізуючи 2020 рік, ми маємо три основні країни, куди відбувається експорт: Росія, Туреччина, Швейцарія. Причому Туреччина розкриває нові перспективи до збільшення експортних поставок. Процентне співвідношення експорту відображено у табл.1.14 та рис. 1.14

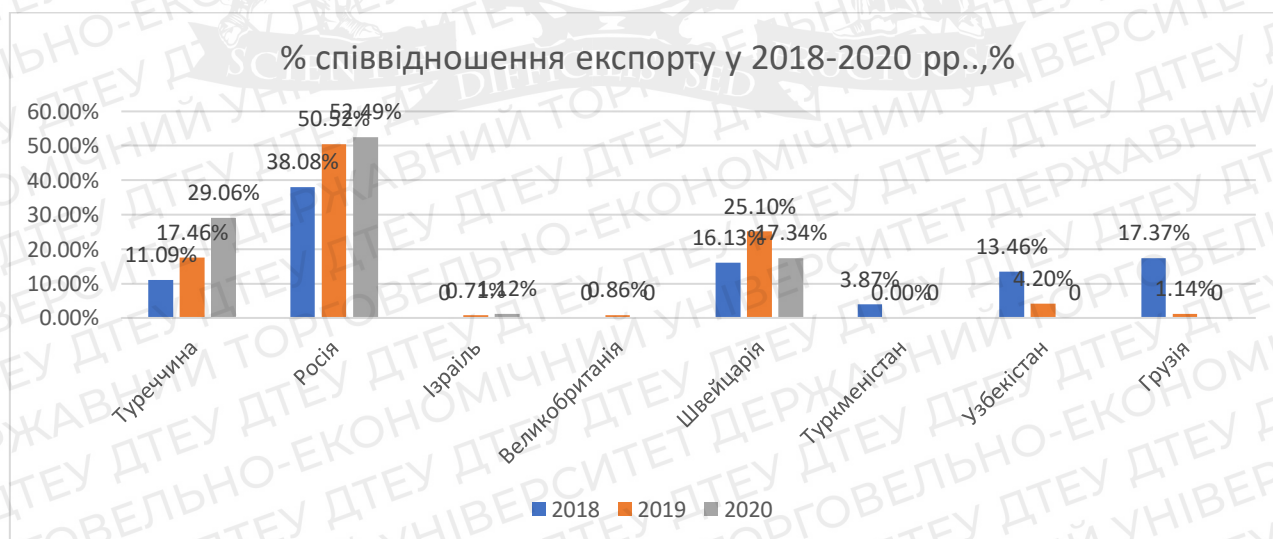
Таблиця 1.14.

Процентне співвідношення експорту в розрізі країн

Країни	2018	2019	2020
Туреччина	11,09%	17,46%	29,06%
Росія	38,08%	50,52%	52,49%
Ізраїль	0%	0,71%	1,12%
Великобританія	0%	0,86%	0%
Швейцарія	16,13%	25,10%	17,34%
Туркменістан	3,87%	0,00%	0%
Узбекистан	13,46%	4,20%	0%
Грузія	17,37%	1,14%	0%
	100%	100%	100%

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

Порівнюючи процентне співвідношення протягом 3 років, відображено збільшення експорту до Туреччини, Росії. Нерівномірні поставки до Швейцарії, Ізраїлю, Великобританії, Туркменістану, Узбекистану, Грузії.

**Рисунк 1.14. Процентне співвідношення експорту у 2018\2019\2020 рр..**

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [Л]

ТОВ «СК Джонсон» розпочало експортну діяльність з турецькою компанією Johnson Wax Turkey з 2018 року. Аналізуючи обсяги продажів, ми можемо дійти висновків, що загальна сума реалізованих товарів на експорт збільшувалась з

кожним роком. Порівняльна характеристика товарообігу за 2018/2019/2020 роки до Туреччини (табл. 1.15):

Таблиця 1.15.

Порівняльна характеристика товарообігу за 2018/2019/2020 р.р. до Туреччини

експортний товаробіг, S			абсолютний приріст (+,-)		відносний приріст, %	
2018	2019	2020	2019-2018	2020-2019		
438735	651590	787272	212 855	135 682	48,52	17,23

Джерело: побудовано автором на основі Додатка [М]

Розрахунок: $48,52 = (651\,590 - 438\,735) / 438\,735 \cdot 100$

$17,23 = (787\,272 - 651\,590) / 651\,590 \cdot 100$

Аналізуючи три роки, є нерівномірність експортних поставок до Туреччини протягом 2019 та 2020. У 2021 відображена позитивна динаміка, за виключенням травня, червня, грудня. Нижче наведені експортні поставки до Туреччини у 2018, 2019, 2020 р.р. (в таб.1.16; 1.17; 1.18 та рис 1.15; 1.16; 1.17)

Таблиця 1.16.

Товарообіг до Туреччини у 2018 р., дол. США

2018	Обсяг експорту
червень	30 240,00
липень	35 141,04
серпень	97 918,37
вересень	70 282,08
жовтень	70 282,08
листопад	99 730,40
грудень	35 141,04
всього	438 735,00

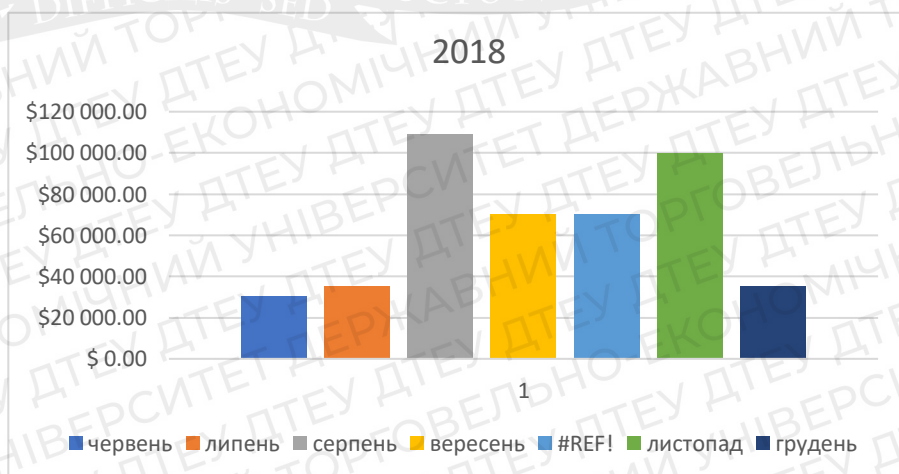


Рисунок 1.15 Товарообіг до Туреччини у 2018 р

Джерело [згідно даних «ТОВ СК Джонсон»]

Таблиця 1.17.

Товарообіг до Туреччини у 2019 р., дол. США

2019	
січень	70 282,08
лютий	35 318,52
березень	0,00
квітень	133 330,41
травень	70 380,68
червень	70 282,08
липень	69 411,24
серпень	98 575,95
жовтень	35 024,58
листопад	34 484,94
грудень	34 499,52
всього	651 590,00

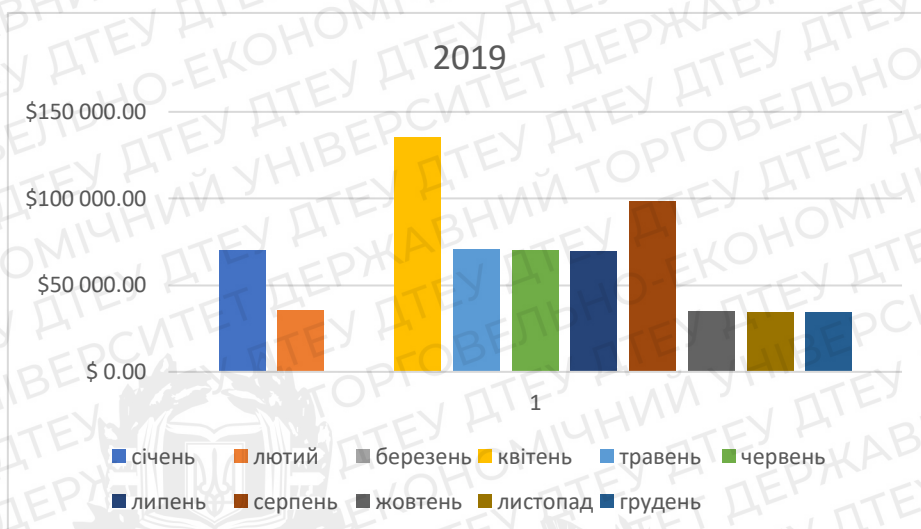


Рисунок 1.16 Товарообіг до Туреччини у 2019 р

Джерело [згідно даних «ТОВ СК Джонсон»]

Таблиця 1.18

Товарообіг до Туреччини у 2020 р., дол. США

2020	
січень	68 355,14
лютий	68 338,16
березень	68 473,16
квітень	68 323,58
травень	20 342,93
червень	33 827,84
липень	66 210,56
серпень	79 158,32
вересень	78 190,82
жовтень	79 153,22
листопад	117 730,73
грудень	39 167,54
всього	787 272,00

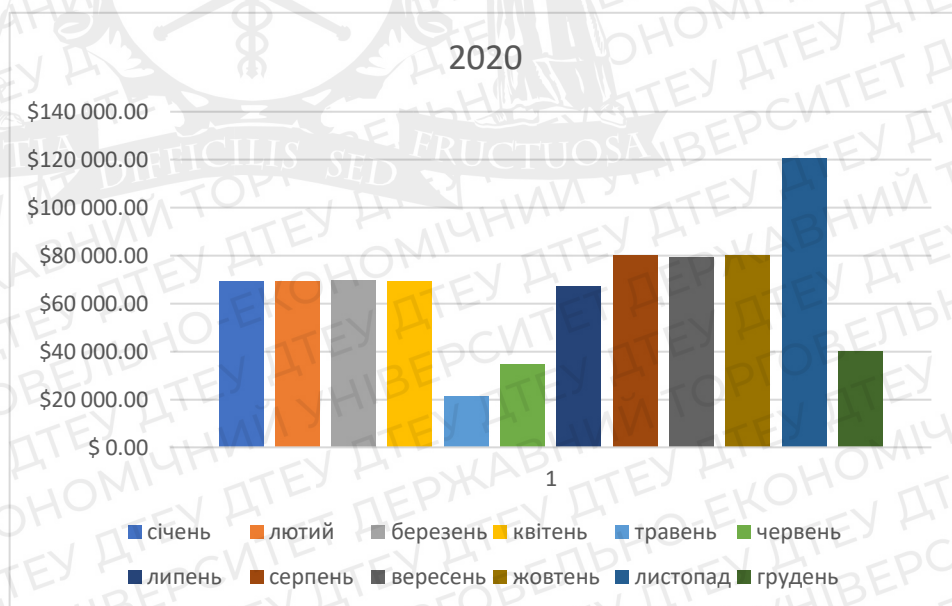


Рисунок 1.17 Товарообіг до Туреччини у 2020 р

Джерело [згідно даних «ТОВ СК Джонсон»]

Висновки до розділу 1 ТОВ «СК ДЖОНСОН» є товариством з обмеженою відповідальністю, створеним відповідно до законодавства України. виробництво і продаж товарів побутової хімії. Компанія була зареєстрована у 1995 році.

Фінансовий аналіз проведено на основі звітностей підприємства, що опубліковані Державною податковою службою України на порталі відкритих даних.

Станом на 31.12.2020 року короткострокові зобов'язання включають в себе кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги в сумі 110,9 млн грн, заборгованість по розрахункам з оплати праці та соціального страхування в сумі 2,5 млн грн, та інші поточні зобов'язання в сумі 23,7 млн грн.

В порівнянні з 2019 роком основні показники звіту про фінансові результати компанії змінилися наступним чином: чистий дохід від реалізації за 2020 рік збільшився на 3%, собівартість реалізованої продукції зменшилась на 2%, інші операційні доходи зменшились на 51%, адміністративні витрати зменшились на 23%, витрати на збут збільшились на 6%, інші операційні витрати зменшились на 36%, інші фінансові доходи зменшились на 81%, інші доходи зменшились на 10%, інші витрати зменшились на 38%. В результаті чистий фінансовий результат за 2020 рік склав 83,5 млн грн.

Станом на 31.12.2019 року основний вид господарської діяльності підприємства короткострокові в сумі 93,5 млн грн, заборгованість по розрахункам з оплати праці та соціального страхування в сумі 2,3 млн грн, та інші поточні зобов'язання в сумі 12.2 млн грн.

В порівнянні з 2018 роком основні показники звіту про фінансові результати компанії змінилися наступним чином: чистий дохід від реалізації за 2019 рік зменшився на 4%, собівартість реалізованої продукції зменшилась на 8%, інші операаціні доходи зменшились на 65%, адміністративні витрати збільшились на 29%, витрати на збут збільшились на 9%, інші операційні витрати зменшились на 64%, інші фінансові доходи збільшились на 7%, інші доходи зменшились на 69%, інші витрати зменшились на 88%. В результаті чистий фінансовий результат за 2019 рік склав 72,5 млн грн.

Станом на 31.12.2018 року короткострокові зобов'язання включають в себе кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги в сумі 103,6 млн грн, заборгованість по розрахункам з оплати праці та соціального страхування в сумі 1,1 млн грн, та інші поточні зобов'язання в сумі 166,6 млн грн.

В порівнянні з 2017 роком основні показники Звіту про Фінансові результати компанії змінилися наступним чином: чистий дохід від реалізації за 2018 рік збільшився на 3%, собівартість реалізованої продукції збільшилась на 3%, інші операційні доходи зменшилися на 31%, адміністративні витрати зменшилися на 18%, витрати на збут зменшилися на 12%, інші операційні витрати зменшилися на 28%, інші фінансові доходи збільшилися на 44%, інші доходи збільшилися на 758%, інші витрати збільшилися на 575%. В результаті чистий фінансовий результат за 2018 рік склав 82,3 млн грн. (див Додаток К)

Порівняно з корпоративними активами економічний потенціал ослаблений, а активи зменшуються на 37,35%. При цьому компанія скорочує кількість доступних об'єктів нерухомості.

Доходи від реалізації товарів і послуг зросли в міру зменшення активів, що свідчить про підвищення ефективності управління обмеженою кількістю наявних ресурсів та про необхідність пошуку резервів для оптимізації структури поточних активів.

Проаналізуємо ліквідні активи. Зменшення балансу відбулося за рахунок зменшення оборотних активів (-41,66%).

Те, що розмір власного капіталу зменшується, свідчить про зниження рівня добробуту власника.

Кількість доступних джерел фінансування для залучення активів зменшується через зниження власного капіталу (-49,17%).

Збільшення загальної суми зобов'язань забезпечує повніше розкриття наявного потенціалу компанії, хоча і збільшує залежність від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Загалом підприємство є прибутковим. Але за 2018-2020 р.р. є тенденція зменшення чистого прибутку. Так у 2019 р. він знизився на 9809 тис. грн (на 0,12%), у порівнянні з 2018 р., а в 2020 р. знизився на 10024 тис. грн., (тобто на 13,83%) у порівнянні з 2019 р.

Незначне зниження чистого прибутку показало готовність підприємства до радикальних змін у період світової пандемії коронавірусної хвороби.

Щодо експортної діяльності ТОВ «СК Джонсон» . Компанія почала експортувати свою продукцію з 2018 року в такі країни, як Росія (з нею проводилось найбільше операцій, і як наслідок отримувався найбільший дохід - 4 814 057 \$, (52,49 % від усього експортного доходу), Швейцарія -2 044 644 \$, (17,34 %), Туреччина -1 877 597 \$ (29,06 %). (див . Дод. Е, Дод. Ж)

Також компанія розширює ринок збуту до інших країн: Ізраїлю, Великобританії, Туркменістану, Узбекистану, Грузії.

РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТОВ «СК ДЖОНСОН»

2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового ринку продукції хімічної промисловості

Загальна регіональна структура експорту хімічної продукції з України у 2020 році у по-країновому зрізі приведена в Додатку [Н].

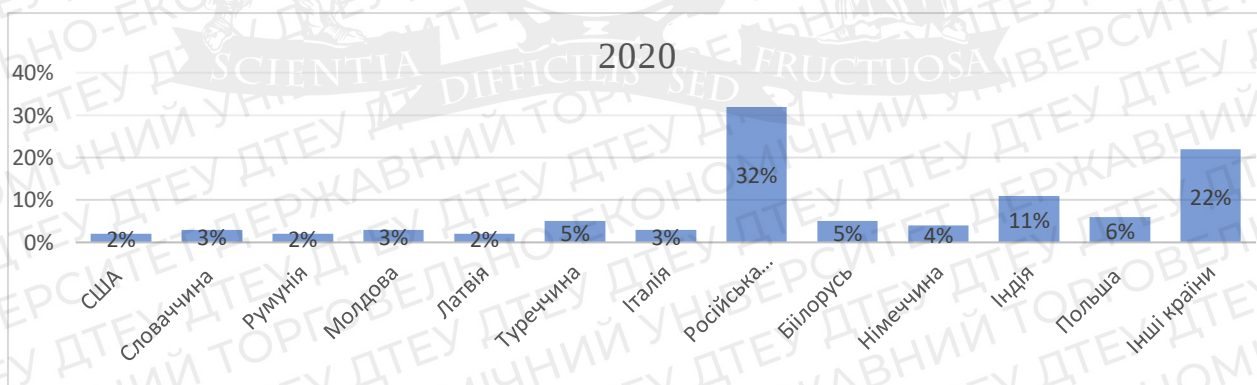


Рисунок 2.1.Регіональна структура експорту хімічної промисловості за 2020 р.

Джерело: [7], Додатку [Н]

Протягом аналізованого періоду основними експортерами хімічної продукції були Росія (32%), Індія (11%), Польща (6%), Білорусь (5%), Туреччина (5%).

Регіональна структура експорту хімічної продукції дещо змінилася порівняно з 2018 роком, хоча в принципі структура експортної пропозиції для більшості країн залишається незмінною (рис. 2.2)

При цьому структурна частка українського хімічного експорту до Росії значно зменшилась (з 43% до 32%), а структурна частка експорту хімічної продукції до Індії зросла за рахунок значного збільшення експорту карбаміду (з 3% до 32%).) 11%), ПВХ, сажа, лецитин [7]

Дані регіональної структури експорту хімічної продукції України у 2020 та 2018 р.р., приведені на рисунках 2.1. та 2.2.

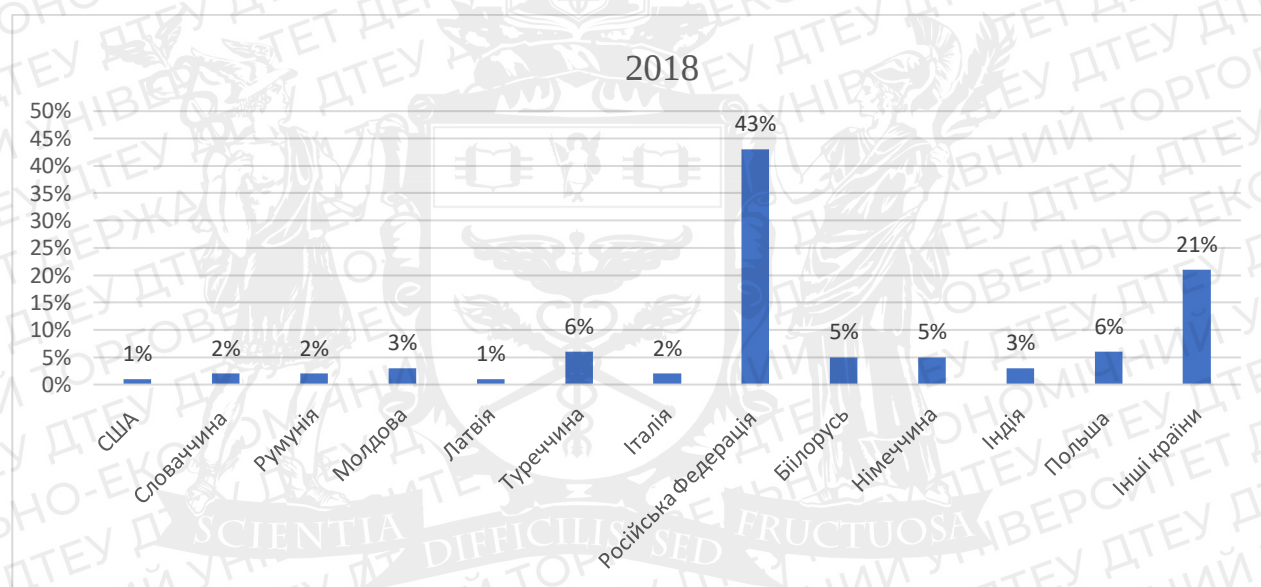


Рисунок 2.2. Регіональна структура експорту хімічної промисловості за 2018 р.

Джерело: Джерело: [7], Додаток [Н]

Зовнішня торгівля хімічною продукцією: Російська Федерація

У 2020 році український експорт хімічної продукції різко впав майже на 15% порівняно з відповідним періодом минулого року (з 822 до 703 млн. дол. США).

Протягом останніх двох років український експорт хімічної продукції до Росії був відносно стабільним і становив 29,2-297 мільйонів доларів США. США.[7]

Серед основної хімічної продукції, що експортується Україною – бензолу, гліцерину, ПВХ, пластмас та гумових виробів, ці продукти разом становили близько 65% експорту у 2020 році. На рисунку 1 наведено динамічні дані зовнішньої торгівлі хімічною продукцією між Україною та Росією за 2013-2020 р.р. приведені на рис. 2.3.



Рисунок 2.3. Зовнішня торгівля України та РФ. 2013-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі Додатку [П]

Зовнішня торгівля хімічною продукцією: країни ЄС. У 2020 році український експорт хімічної продукції до ЄС та Європи в цілому дещо знизився (на 2%) і склав 666 і 681 млн. дол. США.[7]

Таким чином, рівень зовнішньоторговельного дефіциту та зовнішньоторговельного дефіциту все ще є відносно великим, а дефіцит зовнішньої торгівлі хімічного сектору не зменшувався протягом останніх семи років.

Тенденція до зниження цього показника або послаблення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі є дуже повільною і може розглядатися лише як ситуативна або спорадична тенденція в поточній динаміці (по окремих товарних групах хімічної продукції). У реалістичному майбутньому цю тенденцію можна оцінити як нездатну принципово переломити тенденцію на користь України.

Дані щодо обсягів зовнішньої торгівлі України та країнами ЄС хімічною продукцією в 2013-2020 рр на рис.2.4.

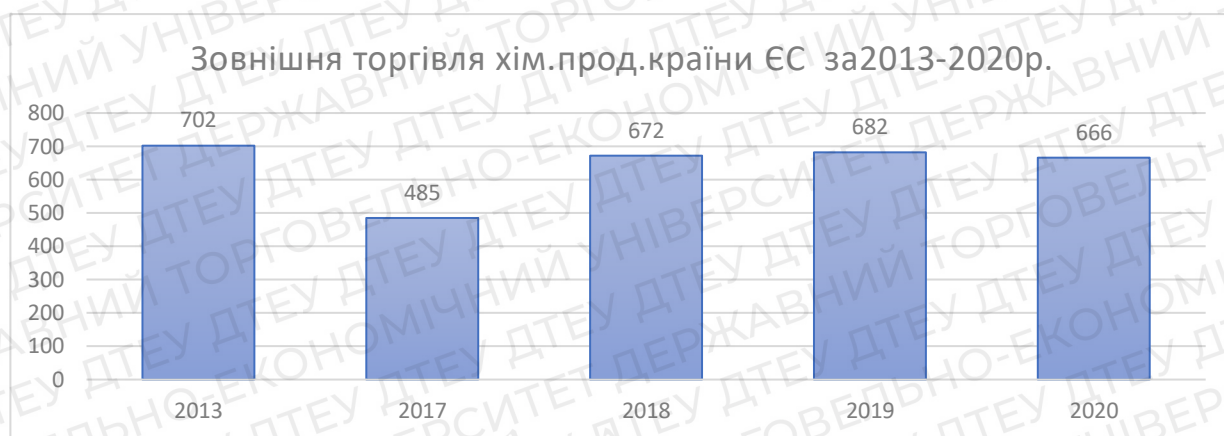


Рисунок 2.4. Зовнішня торгівля хімічною продукцією з країнами ЄС 2013-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі Додатку [П]

Зовнішня торгівля хімічною продукцією: Туреччина продемонструвала динаміку зовнішньої торгівлі хімічною продукцією між Україною та Туреччиною за останні 10 років, при цьому український експорт хімічної продукції до Туреччини за той же період майже в 4 рази (з 384 млн. до 100 млн. доларів США).[7]

Обсяг українського хімічного експорту до Туреччини залишається дуже вузьким. У топ-5 експортних товарів входять поліетилен (33%), ПВХ (10%), сечовина (18%), аміак (14%), сажа (10%)), які разом забезпечують 75% експорту хімічної продукції з України до Туреччини.

Наявність цієї тенденції свідчить про необхідність виваженого та високовиваженого підходу до запровадження режиму вільної торгівлі України з Туреччиною та іншими країнами, прогнозуючи вплив таких дій на національну промисловість України та її окремі галузі (з урахуванням окремих галузей). або галузі) у середньостроковій та довгостроковій перспективі.[7]

Дані щодо обсягів зовнішньої торгівлі України та Туреччиною хімічною продукцією на рис. 2.5.



Рисунок 2.5. Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Туреччина) 2018-2020рр..

Джерело: складено автором на основі Додатку [П]

У 2020 році український експорт хімічної продукції до Польщі зріс на 24%, хоча в номінальному вираженні цей показник становив лише 129 мільйонів доларів у 2020 році. Отже, сектор має від'ємне зовнішньоторговельне сальдо хімічної продукції склало на кінець року 673 млн. дол. США. [7]

До п'ятірки основних продуктів українського хімічного експорту до Польщі входять: сажа (14% загального експорту хімічної продукції), пропілен (12%), вінілхлорид (5%), каустична сода (4%), жирні кислоти 4%).

Дані щодо обсягів зовнішньої торгівлі України та Польщі хімічною продукцією в 2017-2020 рр на рис.2.6.



Рисунок 2.6. Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Польща) 2018-2020рр.

Джерело: складено автором на основі Додатку [П]

Торгівля хімічною продукцією: Білорусь Білорусь зросла лише на 16%, досягнувши лише 108 мільйонів доларів у номінальному вираженні у 2020 році. США зменшилися на 18% порівняно з попереднім роком [7]

Як наслідок, на кінець року Україна та Білорусь мали дефіцит зовнішньої торгівлі хімічною продукцією у розмірі 411 млн доларів. США. Дані про зовнішню торгівлю хімічною продукцією України та Білорусі за 2017-2020 роки. (див на рис.2.7.)



**Рисунок 2.7. Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Республіка Білорусь)
2018-2020 рр..**

Джерело: складено автором на основі Додатку [П]

До п'ятірки основних продуктів українського експорту хімікатів до Республіки Білорусь входять: Пластикові вироби для упаковки та транспортування – 23 млн. дол. США (21% від загального експорту хімічної продукції), поліетилену – 6,9 млн. дол. США (6%), вінілхлорид – 6,3 млн дол. США (6%), шини – 3,6 млн дол. США (3,3%), каустична сода – 3,4 млн дол. США (3%).

Тому можна сказати, що експорт з України до Республіки Білорусь – це переважно середньо- та високотехнологічний перерозподіл хімічної продукції та кінцевої продукції. У 2020 році експорт німецької хімії в Україну залишався досить обмеженим. [7]

Дані про обсяги зовнішньої торгівлі між Україною та Німеччиною (хімічна продукція) у 2017-2020 рр. (див. рис. 2.8).

До п'ятірки основних продуктів українського хімічного експорту до Німеччини входять наступні комерційні продукти: діоксид титану діоксин – 32,7 млн. дол. дол. США (структурна частка 34%), сажа – 8,4 млн. дол. США (9%), Каталізатор – 7 млн. дол. США (7%), пластмаси (вікна та вікна) – 7,5 млн доларів (7%), корунд – 3,8 млн доларів (4%).

Загальна частка цих п'яти продуктів у експорті української хімії до Німеччини у 2020 році перевищила 60%.



Рисунок 2.8. Зовнішня торгівля хімічною продукцією Україна- Німеччина 2018-2020 рр..

Джерело: складено автором на основі Додатку [П]

2.2. Оцінка перспектив експорту продукції хімічної промисловості ТОВ «СК ДЖОНСОН» до ТУРЕЧЧИНИ

У 2020 році, незважаючи на стабільність експортних поставок хімічної продукції на фоні скорочення імпорту, негативне сальдо в регіональному зовнішньоторговельному обігу хімічною продукцією збереглося та з частиною країн посилилось.

Аналіз показує, що негативне зовнішньоторговельне сальдо в сегменті хімічної продукції спостерігається у зовнішній торгівлі України з переважною більшістю країн-партнерів і в 2020 році цей розрив практично не мінімізувався. Виключенням є лише такі країни, як РФ, Індія, Латвія. Дані щодо зовнішньоторговельного обігу в сегменті хімічної продукції у покrajнному зрізі в 2020 році приведені на рис 2.9.

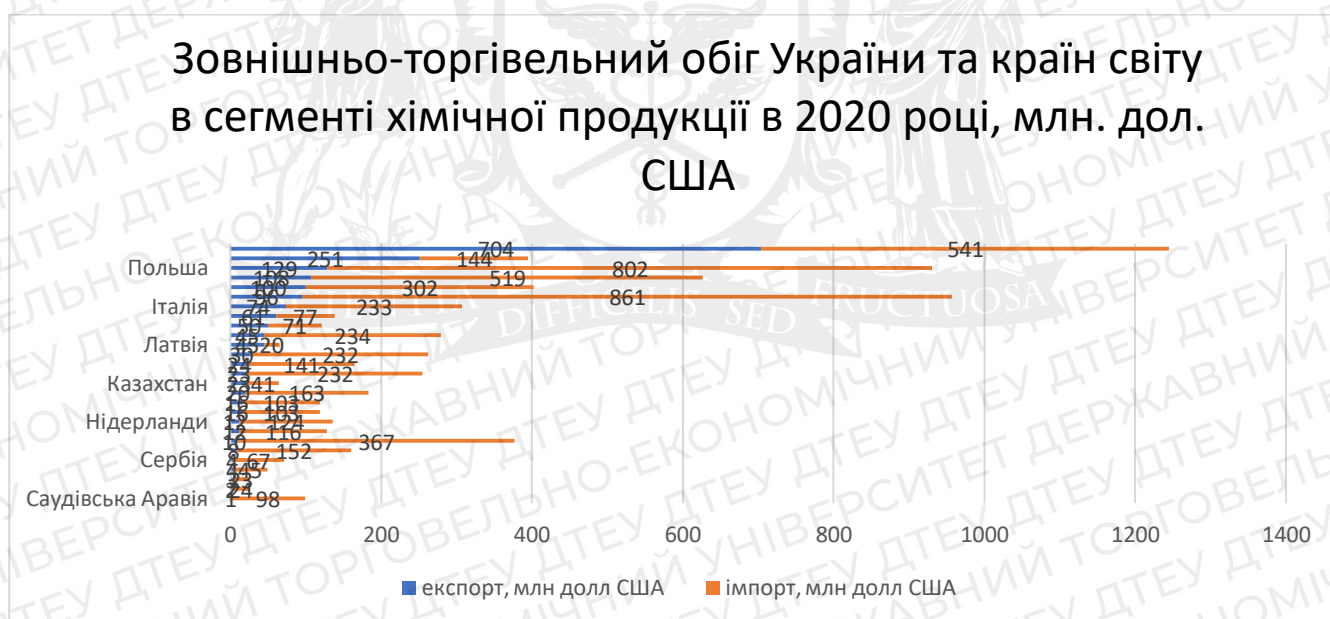


Рисунок 2.9. Зовнішньоторгівельний обіг України та країн світу в сегменті хімічної продукції в 2020 році, млн дол. США

Джерело: складено автором на основі Додатку [Р]

У 2020 році найбільш значними дефіцитами зовнішньої торгівлі в хімічному секторі були зовнішня торгівля України з Китаєм (-1,132 млрд дол.), Німеччиною (-764 млн дол.), Польщею (-673 млн. дол. США) та Республікою Білорусь (-410 млн. дол.) Ці дані підтверджують майже незворотну імпорتنу залежність України від поставок хімічної продукції з багатьох країн, 30 з яких вважають український

товарний ринок хімічної продукції потенційно важливим для реалізації вітчизняної продукції. [7]

(на рис. 2.11).

Аналізуючи обсяги експортних поставок у 2020 році, визначаємо, що Туреччина займає 5 місце з обсягом експорту 100 млн. дол. США на рік, що визначає перспективність експорту в цю країну (рис. 2.10)

Протягом аналізованого періоду основними експортерами хімічної продукції були Росія (32%), Індія (11%), Польща (6%), Білорусь (5%), Туреччина (5%). Порівняно з 2018 роком відбулися деякі зміни в регіональній структурі експорту хімічної продукції, хоча в принципі структура експортних поставок у більшості країн не змінилася, це можна побачити на рис.2.11.

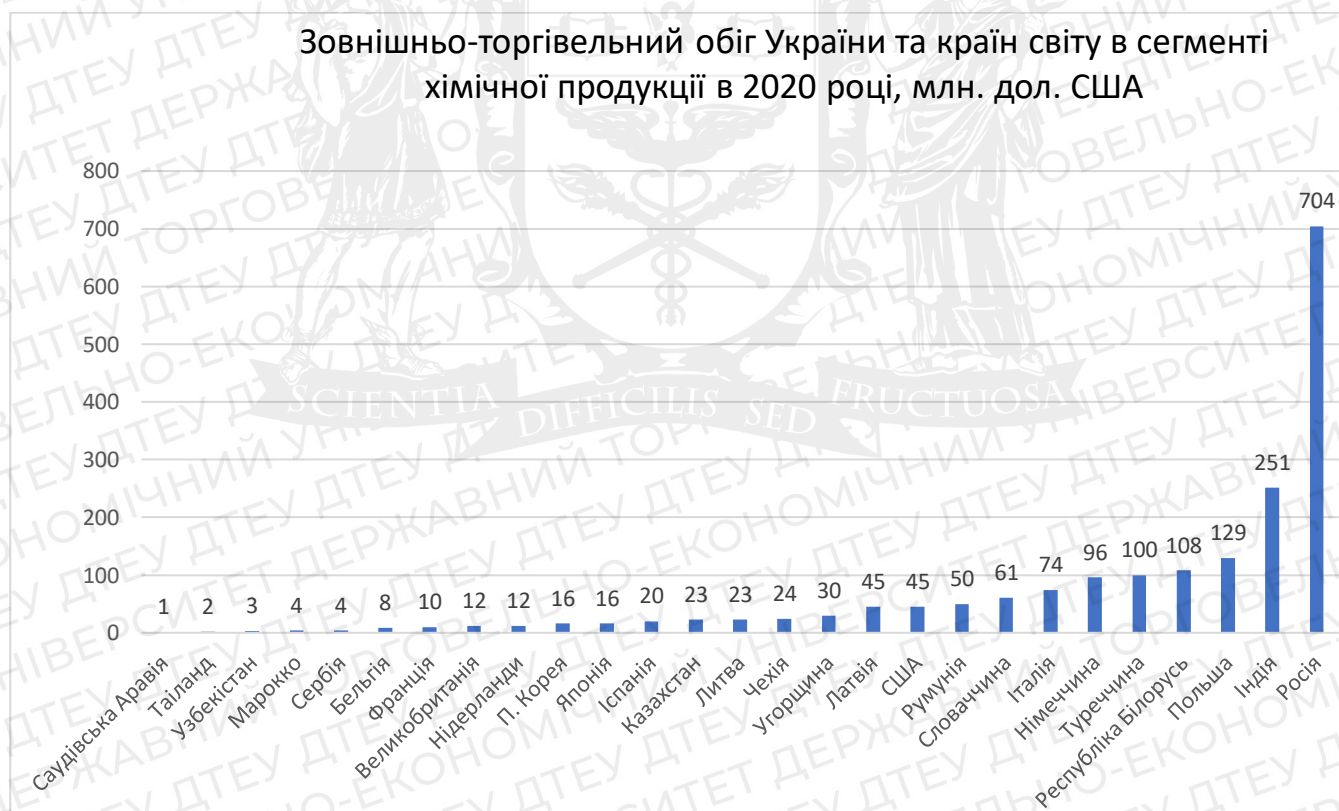


Рисунок 2.10. Зовнішньоторгівельний обіг України та країн світу в сегменті хімічної продукції в 2020 році, млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі Додатку [С]

При цьому структурна частка українського хімічного експорту до Росії значно зменшилась (з 43% до 32%), а структурна частка експорту хімічної продукції до Індії зросла за рахунок значного збільшення експорту карбаміду (з 3%

до 32%).) 11%), ПВХ, сажа, лецитин. Дані регіональної структури експорту хімічної продукції України у 2020 та 2018 роках., які приведені на рис.2.11 та 2.12.

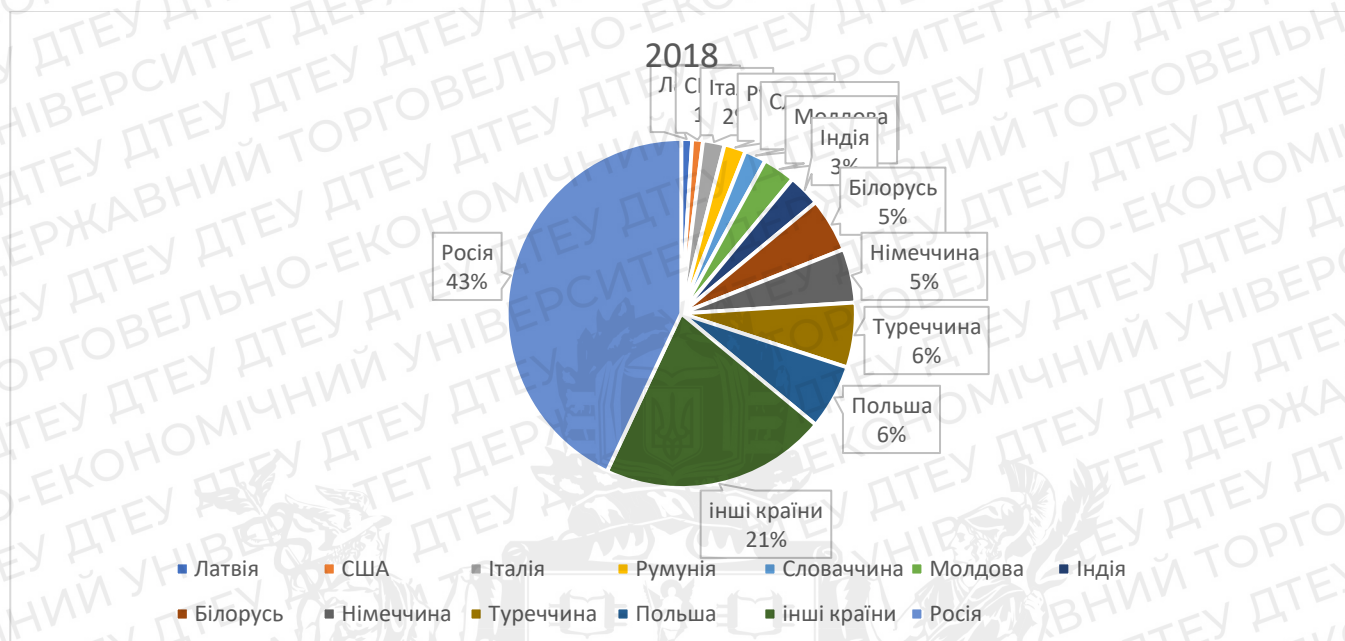


Рисунок 2.11. Загальна регіональна структура експорту хімічної продукції з України у 2018 р. (%)

Джерело: складено автором на основі Додатку [Т]

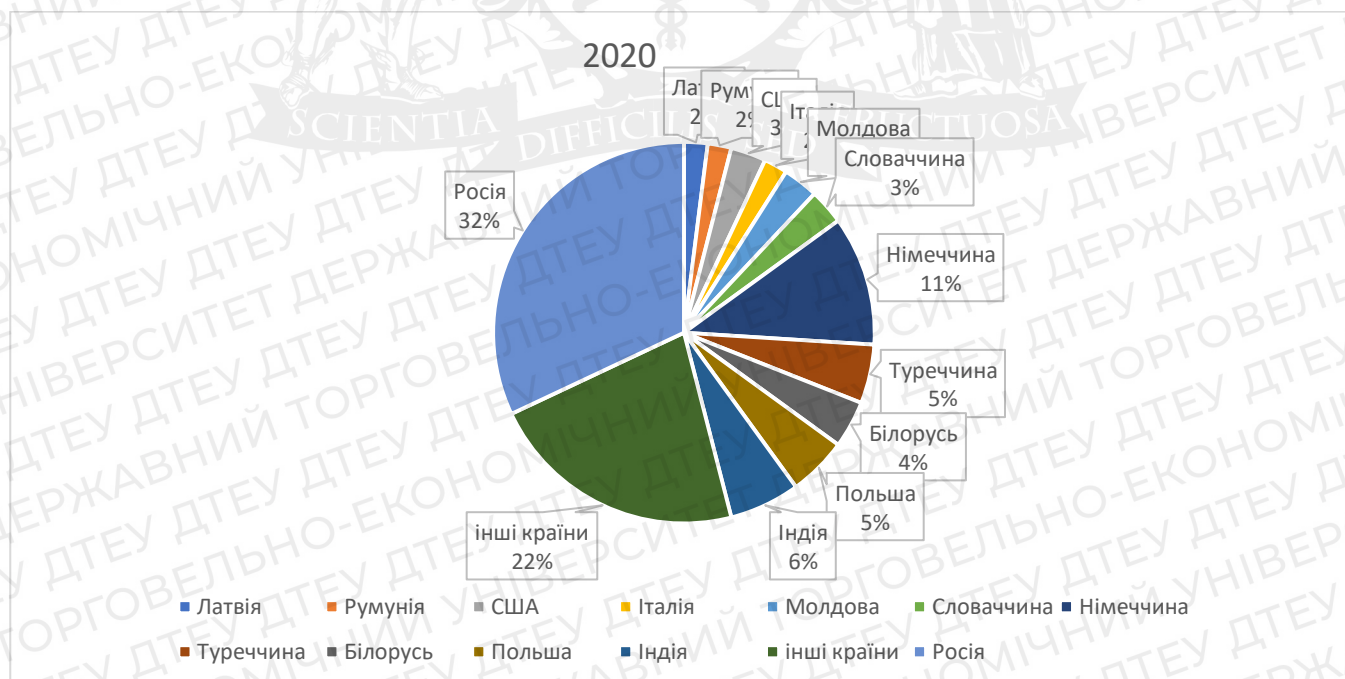


Рисунок 2.12. Загальна регіональна структура експорту хімічної продукції з України у 2020 р. (%)

Джерело: складено автором на основі Додатку [Т]

Нижче наведена динаміка зовнішньої торгівлі хімічною продукцією між Україною та Туреччиною за останні 10 років. За цей період через зростання загального товарообігу турецької національної хімічної промисловості та зростання експортного потенціалу імпорту хімічної продукції Туреччини в Україну зріс більш ніж утричі, тоді як експорт української хімії до Туреччини за цей же період скоротився майже в 4 рази (з 384 до 100 мільйонів доларів). Український експорт хімічної продукції до Туреччини залишається вузьким, у 5 найбільших експортних поставок є поліетилен (33%), ПВХ (10%), карбамід (18%), аміак (14%), технічний вуглець (10%), які сумарно забезпечують 75% експортних поставок хімічної продукції з України до Туреччини. [7]

Наявність цієї тенденції свідчить про необхідність виваженого та високовиваженого підходу до запровадження режиму вільної торгівлі України з Туреччиною та іншими країнами, прогнозуючи вплив таких дій на національну промисловість України та її окремі галузі (з урахуванням окремих галузей), або галузі у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Дані щодо обсягів зовнішньої торгівлі України та Туреччиною хімічною продукцією в 2010-2020 р.р. (рис 2.13)

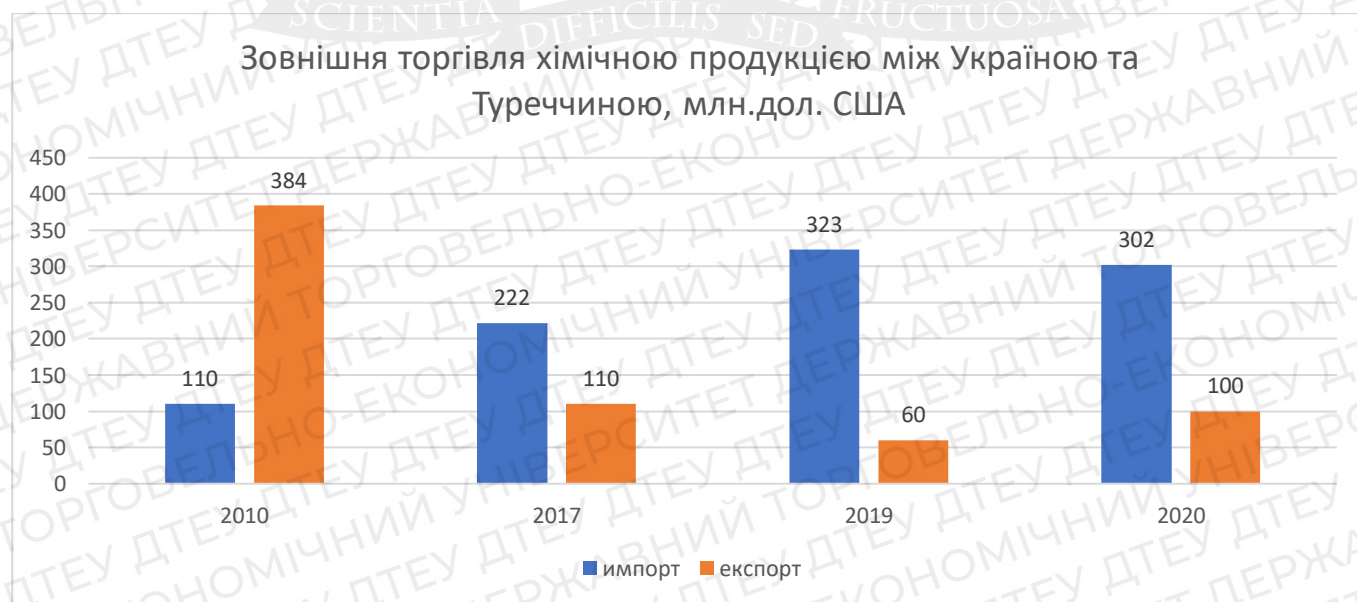


Рисунок 2.13. Зовнішня торгівля хімічної продукції між Україною та Туреччиною, млн. дол.США

Джерело [7]

3 лютого 2022 року у Києві укладено Угоду про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною [11]

Очікується, що Угода сприятиме активізації торгівлі між двома країнами, зростанню експорту пов'язано з отриманням вітчизняними виробниками переваг від лібералізації ринку товарів і послуг в Турецькій Республіці, відкриття можливостей для трансферу технологій та модернізації виробництва в Україні, створення нових робочих місць, обміну досвідом тощо [12]

В результаті Туреччина значно розширює сфери, в яких українські компанії можуть працювати на постійній основі, а Україна заохочує турецькі компанії працювати на себе. Угода може збільшити ВВП на 2% на рік.

Торік товарообіг з країною перевищив 7 мільярдів доларів. З них експорт України склав 4,1 млрд доларів США, імпорту – 3,2 млрд доларів США. 80% експорту складають метали та зерно.

Водночас Україна працює над розширенням своєї сфери та збільшенням експорту більш оброблених товарів та товарів із доданою вартістю.

Основою угоди про ЗВТ є обнулення мит на 10 337 позицій або 95% всього експорту. Вже в 1347 р. були б товарні квоти або зниження тарифів [12], [13], [14].

Зараз Україна імпортує лише десяту частину своїх товарів, а експортує 1100 найменувань.

Головним досягненням України є те, що на вітчизняні товари не встановлюватимуться додаткові мита, що перевищують максимальний рівень, встановлений Туреччиною у складі СОТ. Це особливо важливо, оскільки ці додаткові тарифи вважаються основною перешкодою для українського експорту до Туреччини. Однак є один виняток - металургійні вироби.

Хоча цей експорт дуже важливий для нас (1,97 млрд доларів у 2021 році, або близько 40%), Київ погоджується, що Анкара має право підвищити захисні податки на цю продукцію в обмін на збереження податку на експорт металобрухту України. "[11]

У відповідь на відмову Анкари від використання додаткових тарифів Київ погодився асиметрично знизити базові тарифи. В результаті середня ставка

українських тарифів буде знижена до 0,5%, а середня ставка турецьких тарифів – до 10%.

У угоді також міститься норма про повне зняття обмежень на українські вантажівки, у тому числі вільний в'їзд порожніх вантажівок. Крім того, обидві країни гарантують компаніям вільний і недискримінаційний доступ до своїх ринків послуг.

Однак ця норма може мати протилежний ефект – регулювати бізнес у Туреччині набагато легше, ніж в Україні. У цьому випадку деякі українські компанії можуть забажати змінити місце реєстрації на Туреччину.

Обґрунтуємо, чому Туреччина найбільш перспективна для України у фокусі експорту:

1. Туреччина – "історичний" ринок для українського експорту. За обсягами експорту Україна посідає четверте місце у світі, а обсяг торгівлі з Україною – сьоме місце у світі, а обсяг експорту вдвічі перевищує обсяг імпорту.

Туреччина є одним з головних торговельних партнерів України та найперспективнішим для розвитку експорту України. Зовнішній товарообіг між двома країнами складає понад \$3,15 млрд на рік. Також, Туреччина у трійці лідерів по нарощенню обсягів експорту агропромислової продукції.

Експортна стратегія України включає Туреччину до ТОП-20 перспективних ринків для експорту української продукції. Туреччина входить до ТОП-15 країн у світі за рівнем зростання імпорту.

2. Туреччина – "ворота" на ринки "третіх" країн. Туреччина розміщена між трьома морями. Межує з Грецією, Болгарією, Вірменією, Грузією, Іраном, Іраком і Сирією. А через територію цієї країни відкривається доступ до ринків країн Перської затоки, Близького Сходу і Північної Африки.

3. Пряме паромне сполучення Україна – Туреччина. Найбільший паром Каунас з'єднав Одесу і Стамбул на початку 2017 року. Паром бере на борт, окрім 250 пасажирів, ще 49 універсальних залізничних вагонів та 50 великовантажних автомобілів TIR. Відкриття паромного сполучення – це підтвердження розвитку українсько-турецького співробітництва.

4. Перспективний ринок для нових українських товарів. Відбувається зростання експорту труб із пластмаси, товарів побутової хімії, засобів для гігієни порожнини рота та зубів, цукру, інших декоративних виробів з дерева, машин та апаратів для паяння.

5. Потенційний ринок для експорту сучасних послуг. Майже 90% послуг, які експортувала Україна до Туреччини це – транспортні послуги (84,0%), послуги, пов'язані з подорожами (3,4%) та ділові послуги (2,6%).

6. Зацікавленість турецьких інвесторів в Україні. Найбільше інвестовано до підприємств у сфері операцій з нерухомим майном – 33,3%.

7. Укладення угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною. Метою є укладення збалансованої Угоди, досягнення прийнятного для обох сторін рівня лібералізації у всіх секторах торгівлі. Сторони домовились, що угода відкриє доступ українських товарів до турецького ринку по всіх товарних позиціях – від промислових до сільськогосподарських [14]

Це дуже важливо, оскільки, відповідно до своїх зобов'язань у Світовій організації торгівлі, Туреччина має лише 50% зв'язаних ставок ввізних мит. Максимальні ставки встановлені на сільськогосподарські товари і складають від 75% до 225%. Туреччина – учасник Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження. Участь України у конвенції відкриє нові можливості для українських експортерів шляхом залучення до регіональних ланцюгів доданої вартості.

Конвенція передбачає можливість діагональної кумуляції. Тобто сировина, що використовується для виробництва товарів із третіх країн, які не є сторонами угоди про вільну торгівлю, та торгівлю за угодою про вільну торгівлю.

Економіка Туреччини є однією з найбільших у світі, займаючи 11 місце серед найбільших економік світу та 4 місце в Європі за даними Міжнародного валютного фонду.

Вигідне географічне положення значною мірою сприяло розвитку економіки країни завдяки розвиненій торгівлі.

Станом на 2020 рік частка промисловості в національній економіці становить близько 27,8%, сільського господарства – 6,6%, сфери послуг – 54,6%. У країні активно розвиваються текстильна, харчова, хімічна, медична, металургійна, суднобудівна, автомобільна промисловість. Промисловість, що розвивається, і регіон відзначили збільшення доходів у 2021 році після активної фази пандемії COVID-19 в країні. За даними Світового банку, економічний і соціальний розвиток Туреччини досяг вражаючих результатів на початку 2000-х років. Протягом цього періоду Туреччина активно сприяла урбанізації, підтримувала міцну макроекономічну та фінансову політику, розвивала зовнішню торгівлю та гармонізувала багато законів зі стандартами ЄС, і країна успішно вийшла з кризи 2008/2009 років.

З економічної точки зору, Туреччина швидко відреагувала на пандемію COVID-19, зробивши її однією з небагатьох країн-членів ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), яка досягла позитивного зростання та зростання ВВП у 2020 році.

За прогнозами Міжнародного валютного фонду, у 2020 році ВВП зростатиме на 9% щорічно, а в 2021 році може зрости на 8,5%, за прогнозами Світового банку.

За даними Світового банку, у грошовому вираженні ВВП Туреччини в 2020 році склав 719,9 мільярдів доларів (761,0 мільярда доларів у 2019 році). У період з січня 2021 року по липень 2021 року Туреччина досягла економічного зростання і створила 3 мільйони робочих місць, повернувши зайнятість населення до докризового рівня. Але, незважаючи на це, частка працездатного населення залишається низькою – 51,2%.

За прогнозами МВФ, рівень безробіття в країні може знизитися до 12,5% (13,2% у 2021) і 2022 р.-11%. [18]

Динаміка ВВП Туреччини, %

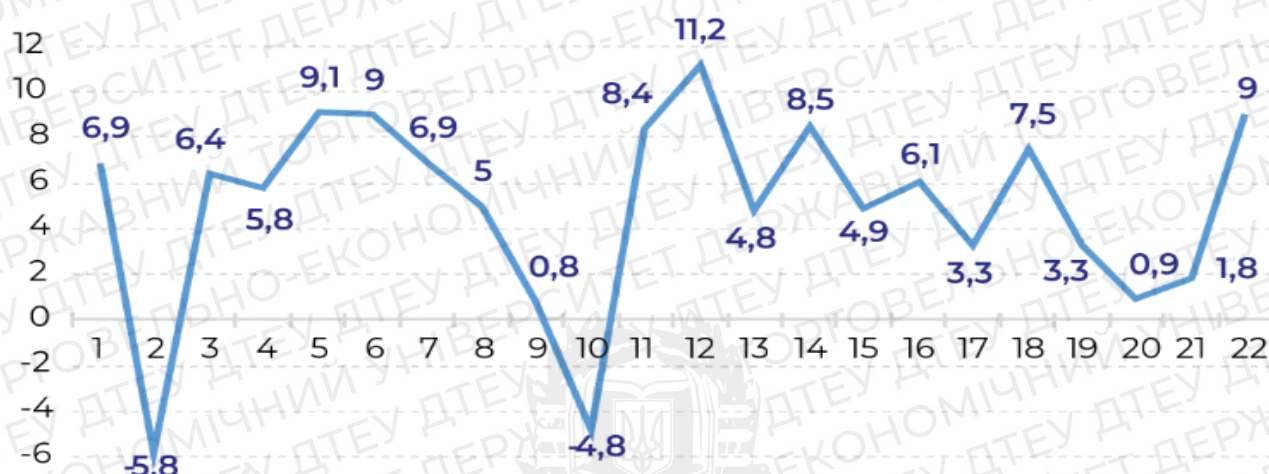


Рисунок 2.14. Динаміка ВВП Туреччини, %

Джерело [18]

Висновки до розділу 2

Аналізуючи загальну регіональну структуру експорту хімічної продукції з України у покrajнному зрізі у 2020 році, вирізняємо, що основними країнами-експортерами хімічної продукції в аналізований період були РФ (32%), Індія (11%), Польща (6%), Р.Білорусь (5%), Туреччина (5%). Порівняно з 2018 роком регіональна структура експорту хімічної продукції набула окремих змін, хоча принципово у розрізі більшості країн структура експортних поставок не змінилася. Водночас суттєво скоротилася структурна частка експорту хімічної продукції українського виробництва до РФ (з 43 до 32%), натомість виросла структурна частка експорту хімічної продукції до Індії (з 3 до 11%) за рахунок значного нарощення експортних поставок карбаміду, ПВХ, технічного вуглецю, лецитину.

За наведеною динамікою зовнішньої торгівлі хімічною продукцією між Україною та Туреччиною за останні 10 років. В означений період імпорту хімічної продукції з Туреччини до України виріс більш ніж в три рази за рахунок росту валового обороту національної хімічної промисловості Туреччини та зростання її експортного потенціалу, а експорт української хімічної продукції з України до Туреччини скоротився в цей же період майже в 4 рази (з 384 до 100 млн. дол. США). Товарна номенклатура хімічного експорту з України до Туреччини залишається досить вузькою, ТОП 5 продуктів експорту складають поліетилен

(33%), ПВХ (10%), карбамід (18%), аміак (14%), технічний вуглець (10%), які сумарно забезпечують 75% експортних поставок хімічної продукції з України до Туреччини.

3 лютого 2022 року в Києві було укладено Угоду про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною.

Очікується, що угода розширить торгівлю між двома країнами, збільшить експорт, оскільки вітчизняні виробники виграють від лібералізації ринку товарів і послуг в Турецькій Республіці, надасть можливості для передачі технологій та модернізації виробництва в Україні, а також створять нові робочі місця, обміну досвідом тощо [12] [13].

Завдяки угоді всі дружні країни Чорноморського басейну – Грузія, Молдова, Болгарія, Румунія, Туреччина та Україна – будуть об'єднані через угоду про вільну торгівлю за спільними правилами. Тому цей документ дуже важливий для всієї області. Посилення стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною відкриє нові економічні та геополітичні перспективи.

Ключовим пунктом угоди є 0% мита Туреччини на 10 337 позицій, або 95% загального експорту в Україну. Крім того, 1348 найменувань будуть підпадати під тарифні квоти або знижені тарифи. [14]

Угода матиме загальний позитивний вплив на українську економіку, створить нові робочі місця в експортному секторі, створить додану вартість та сплатить податки. За попередніми прогнозами, угода забезпечуватиме +2,2% ВВП і +2,6% доходів населення щорічно. [14]

Отже, Туреччина є не тільки історичним ринком для українського експорту, але вона є "воротами" на ринки "третіх" країн, бо розміщена між трьома морями. Туреччина має пряме паромне сполучення Україна – Туреччина, що дозволяє перевозити пасажирські потоки, залізничні вагони, високовантажні автомобілі. Перспективний ринок для нових українських товарів: вироби з пластмаси, товари побутової хімії, косметики, товари з деревини. Потенційний ринок для експорту сучасних послуг, а саме транспортних, ділових послуг, послуг для подорожей.

Зацікавленість турецьких інвесторів в інвестуванні до підприємств у сфері операцій з нерухомим майном .

Економіка Туреччини також є однією з найбільших у світі, займаючи 11 місце серед найбільших економік світу та 4 місце в Європі за даними Міжнародного валютного фонду. Вигідне географічне положення значною мірою сприяло розвитку економіки країни завдяки розвиненій торгівлі.

Тому, ми визнаємо, що Туреччина має найбільші перспективи для України у фокусі експорту.

РОЗДІЛ 3.

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТОВ «СК ДЖОНСОН» ДО ТУРЕЧЧИНИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «СК ДЖОНСОН» до Туреччини

Організація експортних поставок до Туреччини не є новою для компанії «СК Джонсон». Враховуючи вдалий досвід експортних поставок до Росії, Швейцарії, вихід на новий ринок Туреччини, протягом трьох років дав успішні результати, дозволивши посісти Туреччині 3 місце серед найбільш вдалого експорту (обсяг експортних поставок -1 877 597 дол США за три роки).

Успішному результату та високим показникам передувала складна та продумана робота. Основною метою експорту до Туреччини являлась пропозиція виведення ексклюзивних товарів на новий специфічний експортний ринок, розширити свою присутність на існуючому зовнішньому ринку за допомогою товарної диверсифікації свого експортного портфеля; вийти на новий ринок.

Виведення нового продукту на специфічний ринок Туреччини починалось з розробки маркетингової стратегії та дослідження ринку.

Однією з найбільш розвинених галузей промисловості Туреччини є виробництво та експорт товарів побутової хімії . Сьогодні турецькі чистячі засоби експортуються в 34 країни, включаючи США, Німеччину, Ізраїль та Саудівську

Аравію. Середній щорічний обсяг експорту чистячих засобів з Туреччини становить більше 400 млн доларів. Зростання чистого експорту становить 5% за останні три роки.

Більше сотні виробників побутової хімії налічується у Туреччині. З них виділяються 10 виробників із загальним експортом 300 млн доларів на рік.

Турецькі виробники використовують стратегію «Європейська якість, але на 30% дешевше». Завдяки цій стратегії турецькі товари для домашнього вжитку продаються не лише в сусідні слаборозвинені країни, такі як Ірак, Іран та Сирія, а й у розвинені країни з високими стандартами якості та серйозною конкуренцією, такі як Саудівська Аравія, США, Ізраїль.

Окрім глобальних виробників, таких як P&G, Henkel, Persil, Reckitt Benckise та Unilever, виділяються такі місцеві виробники, як Bingo, ABC, Peros, Prestige, Endeks, Seba. Турецькі побутові бренди широко відомі за межами самої Туреччини і мають репутацію ефективних та доступних товарів.

Щороку частка турецької побутової хімії на світовому ринку зростає за рахунок високої якості та дешевих цін. Незважаючи на наявність місцевих виробників, турецька хімія завжди присутня на полицях.

Практично, будь-яка хімія турецького виробника має свого представника в багатьох країнах. Представники або дистриб'ютори виступають посередниками для місцевих оптових продавців або мереж, що надають товари за їхніми цінами з оптових баз. Якщо для малого бізнесу це дуже зручно, то для великих оптовиків це менш вигідно.

Ціни на побутову хімію в Туреччині не бувають фіксовані. При частій зміні курсу турецької ліри до долара майже щоденно змінюються ціни на побутові товари.

Аналізуючи досягнення товарів хімічної промисловості, виготовлених у Туреччині, можна дійти висновку, що покращити експорт з України до Туреччини не є легкою метою.

При такій жорсткій конкуренції починати введення нового продукту на ринок було б неможливо без маркетингового дослідження. Надзвичайно важко

завоювати автоматично прихильність споживача новим незвичним брендом, оскільки покупці вже мають широкий вибір продукції зі схожими споживчими властивостями.

Підприємство використовувало стратегічний консалтинг, де власними силами та розробками консультанта-аналітика та маркетолога-стратега було забезпечено виведення нових продуктів на зовнішній ринок.

Підбір стратегій включав першу маркетингову стратегію (модель бренду), інноваційну, цінову, стратегію просування, комунікаційну стратегію.

Неможливо передбачити відразу успішність цього процесу, оскільки виведення нового продукту на ринок супроводжувався комплексною унікальною стратегією, що розроблялась на базі аналітики з проведеного дослідження ринку.

Другим етапом стратегії було складання моделі бренду, що складалась з опису ринку, аналізу асортименту схожої продукції, параметрів позиції, що займає компанія «СК Джонсон» на ринку, портретів існуючих споживачів та майбутніх, тенденцій ринку в Україні та за кордоном, пропозиції щодо нових брендів, висновки конкурентів.

Третім завершальним етапом, на підставі двох попередніх стратегій, розробляється кінцева стратегія, згідно якій буде здійснюватись вивід нового продукту на ринок. Елементи стратегії: асортиментна та цінова політика, моделі продажів, прогноз розвитку та система оцінки результатів, розрахунок необхідних ресурсів, сценарії на випадок різкої зміни ринкового середовища.

Також можливо залучення стратегії «Маркетинг-кит», що використовується не тільки для прямих продажів, але і для залучення нових та навчання існуючих клієнтів, для формування партнерських відносин, а також для побудови якісних відносин з постачальниками, іноді для інформування про свої досягнення та події різних медіа.

Завдання «Маркетинг-кит» - збільшити продажі або прибуток, надавши клієнтам вичерпну інформацію про компанію, її товари або послуги. pro-consalting.ua

Важливе значення мало перевірити експортну готовність компанії регуляторній політиці України щодо експорту товару, в тому числі до обраного ринку Туреччини. Цей етап необхідно було здійснити після продуманої маркетингової стратегії, щодо виведення нових товарів на новий ринок.

Дотримання нормативної політики України щодо експорту товарів є невід'ємною частиною, тому отримання сертифікату якості ISO 9001:2018 підтверджує, що підприємство відповідає загальноприйнятим міжнародним вимогам до «Системи управління якістю». Це означає, що система управління та менеджменту якості компанії відповідає вимогам стандартів ISO та успішно пройшла сертифікацію ISO 9001:2018 (ДСТУ ISO 9001:2018). Основними вимогами до видачі сертифікату системи менеджменту якості ISO 9001:2018 є

Основними вимогами до видачі сертифікату системи менеджменту якості ISO 9001:2018 – є відповідність вимогам місцевого та міжнародного законодавства, підвищення конкурентоспроможності не тільки на місцевому, але й на міжнародному ринках, приймання участі в державних закупівлях та тендерах, удосконалення бізнес процесів, власних продуктів та розвиток діяльності організації, підвищення попиту на власну продукцію.

З цією метою відділ якості компанії провів аудит, аналіз та оцінку системи менеджменту компанії відповідно до міжнародного стандарту ISO 9000:2018, підготував усі необхідні сертифікаційні документи (технічні регламенти, положення, стандарти, правила) та правові для впровадження системи управління якістю процесів використовується юридична допомога.

Наявність оформленого сертифіката ISO 9001:2018 є додатковою гарантією виконання взятих на себе зобов'язань перед замовниками. Сертифікації по ISO 9001:2018 підлягає все виробництво, а не окрема продукція компанії [35]

Здійснюючи експорт, важливо притримуватись регуляторних політик двох держав. Компанія вже мала вдалий експортний досвід виходу на ринки Росії та Швейцарії, тому вважливо було врахувати лише локальну специфіку регуляторної політики Туреччини.

3 лютого 2022 року Україна та Туреччина підписали Угоду про зону вільної торгівлі, яка набула чинності після ратифікації. На момент експортних відвантажень, торгівля між країнами регулювалась умовами Угоди про торговельно-економічне співробітництво та правилами СОТ.

Щодо тарифів і квот: українську продукцію експортували до Туреччини за умовами двох торговельних режимів залежно від категорії: Генералізованої системи преференцій (англ. Generalized System of Preference, GSP) та Режиму найбільшого сприяння (англ. Most favoured nation, MFN).

Генералізована система преференцій - це особливий торговельний режим, який надавав встановлення преференційних (знижених) імпорتنих мит. Уряд Туреччини щорічно затверджує перелік країн, на які поширюється режим GSP[36]

Режим найбільшого сприяння є стандартним для країн-членів СОТ і означає, що Україна, як і інші країни з таким статусом, отримує такі ж торговельні можливості (тарифи, квоти, вимоги тощо) при експорті до Туреччини.

Щодо правил походження: для того, щоб підпадати під дію преференційного режиму GSP зі зниженими імпортними митами, товар повинен мати статус походження з України, тобто відповідати правилам походження, викладеним у Рішенні №2014/7064 Міністерства економіки Туреччини.

Згідно з правилами, продукт може отримати статус походження в Україні, якщо: був повністю вироблений в Україні з матеріалів українського походження та при використанні матеріалів іноземного походження – такі матеріали пройшли достатню обробку в процесі виробництва.

Щодо вимог до нехарчової продукції: між Туреччиною і ЄС діють угоди про асоціацію і митний союз, що передбачають зобов'язання Туреччини адаптувати національну систему технічного регулювання до правил ЄС [36]

Щодо технічних стандартів: у Туреччині діють національні технічні стандарти TS, за розробку і впровадження яких відповідає державна організація Turkish Standards Institution. Багато турецьких стандартів вже є адаптованими до гармонізованих стандартів ЄС (такі стандарти мають позначку TS EN). У країні також визнаються міжнародні стандарти ISO, IEC, CEN, CENELEC [36]

Щодо сертифікації: у Туреччині діє сертифікація товарів, аналогічна ЄС: залежно від категорії продукції вимагають або залучення сторонньої організації для проведення процедури доведення відповідності товарів вимогам законодавства, або дозволена самосертифікація, коли виробник самостійно доводить безпечність своєї продукції.

Крім того, виробник повинен підготувати технічну документацію – Технічний файл, і скласти Декларацію про відповідність. Технічна документація повинна зберігатись виробником протягом 10 років з моменту виходу товару на ринок країни [36]

В Туреччині діє обов'язкове CE-маркування окремих категорій промислових товарів аналогічно до вимог ЄС. У 2010 році у Туреччині була запущена онлайн-система попередньої перевірки імпортованих товарів - TAREKS.

Для окремих категорій промислової продукції виробник або імпортер повинен отримати додаткові дозволи від відповідних державних органів Туреччини: для матеріалів, які є екологічно небезпечними (в нашому випадку хімічні речовини), потрібен дозвіл Міністерства навколишнього середовища Туреччини; для хімічних речовин, що використовуються у прибиранні-- потрібні дозволи від Міністерства охорони здоров'я Туреччини та Міністерства сільського господарства Туреччини.

Крім того, для окремих категорій продукції, щодо яких діє спеціальне регулювання, встановлені додаткові вимоги у законодавчих актах, що їх регулюють (комюніке) [36]

Після виконання двох етапів: визначення мети експорту та відповідності експортної готовності компанії регуляторним політикам двох держав, необхідно перевірити наявність ресурсного забезпечення експорту (якісне кадрове забезпечення, здатність збільшити обсяг виробництва, доступність сировини, наявність вільних фінансових ресурсів або можливість залучення кредитних, здатність адаптувати товар до вимог ринку імпортера.

Щодо кадрового забезпечення, необхідно залучити досвідченого менеджера з відмінними знаннями турецької та англійської мов та маркетингову команду з досвідом експорту.

Щодо виробничих потужностей: необхідно проаналізувати готовність виробничого персоналу до зміни виробничого процесу, від збільшення виробництва до здатності швидко змінювати існуючу продукцію, впроваджувати у виробництво нову продукцію відповідно до вимог замовника та адаптуватися до попиту ринку.

Оскільки турецькі виробники використовують стратегію «Європейська якість, але на 30% дешевше», виробничі потужності компанії «СК Джонсон» можуть надавати відповідну якість товарів побутової хімії й упаковку.

При великому асортименті, щоб здивувати турецький ринок, вирішено було обрати ароматизатори повітря «Glade» з вмонтованим електродвигуном.

Також в компанії виникає необхідність адаптувати товар «Glade» до вимог ринку Туреччини, а саме змінити характеристики товару, наприклад зробити аромат більш солодким.

Компанія розглядає також освіжувачі повітря свічки «Glade», які гармонійно вписуються до місцевого колориту Туреччини й широко використовуються у туристичній та ресторанній діяльності.

Особливо вдалий експорт засобу для догляду за унітазами «Туалетне качення». Цей бренд має найвищу популярність на всіх ринках Європи та світу. «Туалетне качення» досягло найбільшого успіху, оскільки перевищує за якістю товари конкурентів. Саме на київському заводі здійснюється найбільший обсяг виробництва, задоволення власних потреб та експорту в різні країни.

Перебуваючи на ринку більше 20 років, підприємство «СК Джонсон» має тісні зв'язки з постачальниками сировини, й оскільки, виведення на новий ринок нових продуктів вже має міцний фундамент знань, щодо рецептури, упаковки, аналізу вподобань ароматів, чи ефективності використання дезінфікуючих й чистячих засобів, тому виникнення труднощів зводиться до мінімуму.

Оскільки експортна діяльність тягне за собою значні фінансові витрати на різних етапах, від кадрової політики компанії до рекламних бюджетів, керівники підприємств повинні оцінити можливість фінансування витрат, пов'язаних з експортом до Туреччини як додаткового ринку.

Динамічність ринку Туреччини приваблює компанію «СК Джонсон». Деякі сектори сегменту товарів побутової хімії ненасичені і мають потенціал для розвитку, хороший інвестиційний клімат, а також експортну привабливість до сусідніх європейських ринків.

Туреччина належить до переліку країн, що розвиваються. Є одним із лідерів регіону. Переважно мусульманська країна, що має зростаючу кількість молодого населення. Високий рівень урбанізації у найбільших містах – Стамбул, Анкара, Ізмір.

До того ж у 2020 році Туреччина стала третьою країною за обсягами українського експорту. Загальний товарообіг України з Туреччиною у 2020 році склав 7,38 млрд дол. США. Експорт з України до Туреччини у 2020 році склав 4,14 млрд дол. США. Імпорт України з Туреччини за цей же рік становив 2,23 млрд дол. США.

Крім того, підписана в лютому 2022 року угода про вільну торгівлю передбачає сприяння взаємній комерційній присутності, особливо шляхом спрощення процедур для полегшення діяльності, а також заохочення взаємних інвестицій.

Розширення експортної діяльності позитивно впливає на стан функціонування підприємства-експортера ТОВ «СК Джонсон», і корпоративні результати, як правило, кращі, ніж попередня заява.

У результаті здійснення експортної діяльності до Туреччини, підприємство може отримувати такі вигоди: використання надлишкових виробничих потужностей, які підприємства іноді мають, але не користуються внутрішнім попитом, вищі прибутки. Оскільки конкурентне середовище на зовнішніх ринках відрізняється від внутрішнього, виробнику «СК Джонсон» вигідніше продавати свою продукцію за кордон.

Здійснення експортної операції ТОВ «СК Джонсон» можна схематично відобразити у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Етапи здійснення експортної діяльності

№	Етапи експорту	Початок	Тривалість	Кінець
1	Розробка моделі бренду (інноваційна, цінова, стратегія просування, комунікаційна стратегія)	03.09.2021	20	23.09.2021
2	Складання моделі бренду (опис ринку, аналізу асортименту схожої продукції, параметрів позиції, що займає компанія «СК Джонсон» на ринку, портретів існуючих споживачів та майбутніх, виявленню ринкових тенденцій в Україні та за кордоном, пропозицій по новому бренду, висновків по конкурентам)	24.09.2021	20	14.10.2021
3	Вивід нового продукту на ринок (остаточне узгодження асортиментної та цінової політики, моделі продажів, прогноз розвитку та система оцінки результатів, розрахунок необхідних ресурсів, сценарії на випадок різкої зміни ринкового середовища).	15.10.2021	10	25.10.2021
4	Контакт з контрагентом, узгодження умов виводу нового продукту на ринок	26.10.2021	7	02.11.2021
5	Узгодження товарних позицій	03.11.2021	3	06.11.2021
6	Підписання додаткових угод до контракту	07.11.2021	7	14.11.2021
7	Узгодження умов оплати	15.11.2021	3	17.11.2021
8	Отримання супровідних документів та їх верифікація	18.11.2021	7	27.11.2021
9	Підготовка, фасування та відправлення вантажу	28.11.2021	30	28.12.2022
10	Доставка вантажу в пункт призначення	29.12.2021	30	29.01.2022
	Всього		137	

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «СК Джонсон»

Експортна операція поділяється на 10 етапів, які займають 137 календарних днів. Щоб показати це на діаграмі, найкраще використовувати діаграму Ганта (рис. 3.1).

№	Етапи експорту	2021									2022
		03.09-23.09	24.09-14.10	15.10-25.10	26.10-02.11	03.11-06.11	07.11-14.11	15.11-17.11	18.11-27.11	28.11-28.12	29.12-29.01
1	Розробка моделі бренду (інноваційна, цінова, стратегія просування, комунікаційна стратегія)										
2	Складання моделі бренду (опис ринку, аналізу асортименту схожої продукції, параметрів позиції, що займає компанія «СК Джонсон» на ринку, портретів існуючих споживачів та майбутніх, виявленню ринкових тенденцій в Україні та за кордоном, пропозицій по новому бренду, висновків по конкурентам)										
3	Вивід нового продукту на ринок (остаточне узгодження асортиментної та цінової політики, моделі продажів, прогноз розвитку та система оцінки результатів, розрахунок необхідних ресурсів, сценарії на випадок різкої зміни ринкового середовища).										
4	Контакт з контрагентом, узгодження умов виводу нового продукту на ринок										
5	Узгодження товарних позицій										
6	Підписання додаткових угод до контракту										
7	Узгодження умов оплати										
8	Отримання супровідних документів та їх верифікація										
9	Підготовка, фасування та відправлення вантажу										
10	Доставка вантажу в пункт призначення										

Рисунок 3.1. Діаграма Ганта

Джерело: складено автором на основі таблиці [3.1]

Під час ведення бізнесу українські компанії стикаються з певними ендогенними та екзогенними ризиками. Тому господарська діяльність суб'єктів господарювання, у тому числі товариства з обмеженою відповідальністю «ІС Johnson», повинна враховувати ці ризики. На основі аналізу ризики наведено в таблиці 3.2.

Оскільки ТОВ «СК Джонсон» відноситься до групи підприємств хімічної промисловості й базується у місті Києві, що неподалік метро та житлових районів, бізнес та виробнича діяльність компанії повністю зупинені 24 лютого 2022 року у зв'язку з загрозою вибухів. Відповідно до розпорядження уряду, повністю припинені взаєморозрахунки у валюті. Доступ працівників на підприємство на дату написання роботи не відновлено.

Таблиця 3.2

Визначення екзогенних та ендегенних ризиків

Види	Назва ризиків	Зміст ризиків
Ендегенні	Економічні	Зниження сальдо експортно-імпортних операцій у транспортній сфері; скорочення рівня рентабельності від операційної діяльності підприємств; відсутність достатнього організаційно-економічного забезпечення для надання якісних логістичних послуг
	Технологічні	Недостатнє застосування інноваційних технологій на промислових підприємствах
	Пов'язані з матеріально-технічним постачанням	Збої у роботі постачальників; неефективність планувань замовлень; невиконання умов контракту на поставку
	Пов'язані з формуванням запасів	Неефективне управління запасами; збільшення обсягів виробничих і товарних запасів
	Транспортні	Несвоєчасність доставки вантажів: простої, втрати, пошкодження, неготовність, несприятливі умови транспортування
	Збутові	Недостатнє врахування особливостей обслуговування різних категорій споживачів у збутовій діяльності; недосконала система контрактів між підприємством зі споживачем; несвоєчасні платежі замовниками
	Інформаційні	Недостатнє використання сучасних інформаційних технологій для забезпечення та організації логістичної діяльності та управління взаємовідносинами зі споживачами
	Екологічні	Недостатнє застосування екологічно-оновлених технологій у промисловому виробництві
Екзогенні	Політичні	Війна України з Росією, нестабільна політична ситуація
	Інституційні	Недосконалість законодавчих і нормативно-правових документів, що регулюють процеси закупівель, збуту, комерції, транспорту
	Ринкові	Постійні коливання попиту споживачів, зміни і ризики ринкового середовища
	Фінансові	Курсові валютні коливання; збільшення заборгованості за реалізовану продукцію; труднощі із залученням кредитів унаслідок фінансово-економічної нестабільності; обмежений обсяг фінансових коштів у підприємств
	Екологічні	Негативний вплив на екологію внаслідок порушення умов транспортування й складування продукції; відсутність управління промисловими відходами

Джерело: складено автором на основі [37]

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Туреччини

Однією з ключових ланок експортного бізнесу між підприємствами є підписання угод (контрактів). Щоб зробити прогнозну оцінку ефективності експортного бізнесу, необхідно проаналізувати зміст контракту, а потім, виходячи з показників, зазначених у контракті, розрахувати потенційну експортну виручку, вартість реалізованої продукції експортера. Умови поставки, а також експортний прибуток, ефективність і рентабельність.

Для початку взяли типовий контракт ТОВ «СК Джонсон», наведений у Додатку У, який послужив основою для аналізу роботи. Контракт під №2008 від 20 серпня 2018 року складається з 10 розділів, які написані українською та англійською мовами. На момент підписання контракту у 2018 році, був інший Генеральний директор Шиндін Д.М.

У першій частині контракту зазначені сторони договору. З однієї сторони ТОВ «СК Джонсон», в особі Генерального директора Шиндіна Д.М., що виступає Продавцем, а з іншою Johnson Wax Turkey, в особі директора Sinan Goskun, що виступає Покупцем.

Предметом договору є асортимент продукції, зазначений у Додаткових документах – Специфікаціях (додаток III). Цей термін також вказує ціну, вартість контракту та валюту контракту для всього асортименту товарів, що становить 100 000 дол. США.

У наступному розділі детально описані умови доставки товарів від одного контрагента до іншого. Основна основа доставки FCA Incoterms 2020 з міста Києва, оплата здійснюється через 45 робочих днів з дати виставлення рахунку. Крім того, має бути зафіксований перелік документів, наданих продавцем, а саме:

- інвойс (Додаток X);
- специфікація (Додаток III);
- міжнародна товарно-транспортна накладна для морських перевезень (Додаток Ч);
- сертифікат походження (Certificate of origin)

- якісний сертифікат (довідка про склад)
- пакувальний лист (Додаток Ц).

Третій пункт «Якість товару. Упаковка та маркування. Приймання товару» узгоджує стандартні та технічні умови товару та вимагає від покупця та продавця зберігання товару:

- найменування товару;
- маса нетто;
- маса брутто;
- назва та адреса виробника Товару;
- умови транспортування та зберігання;
- термін придатності або дата виробництва.

У четвертому абзаці визначено порядок розрахунку. Датою оплати товару вважається дата надходження коштів на рахунок продавця.

У п'ятій графі зазначено, що сторона має право пред'явити претензію та нести відповідальність за заміну товару в період перевірки протягом 30 днів з дня отримання некваліфікованого товару. У рекламачії має бути зазначено:

- найменування товару;
- кількість, за якою заявляється рекламачія;
- номер договору;
- реквізити транспортних документів;
- суть претензії;
- запит замовника.

Де і як узгоджується передача прав власності в розділі «Права власності та ризик смерті», який насправді є детальним описом основних умов FCA Incoterms 2020. Нижче наведено арбітраж і форс-мажор.

У першому абзаці визначено, що сторони спору повинні вирішити спір шляхом переговорів, або звернутися до Київського міжнародного комерційного арбітражу. У другому випадку зафіксовано випадки непереборної сили, які були викликані форс-мажорними ситуаціями, як-от те, що зараз відбувається в Україні.

У передостанньому абзаці зазначено строк дії договору та інші умови, на яких договір діє з дня його підписання до 31 грудня 2022 року, а також порядок та умови продовження договору. Усі зміни та доповнення до цього договору набувають чинності лише тоді, коли вони перераховані у письмовій формі та підписані уповноваженими представниками обох сторін. Інша сторона має 10 днів з дати отримання, щоб розглянути передбачені зміни. Якщо між українською та англійською версіями є розбіжності чи неясності, то правильно вважати українську версію.

Заключною частиною договору є реквізити обох сторін, що включає юридичну інформацію про продавця та покупця.

На основі показників, зазначених безпосередньо в договорі при підписанні договору між контрагентами, а також у доданих документах можна розрахувати потенційну виручку, собівартість реалізованої продукції, прибуток та ефективність експортної діяльності (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Вихідні дані експортного контракту

Назва	Значення
Найменування товару	Ароматизатор повітря з умонтованим електродвигуном
Код УКТЗЕД	8509 80 00 00
Країна імпортер	Туреччина
Умови поставки	FCA м. Київ
Кількість товару, од.	17000
Ціна за од. уп. на зовн. ринку, дол. США	1,36
Ціна за од. уп. на внутр. ринку, грн.	20,91
Собівартість од. товару, грн.	17,85
Курс НБУ на дату інвойса грн./дол.	26,10

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «СК Джонсон»

Розрахунки ефективності здійснення експортної операції між ТОВ «СК Джонсон» або та Johnson Wax Turkey наведені у таблиці 3.4

Таблиця 3.4

Розрахунок ефективності здійснення зовнішньоторговельної операції

Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунку
Собівартість товару для експорту (СВ)	$СВ = \text{Обсяг} * \text{Ціна}$	$17000 * 17,85 = 303450$
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку (ВВЦ)	$ВВЦ = \text{Обсяг} * \text{Ціна вн.}$	$17000 * 20,91 = 355470$
Вартість реалізації на внутрішньому ринку (Врвр)	Дані надані Товариством	22100
Експортні митні формальності, грн. (ЕФМ)	Дані надані Товариством	59500
Вартість перевезення, грн. (ВП)	Дані надані Товариством	8500
Вартість навантаження, грн. (ВН)	Дані надані Товариством	5950
Інші витрати (ІВ)	Дані надані Товариством	17000
Витрати, пов'язані з експортом (Вехр)	$Вехр = ЕМФ + ВП + ВН$	$59500 + 8500 + 5950 = 73950$
Валютний чистий дохід (ВЧД)	$ВЧД = \text{Обсяг} * \text{Ціна} * \text{Курс}$	$17000 * 1,36 * 26,1 = 603432$
Валовий дохід (ВД)	$ВД = ВВ - СВ - Вехр$	$603432 - 303450 - 73950 = 226032$
Прибуток (П)	$П = ВД - \text{Інші витрати}$	$226032 - 17000 = 209032$
Податок на прибуток (ПП)	$ПП = П * 18\%$	$209032 * 18\% = 37625,76$
Чистий прибуток (ЧП)	$ЧП = П - ПП$	$209032 - 37625,76 = 171406,24$
Ефект від операції, грн.:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$Еехр = ОР_{грн} - (СВ + Вехр)$	$603432 - (303450 + 73950) = 226032$
- при продажу на внутрішньому ринку	$Евр = ВВЦ - (СВ + Врвр)$	$355470 - (303450 + 22100) = 29920$
Ефективність операції, грн./грн.:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$КЕехр = ВВ / (СВ + Вехр)$	$603432 / (303450 + 73950) = 1,60$
- при продажу на внутрішньому ринку	$КЕвр = ВВЦ / (СВ + Врвр)$	$355470 / (303450 + 22100) = 1,09$
Рентабельність після оподаткування	$Рент = ЧП / (СВ + Вехр) * 100\%$	$171406,24 / (303450 + 73950) * 100 = 45,42\%$

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «СК Джонсон»

Вартість одного товару з назвою «Ароматизатор повітря з умонтованим електродвигуном» на внутрішньому ринку коштує 20,91 грн. Н зовнішньому

ринку товар коштує, 1,36 доларів США, при курсі який на 6 листопада 2021 року складає 26,10 грн, у перерахунку на українську валюту складає - 35,50 грн. Собівартість складає 17,85. Умови поставки FCA з міста Київ, пункт призначення Туреччина.

Отже, в результаті експортної операції валютний чистий дохід становить 603 432,00 грн. Валовий дохід становить 226 032,00 грн., це при собівартості товару для експорту 303450 грн. та при сукупних витратах у експорті 73 950,00 грн. Прибуток на оподаткування 209 032,00 грн. та чистий прибуток з урахуванням податку 18% дорівнює 171 406,24 грн.

Коефіцієнт при продажу на зовнішньому ринку 1,60 а при продажу на внутрішній ринок 1,09. Також рентабельність після оподаткування становить 45,42%.

Згідно аналізу, можна зробити висновки, що укладання контракту між компанією та експорт продукції до Туреччини є вкрай вигідним.

Висновки до розділу 3

Щоб розпочати здійснення експортних операцій, необхідно проаналізувати ринок збуту, дослідити аналітичні, статистичні, економічні дані, аналіз щодо конкуренції, вартості, попиту.

Необхідно здійснити уважний аналіз законодавства країни, до якої планується експорт, враховуючи особливі вимоги до експортного товару.

Інформаційна підготовка знижує ризики недоотримання прибутку, уникнення штрафних санкцій, мінімізує ризики.

Суб'єкту ЗЕД необхідно пройти стандартні вимоги та акредитацію в митних органах ДФС (підготовка заяви та надання до встановленої митниці), наявність чи відсутність ввізного мита, залежно від групи товарів.

Кваліфікований аналіз законодавства країни-контрагента дозволяє визначити локальні вимоги до якості товару, врахування пільг та додаткових зборів.

Експорт до країн Азії (Туреччина розташована в Азії та Європі) має свою специфіку, що полягає в культурних особливостях контрагентів з цих країн, тому не можна нехтувати правилами ділового спілкування з партнерами, щоб не втратити експортні операції.

Крім того, експортні контракти відіграють важливу роль у зовнішньоекономічній діяльності виробників.

Укладаючи такий договір, найважливіше – переконатися, що всі сторони однаково тлумачать кожен пункт договору, щоб уникнути можливих непорозумінь у майбутньому. Також особливу увагу слід приділити детальному аналізу та опрацюванню кожного пункту експортного контракту, з особливою увагою до таких нюансів, як умови поставки, умови оплати, вирішення спорів тощо. Це запорука успішного експортного бізнесу, щоб мінімізувати будь-які ризики, які можуть виникнути в цьому процесі.

Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Турецької Республіки має на меті сприяти торговельно-економічному співробітництву між двома країнами шляхом запровадження режиму вільної торгівлі.

Очікується, що співпраця сприятиме розвитку торгівлі між двома країнами та збільшенню експорту, оскільки вітчизняні виробники виграють від лібералізації ринку товарів і послуг в Турецькій Республіці, нададуть можливості для передачі технологій та модернізації виробництва в Україні, створення робочих місць, обмін досвідом тощо.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «СК ДЖОНСОН» є товариством з обмеженою відповідальністю, створеним відповідно до законодавства України. Основним видом економічної діяльності компанії є виробництво і продаж товарів побутової хімії. Компанія була зареєстрована у 1995 році. Фінансовий аналіз здійснювався на підставі звітів компаній, опублікованих Державною податковою службою України на порталі відкритих даних. Порівнюючи активи підприємств, економічний потенціал ослаблений, що проявляється у зменшенні активів. При цьому компанія скорочує кількість доступних об'єктів нерухомості.

Доходи від продажу товарів і послуг зросли в міру зменшення активів, що свідчить про підвищення ефективності управління обмеженою кількістю доступних ресурсів і про необхідність пошуку резервів для оптимізації складу поточних активів. Зменшення балансу відбулося за рахунок зменшення оборотних активів. Те, що розмір власного капіталу зменшується, свідчить про зниження рівня добробуту власника. Через зменшення власного капіталу зменшилася кількість доступних джерел фінансування для залучення активів. Збільшення загальної суми зобов'язань забезпечує повніше розкриття наявного потенціалу компанії, хоча і веде до зростання залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Загалом підприємство є прибутковим. Але за 2018-2020 р.р. є тенденція зменшення чистого прибутку. Так у 2019 р. він знизився на 9809 тис. грн (на 0,12%), у порівнянні з 2018 р., а в 2020 р. знизився на 10024 тис. грн., (тобто на 13,83%) у порівнянні з 2019 р. Незначне зниження чистого прибутку показало готовність підприємства до радикальних змін у період світової пандемії коронавірусної хвороби

Щодо експортної діяльності ТОВ «СК Джонсон» Компанія почала експортувати свою продукцію з 2018 року в такі країни, як Росія (з нею проводилось найбільше операцій, і як наслідок отримувався найбільший дохід (52,49 % від усього експортного доходу), Швейцарія (17,34 %), Туреччина (29,06 %).

Також компанія розширює ринок збуту до інших країн: Ізраїлю, Великобританії, Туркменістану, Узбекистану, Грузії.

Експортна діяльність з турецькою компанією Johnson Wax Turkey було розпочато з 2018 року. Аналізуючи обсяги продажів, ми можемо дійти висновків, що загальна сума реалізованих товарів по експорту збільшувалась з кожним роком.

Сформовано відповідну групу для оцінки ефективності експорту товарів до Туреччини. Основними завданнями команди проекту є визначення основних цілей та очікуваних результатів експортної угоди, збір та аналіз необхідної інформації, проведення стратегічних консультацій з аналітиками-консультантами та маркетинговими стратегами, вибір та переговори з найкращими підрядниками, укладення контрактів та нагляд. договори відповідність, звітність про результати роботи тощо. Для ефективного виконання проектної роботи достатньо інформаційного забезпечення опитаних підприємств. Для визначення економічної доцільності поточного проекту розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно розрахувати всі витрати на його реалізацію, а також майбутню виручку та термін дії договору.

Неможливо передбачити відразу успішність цього процесу, оскільки виведення нового продукту на ринок супроводжувався комплексною унікальною стратегією, що розроблялась на базі аналітики з проведеного дослідження ринку.

Використовуючи дані з прикріпленого файлу, було розраховано потенційний дохід, собівартість реалізації, прибуток та ефективність експортної діяльності.

Отже, в результаті експортної операції валютний чистий дохід становив 603 432,00 грн. Валовий дохід становить 226 032,00 грн., це при собівартості товару для експорту 303 450,00 грн. та при сукупних витратах у експорті 73 950,00 грн. Прибуток на оподаткування 209 032,00 грн. та чистий прибуток з урахуванням податку 18% дорівнює 171 406,24 грн.

Враховуючи наведені показники, визначено, що прогнозна оцінка ефективності експорту до Туреччини в підписаній угоді про постачання є справедливою, оскільки забезпечує чистий прибуток у розмірі 171 406,24 грн.

Як вид зовнішньоекономічної діяльності, експортна діяльність є незаперечним чинником успішності промислових підприємств. Експортний бізнес став важливою передумовою розширення ринку, збільшення виробництва та підвищення якості продукції, а також створив хорошу основу для зміцнення конкурентних позицій компанії на внутрішньому ринку. Експортна діяльність позитивно впливає на діяльність компаній-експортерів і стверджує, що фірми-експортери зазвичай перевершують аналогічні показники для неекспортерних фірм.

Завдяки експортній діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «СК ДЖОНСОН» можна отримати наступні переваги:

- Використовувати переваги надлишкових потужностей, які компанії іноді мають, але не мають внутрішнього попиту;
- Отримувати більший прибуток, коли виробники можуть продавати свою продукцію вигідніше, оскільки конкурентне середовище на зовнішніх ринках відрізняється від внутрішнього;
- Значні іноземні продажі, Це змушує вітчизняних виробників менша залежність від внутрішніх економічних умов;
- Нижчі виробничі витрати, пов'язані з покриттям умовно-постійних витрат за рахунок виробництва більшої кількості продукції, підвищення ефективності завдяки досвіду, отриманому в масовому виробництві. На практиці спостерігається тенденція до зниження витрат на 20-30% при збільшенні випуску продукції в 2 рази;
- Виробники можуть зменшити волатильність попиту, організувавши збут на зовнішніх ринках, оскільки країни знаходяться на різних стадіях ділового циклу, а один і той самий продукт знаходиться на різних стадіях життєвого циклу; ринки та заохочують використання інших форм діяльності, наприклад, спільних підприємств.

Угода України про ліцензування та вільну торгівлю з Урядом Турецької Республіки, спрямована на сприяння торговельно-економічному співробітництву між двома країнами через вільну торгівлю. Сприяє розвитку торгівлі між двома

країнами, збільшенню експорту за рахунок лібералізації ринку товарів і послуг в Турецькій Республіці, надасть можливості для трансферу технологій та модернізації виробництва в Україні, створення нових робочих місць, обміну досвідом тощо.

Щодо поточної ситуації, ТОВ «СК Джонсон» належить до конгломерату хімічної промисловості з великим досвідом роботи та має штаб-квартиру в місті Києві. На жаль, з початком військової операції, з 24 лютого 2022 року, компанія повністю забороняє вхід і виїзд співробітників за участю спеціалізованих охоронних органів через наявність на складі підприємства небезпечної хімічної сировини. Тому аналіз підприємств проводився протягом 2018, 2019, 2020 років, оскільки на момент написання дисертації були доступні лише ці офіційні дані.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII : вебсайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення 05.03.2022).
2. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства:– 2011. – № 3. – С. 117-128 : вебсайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_3_13. (дата звернення 05.03.2022)
3. Оприлюднення фінансової звітності «Фінансова звітність підприємства у відповідності з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку України»: вебсайт URL: <https://www.scjohnson.com/en/a-family-company/about-us/ukraine-splash-page> (дата звернення 05.03.2022)
4. Рентабельність – 7 способів оцінити ефективність бізнесу вебсайт URL: <https://msp-partners.com.ua/rentabeln%D1%96st-%E2%80%937-sposob%D1%96v-ocz%D1%96niti.html&cultureKey=uk> (дата звернення 05.03.2022)
5. Аналіз фінансових результатів підприємства вебсайт URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7128-analz-fnansovih-rezultatv-dyalnost-pdprimstva> (дата звернення 05.03.2022)
6. Фінансова звітність «СК Джонсон» https://zvitnist.com/00146137_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOUDPOVDALNSTU_PIDPRYYEMSTV (дата звернення 05.03.2022)
7. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України Державне підприємство «Черкаський державний науково-дослідний інститут техніко-економічної інформації в хімічній промисловості» (ДП «Черкаський НДІТЕХІМ») http://nditekhim.com.ua/wp-content/uploads/2021/04/2020pidsumky_zakl..pdf (дата звернення 05.03.2022)
8. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом, урахування фінансових і виробничих особливостей підприємства під час здійснення коефіцієнтного аналізу ліквідності Вебсайт URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/139.pdf

9. Коефіцієнт швидкої ліквідності Вебсайт URL:
<https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov/252-koefitsient-shvidkoji-likvidnosti-koefitsient-terminovoji-likvidnosti>
10. Хімічна промисловість вебсайт URL:
<https://ukraineinvest.gov.ua/uk/industries/chemicals/>
11. Укрінформ розбирався у перспективах українського бізнесу, що можуть відкритися після вступу в дію угоди про ЗВТ між двома країнами вебсайт URL:
<https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3403898-ugoda-pro-zvt-z-tureccinou-rickovi-portoviki-maut-raditi.html>
12. Текст Угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною вебсайт URL:
<https://export.gov.ua/news/3679-tekst-ugodi-pro-vilnu-torgivliu-mizh-ukrainoiu-i-turechchinoiu>
13. Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) вебсайт URL:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=181>
14. Уряд підтримав угоду про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною вебсайт URL:
<https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-pidtrimav-ugodu-pro-vilnu-torgivlyu-mizh-ukrayinoyu-i-turechchinoyu>
15. Алгоритм експорту вебсайт URL:
http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/algorithm_eksportu.pdf
16. Угода про зону вільної торгівлі між Україною й Туреччиною є результатом трьох десятиліть співпраці й дружби двох країн – Володимир Зеленський вебсайт URL:
<https://www.president.gov.ua/news/ugoda-pro-zonu-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-j-turechchin-72705>
17. Поглиблена і всеохопна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: вебсайт.URL:
https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0_%D1%96_%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%BF%D0%BD%D0%B0_%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0_%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D

0%BE%D1%97_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B2%D0%BB%D1%96_%D0%BC%D1%96%D0%B6_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%BE%D1%8E_%D1%82%D0%B0_%D0%84%D0%A1 (дата звернення: 28.03.2022).

18. Апк-інформ вебсайт URL: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/topic/1526722>

19. Карвацка Н.С., Шелест Є.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: веб-сайт. URL: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx. (дата звернення 28.03.2022)

20. Дунська А. Р., Антоненко Д. І. Підходи до управління розвитком міжнародної діяльності підприємства в умовах невизначеності. Сучасні підходи до управління підприємством. 2020. №5. URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/204755> (дата звернення: 28.03.2022).

21. Державна служба статистики України: вебсайт. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 28.03.2022).

22. Карвацка Н.С., Шелест Є.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: вебсайт. URL: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k1289&T=intro&st=0&L=1. (дата звернення: 28.03.2022).

23. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства: вебсайт. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4744> (дата звернення: 28.03.2022).

24. Кобилецький В. Р., Відносні показники фінансової стійкості / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online»: вебсайт. URL: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/100-vidnosni-pokaznyky-finansovoi-stiikosti> (дата перегляду: 28.03.2022).

25. Інформація про контрагента: вебсайт. URL: opendatabot.ua (дата звернення: 28.03.2022).

26. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: ЦУЛ, 2013. – 408 с.

26. Воронкова А. Е. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А. Е. Воронкова, В. Г. Лежешькова, О. В. Свірідова, Ю. С. Погорелов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 320 с.

27 Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / О. А. Кириченко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

28. Кононенко І. В. Управління розвитком підприємства : навч посібник / І. В. Кононенко. – Харків : НТУ «ХП», 2001. – С. 136. 3. Шегда А. В. Менеджмент: підручник / А. В. Шегда. – К. : Вища школа. 1995. – 302 с.

29. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Е.О. Ковтун, І.В. Поліщук, Ю.М. Турець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2016. — Вип. 6 (1). — С. 172—174.

30. Чайкова О.І. Методичний інструментарій щодо формування та реалізації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.І. Чайкова // Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 2. – С. 42–46. 114

31. Вакульчик О. М. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства як функція планування та контролю економічної безпеки підприємства : [Електронний ресурс] / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький, І. В. Яковенко // Вісник Академії митної служби України. – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vamsu_econ...1. (дата звернення 28.04.2022)

32. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення 28.04.2022)

33. Turkish Household Chemicals. Industry вебсайт. URL: <https://Overview//zzexporter.com/business-solutions/turkish-household-chemicals-surface-cleaning/>

34. Export sales guide: how to increase your overseas revenue every year <https://www.allianceexperts.com/en/knowledge/exports/export-sales-guide/> вебсайт. URL: <https://www.allianceexperts.com/en/knowledge/exports/export-sales-guide/>

35. Сертифікація на ISO 9001:2018 (ДСТУ ISO 9001:2018) URL: <https://justicon.ua/ua/service/sertifikacia-sistem-upravlinna-akistu-iso-9001.html>

36. Вимоги до продукції на ринку Туреччини вебсайт URL:
https://export.gov.ua/573-ogliad_sistemi_reguliuвання_turechchini

37. Управління ризиками логістичної діяльності промислових підприємств
вебсайт URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-12_0-pages-268_274.pdf



ДОДАТКИ

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2016\2017\2018\2019\2020 р.р.

(Порівняльна характеристика з Форми №1 Код за ДКУД 1801001)

Актив	Код рядка	На кінець звітного періоду				
		на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
1	2	3	4	5	6	7
I, Необоротні активи	1000	112	90	70	52	35
Нематеріальні активи						
первісна вартість	1001	2159	420	420	405	405
накопичена амортизація	1002	2047	330	350	353	370
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1301	1369	920	8014	12750
Основні засоби	1010	70091	62611	62174	56647	55943
первісна вартість	1011	155323	158446	168635	173205	182586
знос	1012	85232	95835	106461	116558	126643
Інвестиційна нерухомість	1015					
Довгострокові біологічні активи	1020					
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств						
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045	705				
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	72209	64070	63164	64713	68728
II, Оборотні активи	1100	152053	143545	124717	124598	145407
Запаси						
Виробничі запаси	1101	55638	43928	37912	38270	41903
Незавершене виробництво	1102	12711	13611	3382	5662	10976
Готова продукція	1103	45184	44284	26747	27861	20662
Товари	1104	38520	41722	56676	52805	71866
Поточні біологічні активи	1110					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	162334	134709	156363	151079	151226
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	9622	9710	12600	4758	9833
за виданими авансами						
з бюджетом	1135	11862	13322	6635	7840	5699

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На кінець звітної періоду				
		на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
1	2	3	4	5	6	7
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	4136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	27	16		197	
Поточні фінансові інвестиції	1160					
Гроші та їх еквіваленти	1165	416001	367012	418075	361463	64464
Рахунки в банках	1167	416001	367012	418075	361463	64464
Витрати майбутніх періодів	1170	3890	1833	541	738	944
Інші оборотні активи	1190	5193	3108	4003	3484	4071
Усього за розділом II	1195	760984	673255	722934	654157	381644
III, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	833193	737325	786098	718870	450372
Пасив	Код рядка	На кінець звітної періоду				
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
1	2	3	4	5	6	7
I, Власний капітал	1400	5620	5620	5620	5620	5620
Зареєстрований (пайовий) капітал						
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410	11863	11863	11863	11863	
Резервний капітал	1415					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	692182	556892	600875	593349	304852
Неоплачений капітал	1425	()	()	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()	()	()
Усього за розділом I	1495	709665	574375	618358	610832	310472
II, Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500					
Відстрочені податкові зобов'язання						
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На кінець звітного періоду				
		на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
1	2	3	4	5	6	7
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом II	1595					
III, Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	0	0	35	32	1
Короткострокові кредити банків						
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
товари, роботи, послуги	1615	114648	125536	103604	93535	110900
розрахунками з бюджетом	1620	338	3524	2263	1310	2768
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625	0	226	136	322	4
розрахунками з оплати праці	1630	10	1041	950	2020	2475
Поточні забезпечення	1640	8372	32623	60752	10819	23752
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1660					
Доходи майбутніх періодів	1665					
Інші поточні зобов'язання	1690	160				
Усього за розділом III	1695	123528	162950	167740	108038	139900
IV, Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами,	1700					
утримуваними для продажу, та групами вибуття						
Баланс	1900	833193	737325	786098	718870	450372

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Б

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Порівняльна характеристика на 31 грудня 2019-2020 р.р. та середнє значення за 5 років (дані з Форми №1 Код за ДКУД 1801001)

Форма N 1	Код рядка	Показники			Відхилення (+,-) показника 2020 порівняно з 2019		Відхилення (+,-) середнього показника	
		попередній	звітний	середній	абсол. +/-	віднос. %	абсол. +/-	віднос. %
1	2	1	2	3	тис. грн.	%	тис. грн.	%
I, Необоротні активи	1000	52	35	71,8	-17	-32,69	23	32,31
Нематеріальні активи				0	0		0	
первісна вартість	1001	405	405	761,8	0	0,00	1397	183,41
накопичена амортизація	1002	353	370	690	17	4,82	1374	199,13
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8014	12750	4870,8	4736	59,10	1166	23,94
Основні засоби	1010	56647	55943	61493,2	-704	-1,24	7894	12,84
первісна вартість	1011	173205	182586	167639	9381	5,42	-2935	-1,75
знос	1012	116558	126643	106145,8	10085	8,65	-10829	-10,20
Інвестиційна нерухомість	1015			0	0		0	
Довгострокові біологічні активи	1020			0	0		0	
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030			0	0		0	
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств				0	0		0	
інші фінансові інвестиції	1035			0	0		0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			0	0		0	
Відстрочені податкові активи	1045			141	0		564	400,00
Інші необоротні активи	1090			0	0		0	
Усього за розділом I	1095	64713	68728	66576,8	4015	6,20	9647	14,49

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку Б

		Показники			Відхилення (+,-) показника		Відхилення (+,-)	
Форма N 1		попередній	звітний	середній	2020 порівняно з 2019		середнього показника	
Актив	Код рядка	на 31.12.2019	на 31.12.2020	За 5 років	абсол. +/-	віднос. %	абсол. +/-	віднос. %
1	2	1	2	3	тис. грн.	%	тис. грн.	%
II, Оборотні активи	1100	124598	145407	138064	20809	16,70	34798	25,20
Запаси				0	0		0	
Виробничі запаси	1101	38270	41903	43530,2	3633	9,49	15741	36,16
Незавершене виробництво	1102	5662	10976	9268,4	5314	93,85	8757	94,48
Готова продукція	1103	27861	20662	32947,6	-7199	-25,84	5037	15,29
Товари	1104	52805	71866	52317,8	19061	36,10	5263	10,06
Поточні біологічні активи	1110			0	0		0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	151079	151226	151142,2	147	0,10	11339	7,50
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	4758	9833	9304,6	5075	106,66	5392	57,95
за виданими авансами				0	0		0	
з бюджетом	1135	7840	5699	9071,6	-2141	-27,31	649	7,16
у тому числі з податку на прибуток	1136			827,2	0		-827	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	197		48	-197	100,00	-218	-
Поточні фінансові інвестиції	1160			0	0		0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	361463	64464	325403	296999	-82,17	206401	-63,43
Рахунки в банках	1167	361463	64464	325403	296999	-82,17	206401	-63,43

Витрати майбутніх періодів	1170	738	944	1589,2	206	27,91	2507	157,74
Інші оборотні активи	1190	3484	4071	3971,8	587	16,85	1808	45,53

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку Б

Форма N 1	Код рядка	Показники			Відхилення (+,-) показника		Відхилення (+,-)	
		попередній	звітний	середній	2020 порівняно з 2019		середнього показника	
Актив		на 31.12.2019	на 31.12.2020	За 5 років	абсол. +/-	віднос. %	абсол. +/-	віднос. %
1	2	1	2	3	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Усього за розділом II	1195	654157	381644	638594,8	272513	-41,66	150124	-23,51
III, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			0	0		0	
Баланс	1300	718870	450372	705171,6	268498	-37,35	140477	-19,92
					0		0	

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток В

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2016/2017/2018/2019/2020 рік

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	за 2016	за 2017	за 2018	за 2019	за 2020	2020\2019	2020\2019
1	2	3	4	5	6	7	(+,-)	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	825921	784274	807967	774346	797255	22909	102,96
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	-	-	-486322	-475173	11149	97,71
Валовий:	2090	289538	269912	276884	288024	322082	34058	111,82
прибуток							0	
збиток	2095						0	
Інші операційні доходи	2120	361005	193711	134047	46446	22878	-23568	49,26
Адміністративні витрати	2130	-27751	-50791	-41398	-53435	-41266	12169	77,23
Витрати на збут	2150	-	-	-	-184190	-195801	-11611	106,30
Інші операційні витрати	2180	-	-	-	-53794	-34663	19131	64,44
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	124891	13508	52632	43051	73230	30179	170,10
прибуток							0	
збиток	2195						0	
Дохід від участі в капіталі	2200						0	
Інші фінансові доходи	2220	27899	31345	45172	48449	9271	-39178	19,14
Інші доходи	2240	406	464	3979	1219	1098	-121	90,07
Фінансові витрати	2250				-1		1	0,00
Втрати від участі в капіталі	2255							
Інші витрати	2270	-2047	-302	-2037	-236	-147	89	62,29

Фінансовий результат до оподаткування:	2290	151149	45015	99746	92482	83452	-9030	90,24
прибуток							0	
збиток	2295						0	

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку В

Стаття	Код рядка	за 2016	за 2017	за 2018	за 2019	за 2020	2020\2019	2020\2019
1	2	3	4	5	6	7	(+,-)	%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-27207	-6706	-17463	20008	-21002	-41010	-104,97
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						0	
Чистий фінансовий результат:	2350	123942	38309	82283	72474	62450	-10024	86,17
прибуток							0	
збиток	2355						0	
							0	
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							0	
Стаття	Код рядка						0	
1	2						0	
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400						0	
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405						0	
Накопичені курсові різниці	2410						0	
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415						0	
Інший сукупний дохід	2445						0	
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450						0	
Податок на прибуток,	2455						0	

пов'язаний з іншим сукупним доходом								
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460						0	
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	123942	38309	82283	72474	62450	-10024	86,17

ТОВ «СК Джонсон»

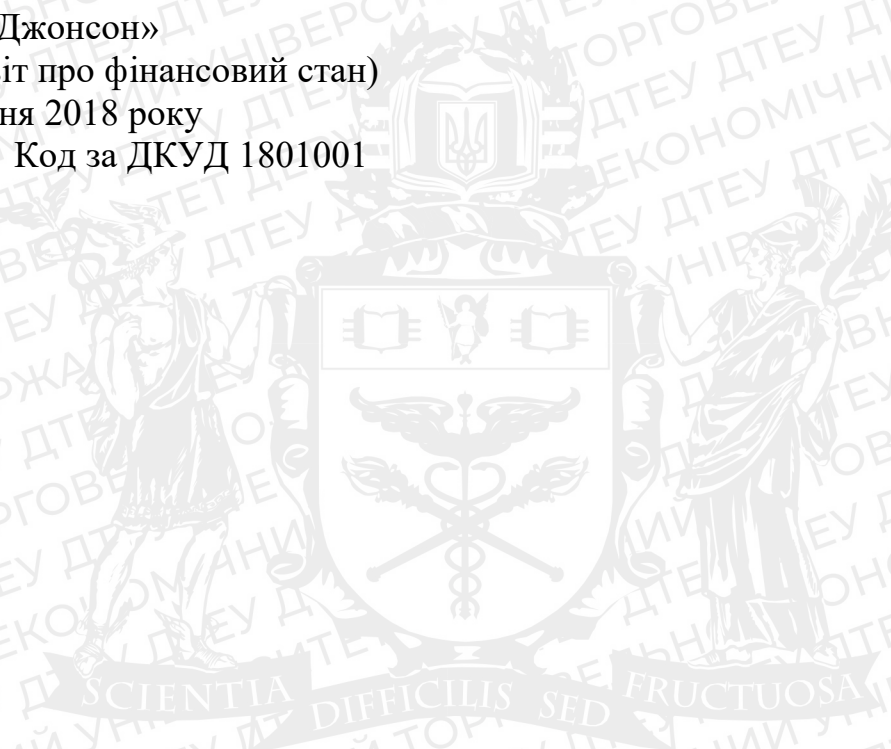
Продовження Додатку В

Стаття	Код рядка	за 2016	за 2017	за 2018	за 2019	за 2020	2020\2019	2020\2019
1	2	3	4	5	6	7	(+,-)	%
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							0	
							0	
Назва статті	Код рядка						0	
1	2						0	
Матеріальні затрати	2500	303336	344414	285896	244691	266780	22089	109,03
Витрати на оплату праці	2505	41924	42047	39486	37017	39778	2761	107,46
Відрахування на соціальні заходи	2510	7709	8184	7909	7758	8471	713	109,19
Амортизація	2515	12026	11834	12217	12542	12770	228	101,82
Інші операційні витрати	2520	194724	237617	176569	195803	223562	27759	114,18
Разом	2550	559719	644096	522077	497811	551361	53550	110,76
							0	
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ							0	
Назва статті	Код рядка						0	
1	2						0	
Середньорічна кількість простих акцій	2600						0	
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605						0	
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610						0	
Скоригований чистий прибуток	2615						0	

(збиток) на одну просту акцію								
Дивіденди на одну просту акцію	2650						0	

ТОВ «СК Джонсон»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 року
Форма №1 Код за ДКУД 1801001

Додаток Д1



ТОВ «СК ДЖОНСОН»
БАЛАНС НА 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ

(у тис. грн.)

Підприємство
 Територія
 Організаційно-правова форма
 господарювання
 Вид економічної діяльності

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
 Оболонський район, м. Київ
 Товариство з обмеженою відповідальністю
 Виробництво інших та ангіних засобів, засобів для
 чистоти та полірування

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРРОУ
 за КОАТУУ
 за КОПІФ
 за КВЕД

КОАН		
2018	12	31
	00146137	
	803800000	
	240	
	2041	

Середня кількість працівників
 Адреса, телефон:

169
 Простітєв Степанів Бизаєв, буд. 19/Б, м. Київ, 04973

Баланс закріплюється при безкоштовній здачі (актом розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіт про грошові потоки) (форма № 3), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
 Складено (робочий позначку «у» у відповідній колонці)
 за показниками (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

у

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 року
Форма № 1
Код за АКУД 1801001

Актив	Код ридка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	90	70
періодна парість	1001	420	420
завантажена амортизація	1002	330	350
Незакінчені капітальні інвестиції	1005	1 369	920
Основні засоби:	1010	62 611	62 174
періодна парість	1011	158 446	168 635
знос	1012	95 835	106 461
Інвестиційна нерухомість	1015	—	—
Довгострокові біологічні активи	1020	—	—
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	—	—
інші фінансові інвестиції	1035	—	—
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	—	—
Відстрочені податкові активи	1045	—	—
Інші необоротні активи	1090	—	—
Усього за розділом I	1095	64 070	63 164
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	143 545	124 717
виробничі запаси	1101	43 928	37 912
Незакінчене виробництво	1102	13 611	3 582
Готові продукти	1103	44 284	26 747
товари	1104	41 722	56 676
Поточні біологічні активи	1110	—	—
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	134 709	156 363
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за звітними зобов'язаннями	1130	9 710	12 600
з бюджетом	1135	13 322	6 635
у тому числі з податку на прибуток	1136	4 136	—
з нарахування доходів	1140	—	—
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	—	—
Інші поточна дебіторська заборгованість	1155	16	—
Поточні фінансові інвестиції	1160	—	—

1

ТОВ «СК Джонсон»
 Баланс (Звіт про фінансовий стан)
 на 31 грудня 2018 року (продовження)
 Форма №1 Код за ДКУД 1801001

Продовження Додатку Д1

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
БАЛАНС НА 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ (продовження)

(у тис. грн.)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
Гроші та їх еквіваленти	1165	367 012	418 075
товари	1166	—	—
рахунки в банках	1167	367 012	418 075
Витрати майбутніх періодів	1170	1 833	541
Інші оборотні активи	1190	3 108	4 003
Усього за розділом II	1195	673 255	722 934
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	737 325	786 098

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 620	5 620
Капітал у дооцінках	1405	—	—
Додатковий капітал	1410	11 863	11 863
Резервний капітал	1415	—	—
Нерозподілений прибуток (незакритий збиток)	1420	556 892	600 875
Неоплачений капітал	1425	—	—
Вилучений капітал	1430	—	—
Усього за розділом I	1495	574 375	618 358
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	—	—
Довгострокові кредити банків	1510	—	—
Інші довгострокові зобов'язання	1515	—	—
Довгострокові забезпечення	1520	—	—
Цільове фінансування	1525	—	—
Усього за розділом II	1595	—	—
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	—	35
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	—	—
товари, роботи, послуги	1615	125 536	103 604
розрахунками з бюджетом	1620	3 524	2 263
у тому числі з податку на прибуток	1621	—	—
розрахунками зі страхування	1625	226	136
розрахунками з оплати праці	1630	1 041	950
за одержаними авансами	1635	—	—
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	32 623	60 752
Поточні забезпечення	1660	—	—
Доходи майбутніх періодів	1665	—	—
Інші поточні зобов'язання	1690	—	—
Усього за розділом III	1695	162 950	167 740
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	737 325	786 098

Шиндас Дмитро Михайлович
 Генеральний директор



Петрова Світлана Юркіна
 Головний бухгалтер

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2018 РІК

(у тис. грн.)

Підприємство

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРРОВ

КОДИ

2018 12 31

00146137

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2018 рік

Форма № 2

Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогіч- ний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	807 967	784 274
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(531 083)	(514 362)
Валовий			
прибуток	2090	276 884	269 912
збиток	2095	—	—
Інші операційні доходи	2120	134 047	193 711
Адміністративні витрати	2130	(41 398)	(50 791)
Витрати на збут	2150	(169 067)	(192 614)
Інші операційні витрати	2180	(147 834)	(206 710)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	52 632	13 508
збиток	2195	—	—
Доходи від участі в капіталі	2200	—	—
Інші фінансові доходи	2220	45 172	31 345
Інші доходи	2240	3 979	464
Фінансові витрати	2250	—	—
Витрати від участі в капіталі	2255	—	—
Інші витрати	2270	(2 037)	(302)
Фінансовий результат до оподаткування		99 746	45 015
прибуток	2290	—	—
збиток	2295	—	—
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	17 463	6 706
Прибуток (збиток) після припинення діяльності після оподаткування	2305	—	—
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	82 283	38 309
збиток	2355	—	—

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показників	Код рядка	За звітний період	За аналогіч- ний період попереднього року
1	2	3	4
Додаток (збиток) необоротних активів	2400	—	—
Додаток (збиток) фінансових інструментів	2405	—	—
Накопичені курсові різниці	2410	—	—
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	—	—
Інший сукупний дохід	2445	—	—
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	—	—
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	—	—
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	—	—
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	82 283	38 309

3

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку Д2

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

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2018 РІК (продовження)

(у тис. грн.)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні витрати	2500	285 896	344 414
Витрати на оплату праці	2505	39 486	42 047
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 909	8 184
Амортизація	2515	12 217	11 834
Інші операційні витрати	2520	176 569	237 617
Разом	2550	522 077	644 096

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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


Пітрова Світлана Юріївна
Генеральний директор




Пітрова Світлана Юріївна
Головний бухгалтер

на 31 грудня 2019 року
Форма №1 Код за ДКУД 1801001

**ТОВ «СК ДЖОНСОН»
БАЛАНС НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ**

(у тис. грн.)

Підприємство	ТОВ «СК ДЖОНСОН»	Дата (рік, місяць, число)	2019 12 31
Територія	Оболонський район, м. Київ	за ЄДРНОУ	00146137
Організаційно-правова форма підприємства		за КОАТУУ	805000000
Вид економічної діяльності	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОІФІГ	240
	Виробництво мала та мийних засобів, засобів для чистки та полірування	за КВЕД	20.41

Середня кількість працівників:

133

Адреса, телефон

Проект Степана Банзарі, бул. 19/В, м. Київ, 04073

Одиниці виміру: тис. грн без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати Звіту про сукупний дохід) (форма № 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку «х» у відповідній колонці):
за національними (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 року
Форма №1
Код за ДКУД 1801001**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	70	52
первісна вартість	1001	420	405
накопичена амортизація	1002	350	353
Незавершені капітальні інвестиції	1005	920	8 014
Основні засоби:	1010	62 174	56 647
первісна вартість	1011	168 635	173 205
знос	1012	106 461	116 558
Інвестиційна нерухомість	1015	—	—
Довгострокові біологічні активи	1020	—	—
Довгострокові фінансові інвестиції:		—	—
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	—	—
інші фінансові інвестиції	1035	—	—
Довгострокова дебиторська заборгованість	1040	—	—
Відстрочені податкові активи	1045	—	—
Інші необоротні активи	1090	—	—
Усього за розділом I	1095	63 164	64 713
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	124 717	124 598
виробничі запаси	1101	37 912	38 270
Незавершене виробництво	1102	3 382	5 662
Готова продукція	1103	26 747	27 861
Товари	1104	56 676	52 805
Поточні біологічні активи	1110	—	—
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	156 363	151 079
Дебиторська заборгованість за розрахунками:			
за віданими авансами	1130	12 600	4 758
з бюджетом	1135	6 635	7 840
з тому чисел з податку на прибуток	1136	—	—
з нарахованих доходів	1140	—	—
Дебиторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	—	—
Інші поточні дебиторська заборгованість	1155	—	197
Поточні фінансові інвестиції	1160	—	—

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 року (продовження)
Форма №1 Код за ДКУД 1801001

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
БАЛАНС НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ (продовження)

(у тис. грн.)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
Гроші та їх еквіваленти	1165	418 075	361 463
готівка	1166	—	—
рахунки в банках	1167	418 075	361 463
Витрати майбутніх періодів	1170	541	738
Інші оборотні активи	1190	4 003	3 484
Усього за розділом II	1195	722 934	654 157
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	786 098	718 870

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 620	5 620
Капітал у дооцінках	1405	—	—
Додатковий капітал	1410	11 863	11 863
Резервний капітал	1415	—	—
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	600 875	593 349
Неоплачений капітал	1425	—	—
Відлучений капітал	1430	—	—
Усього за розділом I	1495	618 358	610 832
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	—	—
Довгострокові кредити банків	1510	—	—
Інші довгострокові зобов'язання	1515	—	—
Довгострокові забезпечення	1520	—	—
Цільове фінансування	1525	—	—
Усього за розділом II	1595	—	—
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	35	32
Повочасна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	—	—
товари, роботи, послуги	1615	103 604	93 535
розрахунками з бюджетом	1620	2 263	1 310
у тому числі з податку на прибуток	1621	—	—
розрахунками зі страхування	1625	136	322
розрахунками з оплати праці	1630	950	2 020
за одержаними авансами	1635	—	—
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	60 752	10 819
Поточні забезпечення	1660	—	—
Доходи майбутніх періодів	1665	—	—
Інші поточні зобов'язання	1690	—	—
Усього за розділом III	1695	167 740	108 038
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	786 098	718 870

Вороня Тетяна Вікторівна
Генеральний директор



Петрова Світлана Юріївна
Головний бухгалтер

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Е2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2019 рік

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2019 РІК

(у тис. грн.)

Найменування

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за СДПНОУ

КОАН

2019.12.31

00146137

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2019 рік

Форма № 2

Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	774 346	807 967
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(486 322)	(531 083)
Валовий			
прибуток	2090	288 024	276 884
збиток	2095	—	—
Інші операційні доходи	2120	46 446	134 047
Адміністративні витрати	2130	(53 435)	(41 398)
Витрати на збут	2150	(184 190)	(169 067)
Інші операційні витрати	2180	(53 794)	(147 834)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	43 051	52 632
збиток	2195	—	—
Доходи від участі в капіталі	2200	—	—
Інші фінансові доходи	2220	48 449	45 172
Інші доходи	2240	1 219	3 979
Фінансові витрати	2250	(1)	—
Витрати від участі в капіталі	2255	—	—
Інші витрати	2270	(236)	(2 037)
Фінансовий результат до оподаткування		92 482	99 746
прибуток	2290	—	—
збиток	2295	—	—
Витрати (доходи) з податку на прибуток	2300	20 008	17 463
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305	—	—
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	72 474	82 283
збиток	2355	—	—

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Доходівка (ущадка) необоротних активів	2400	—	—
Доходівка (ущадка) фінансових інструментів	2405	—	—
Накопичені курсові різниці	2410	—	—
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	—	—
Інший сукупний дохід	2445	—	—
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	—	—
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	—	—
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	—	—
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	72 474	82 283

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку Е2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2019 рік (продовження)

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2019 РІК (продовження)

(у тис. грн.)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні витрати	2500	244 691	285 896
Витрати на оплату праці	2505	37 017	39 486
Відрахування на соціальне заходо	2510	7 758	7 909
Амортизація	2515	12 716	12 217
Інші операційні витрати	2520	195 803	176 569
Разом	2550	497 985	522 077

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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


 Ворона Тетяна Вікторівна
 Генеральний директор




 Петрова Світлана Юрівна
 Головний бухгалтер

ТОВ «СК Джонсон»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 року
Форма №1 Код за ДКУД 1801001

Додаток Ж1

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
БАЛАНС НА 31 ГРУДНЯ 2020 РОКУ

(у тис. грн.)

Підприємство	ТОВ «СК ДЖОНСОН»	Дата (число, місяць, рік)	2021	01	01
Територія	Оболонський район, м. Київ	за ЄДРПОУ	00146137		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	6304000000		
Вид економічної діяльності	Виробництво м'яса та м'ясних засобів, засобів для чистки та полірування	за КСВТ	240		
		за КВЕД	20.41		
Середня кількість працівників	113				
Адреса, телефон	Прохорів Степанів Бандери, буд. 19/Б, м. Київ, 04073				

Означення вмісту: тис. гривень десятичного знака (округленням IV Зміну про фінансові результати Зміну про сукупний дохід) (форма № 2), грошові показники якого виводяться в графіках з розрахунку)
Складено (роботи) позначено у відповідній колонці)
за розрахунком (стандартним) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 року
Форма № 1
Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	52	35
первісна вартість	1001	405	405
накопичена амортизація	1002	353	370
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8 014	12 750
Основні засоби:	1010	56 647	55 943
первісна вартість	1011	173 205	182 586
знос	1012	116 558	126 643
Інвестиційна нерухомість	1015	—	—
Довгострокові біологічні активи	1020	—	—
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	—	—
інші фінансові інвестиції	1035	—	—
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	—	—
Відстрочені податкові активи	1045	—	—
Інші необоротні активи	1090	—	—
Усього за розділом I	1095	64 713	68 728
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	124 598	145 407
виробничі запаси	1101	38 270	41 903
Незавершене виробництво	1102	5 662	10 976
Готова продукція	1103	27 861	20 662
Товари	1104	52 805	71 866
Поточні біологічні активи	1110	—	—
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	151 079	151 226
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	4 758	9 833
з бюджетом	1135	7 840	5699
у тому числі з податку на прибуток	1136	—	—
з нарахованих доходів	1140	—	—
Дебіторська заборгованість за розрахунками і внутрішніми розрахунками	1145	—	—
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	197	—
Поточні фінансові інвестиції	1160	—	—

ТОВ «СК Джонсон»
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 року (продовження)
Форма №1 Код за ДКУД 1801001

Продовження Додатку Ж1

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
БАЛАНС НА 31 ГРУДНЯ 2020 РОКУ (продовження)

(у тис. грн.)

Активи	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
Гроші та їх еквіваленти	1165	361 463	64 464
готівка	1166	—	—
рахунки в банках	1167	361 463	64 464
Витрати майбутніх періодів	1170	738	944
Інші оборотні активи	1190	3 484	4071
Усього за розділом II	1195	654 157	381 644
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	—	—
Баланс	1300	718 870	450 372

Пасиви	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 620	5 620
Капітал у дооцінках	1405	—	—
Додатковий капітал	1410	11 863	—
Резервний капітал	1415	—	—
Не розподелений прибуток (неповернений збиток)	1420	593 349	304 852
Неоплачений капітал	1425	—	—
Вилучений капітал	1430	—	—
Усього за розділом I	1495	610 832	310 472
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	—	—
Довгострокові кредити банків	1510	—	—
Інші довгострокові зобов'язання	1515	—	—
Довгострокові забезпечення	1520	—	—
Цільове фінансування	1525	—	—
Усього за розділом II	1595	—	—
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	32	1
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	—	—
товари, роботи, послуги	1615	93 535	110 900
розрахунками з бюджетом	1620	1 310	2 768
у тому числі з податку на прибуток	1621	—	—
розрахунками зі страхування	1625	322	—
розрахунками з оплати праці	1630	2 020	2 475
за одержаними авансами	1635	—	—
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	10 819	23 752
Поточні забезпечення	1660	—	—
Доходи майбутніх періодів	1665	—	—
Інші поточні зобов'язання	1690	—	—
Усього за розділом III	1695	108 038	139 900
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	—	—
Баланс	1900	718 870	450 372

Ворова Тетяна Вікторівна
Генеральний директор

Петрова Світлана Юріївна
Головний бухгалтер

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Ж2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2020 рік

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2020 РІК

(у тис. грн.)

Підприємство

ТОВ «СК ДЖОНСОН»
(націоналізоване)

Дата (рік, місяць, час) за ЄАГРОУ

КОД

2021 01 01

00146137

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік
Форма № 2
Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	797 255	774 346
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(475 173)	(486 322)
Валовий прибуток	2090	322 082	288 024
Збиток	2095	—	—
Інші операційні доходи	2120	22 878	46 446
Адміністративні витрати	2130	(41 266)	(53 435)
Витрати на збут	2150	(195 801)	(184 190)
Інші операційні витрати	2180	(34 663)	(53 794)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	73 230	43 051
Збиток	2195	—	—
Доход від участі в капіталі	2200	—	—
Інші фінансові доходи	2220	9 271	48 449
Інші доходи	2240	1 098	1 219
Фінансові витрати	2250	(—)	(1)
Втрати від участі в капіталі	2255	—	—
Інші витрати	2270	(147)	(236)
Фінансовий результат до оподаткування		83 452	92 482
прибуток	2290	—	—
збиток	2295	—	—
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(21 002)	(20 008)
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305	—	—
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	62 450	72 474
збиток	2355	—	—

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Доходівка (уцінка) необоротних активів	2400	—	—
Доходівка (уцінка) фінансових інструментів	2405	—	—
Накопичені курсові різниці	2410	—	—
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	—	—
Інший сукупний дохід	2445	—	—
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	—	—
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	—	—
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	—	—
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	62 450	72 474

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку Ж2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2020 рік (продовження)

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

ТОВ «СК ДЖОНСОН»

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2020 РІК (продовження)

(у тис. грн.)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогіч- ний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні витрати	2500	266 780	244 691
Витрати на оплату праці	2505	39 778	37 017
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 471	7 758
Амортизація	2515	12 770	12 542
Інші операційні витрати	2520	218 699	195 803
Разом	2550	546 498	497 811

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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


Ворона Тетяна Вікторівна
Генеральний директор


Петрова Світлана Юрівна
Головний бухгалтер

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток К

Динаміка основних показників до звіту про Фінансові результати

Осн.показн. звіту про Фін результати	2020		2019		2018	
чистий дохід від реалізації	на 3%	↑	на 4%	↓	на 3%	↑
собівартість реалізованої продукції	на 2%	↓	на 8%	↓	на 3%	↑
інші операційні доходи	на 51%	↓	на 65%	↓	на 31%	↓
адміністративні витрати	на 23%	↓	на 29%	↑	на 18%	↓
витрати на збут	на 6%	↑	на 9%	↑	на 12%	↓
інші оперційні витрати	на 36%	↓	на 64 %	↓	на 28%	↓
інші фінансові доходи	на 81%	↓	на 7%	↑	на 44%	↑
інші доходи	на 10%	↓	на 69%	↓	на 758%	↑
інші витрати	на 38 %	↓	на 88%	↓	на 575%	↑
чистий фінансовий результат	83,5 млн грн		72,5 млн грн		82,3 млн грн	

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Л

**Експортна діяльність ТОВ «СК Джонсон» в валютному еквіваленті в
розрізі 2018\2019\2020 рр., дол. США**

	2018	2020	2021	Всього
Туреччина	438 735	651 590	787 272	1 877 597
Росія	1 506 992	1 885 002	1 422 062	4 814 057
Ізраїль	0	26 450	30 216	56 666
Великобританія	0	32 055	0	32 055
Швейцарія	638 281	936 600	469 764	2 044 644
Туркменістан	153 195	0	0	153 195
Узбекістан	532 629	156 830	0	689 459
Грузія	687 471	42 590	0	730 061
	3 957 302	3 731 118	2 709 314	10 397 734

**Експортна діяльність ТОВ «СК Джонсон» в % співвідношенні в розрізі
2018/2019/2020 рр..**

	2019	2020	2021
Туреччина	11,09%	17,46%	29,06%
Росія	38,08%	50,52%	52,49%
Ізраїль	0%	0,71%	1,12%
Великобританія	0%	0,86%	0%
Швейцарія	16,13%	25,10%	17,34%
Туркменістан	3,87%	0,00%	0%
Узбекістан	13,46%	4,20%	0%
Грузія	17,37%	1,14%	0%
	100%	100%	100%

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток М

Країни	Роки			Зміни	
	2018 (%)	2019 (%)	2020 (%)	2018/2019	2019/2020
Туреччина	11,09	17,46	29,06	6,38	11,59
Росія	38,08	50,52	52,49	12,44	1,97
Ізраїль	0,00	0,71	1,12	0,71	0,41
Великобританія	0,00	0,86	0,00	0,86	-0,86
Швейцарія	16,13	25,10	17,34	8,97	-7,76
Туркменістан	3,87	0,00	0,00	-3,87	0,00
Узбекистан	13,46	4,20	0,00	-9,26	-4,20
Грузія	17,37	1,14	0,00	-16,23	-1,14
Всього	100,00	100,00	100,00		



ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Н

Регіональна структура експорту в 2020 р.

Регіональна структура експорту хімічної продукції з України в 2020р.	%
США	2%
Словаччина	3%
Румунія	2%
Молдова	3%
Латвія	2%
Туреччина	5%
Італія	3%
Російська Федерація	32%
Білорусь	5%
Німеччина	4%
Індія	11%
Польща	6%
Інші країни	22%

Регіональна структура експорту в 2018 р.

Регіональна структура експорту хімічної продукції з України в 2018 р.	%
США	1%
Словаччина	2%
Румунія	2%
Молдова	3%
Латвія	1%
Туреччина	6%
Італія	2%
Російська Федерація	43%
Білорусь	5%
Німеччина	5%
Індія	3%
Польща	6%
Інші країни	21%

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток П

Зовнішня торгівля хімічної продукцією: Російська Федерація

Зовнішня торгівля України та РФ. за 2013-2020р Млн.дол.США				
2013	2017	2018	2019	2020
1384	746	812	822	703

Джерело [7].

Зовнішня торгівля хімічної продукцією: ЄС 2013-2020 рр.

Зовнішня торгівля хімічною продукцією країни ЄС за 2013-2020 р, млн.дол.США				
2013	2017	2018	2019	2020
702	485	672	682	666

Джерело [7]

Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Туреччина) 2018-2020 рр..

Зовнішня торгівля України та Туреччини млн.дол.США		
2018	2019	2020
110	60	100

Джерело [7]

Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Польща) 2018-2020 рр..

Зовнішня торгівля України та Польщі, млн.дол.США		
2018	2019	2020
144	141	129

Джерело [7]

Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Республіка Білорусь) 2018-2020 рр..

Зовнішня торгівля України та Республіка Білорусь, млн.дол.США		
2018	2019	2020
110	132	108

Джерело [7]

Зовнішня торгівля хімічної продукцією (Німеччина) 2018-2020 рр..

Зовнішня торгівля України та Німеччини, млн.дол.США		
2018	2019	2020
95	91	96

Джерело [7]

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Р

**Зовнішньоторгівельний обіг України та країн світу в сегменті хімічної
продукції в 2020 році, млн дол. США**

	Суданська Аравія	Таїланд	Узбекистан	Марокко	Сербія	Бельгія	Франція	Великобританія	Нідерланди	П. Корея	Японія	Іспанія	Казахстан	Латвія	Чехія	Угорщина	Литва	США	Румунія	Словаччина	Італія	Німеччина	Туреччина	Р. Білорусь	Польща	Індія	Росія
експорт, млн дол. США	1	2	3	4	4	8	10	12	12	16	16	20	23	23	24	30	45	45	50	61	74	96	100	108	129	251	704
імпорту, млн дол. США	98	24	23	45	67	152	367	116	124	103	103	163	41	232	141	232	20	234	71	77	233	861	302	519	802	144	541

Джерело [7]



ТОВ «СК Джонсон»

Додаток С

Зовнішньоторгівельний обіг України та країн світу в сегменті хімічної продукції в 2020 році (експорт), млн. дол. США

Країни світу	Млн. дол. США
Саудівська Аравія	1
Таїланд	2
Узбекистан	3
Марокко	4
Сербія	4
Бельгія	8
Франція	10
Великобританія	12
Нідерланди	12
П. Корея	16
Японія	16
Іспанія	20
Казахстан	23
Литва	23
Чехія	24
Угорщина	30
Латвія	45
США	45
Румунія	50
Словаччина	61
Італія	74
Німеччина	96
Туреччина	100
Республіка Білорусь	108
Польща	129
Індія	251
Росія	704

Джерело [7]

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Т

**Загальна регіональна структура експорту хімічної продукції з України
у 2018, 2020 р.р. (%)**

	2018	2020
Латвія	1%	2%
США	1%	2%
Італія	2%	3%
Румунія	2%	2%
Словаччина	2%	3%
Молдова	3%	3%
Індія	3%	11%
Білорусь	5%	5%
Німеччина	5%	4%
Туреччина	6%	5%
Польща	6%	6%
інші країни	21%	22%
Росія	43%	32%

Джерело [7]

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток У

КОНТРАКТ № 2008 «20» серпня 2018 року	CONTRACT No. 2008 August 20 2018
Товариство з обмеженою відповідальністю, підприємство, яке повністю належить іноземним інвесторам «СК Джонсон», юридична особа, створена відповідно до законодавства України, місцезнаходження якого: Україна, 04073, Київ, проспект Степана Бандери, 19-Б, в особі Генерального директора Шиндіна Д.М., що діє на підставі Статуту, іменоване в подальшому «Продавець», з одного боку, компанія Johnson Wax, Inkilar mh, Kelif Plaza, Dr.Adhan Buyukdenis Cd.N0: 34768 Umraniye (Turkey) надалі Покупець, в особі директора Sinan Goskun. чинного на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про наступне:	Limited Liability Company, an enterprise wholly owned by foreign investors, «SC Johnson» (SC Johnson LLC) Ukraine, hereinafter referred to as the “Seller”, represented by General Director Shundin D.M., acting on the basis of the Charter, on the one part, and Johnson Wax, Inkilar mh, Kelif Plaza, Dr.Adhan Buyukdenis Cd.N0: 34768 Umraniye (Turkey) hereinafter referred to as the “Buyer”, represented by Director Sinan Goskun acting on the basis of the Charter, on the other part, have concluded the present Contract as follows:
1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ. ЦІНА ТОВАРУ. ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ.	1. SUBJECT OF THE CONTRACT. PRICE OF GOODS. TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT.
1.1. Продавець зобов'язується передати у власність, а Покупець зобов'язується сплатити та прийняти на умовах цього Контракту продукцію в асортименті, що називається надалі Товар, окремими партіями у кількості, погодженими сторонами у специфікаціях – Додатків до цього Контракту на кожне постачання.	1.1. The Seller undertakes to transfer into ownership and the Buyer undertakes to pay and accept under the terms of the present Contract food products in assortment, hereinafter referred to as “Goods” in separate batches and quantities agreed by the parties in Specifications attached to the present Contract for each shipment.
1.2. Ціни на весь асортимент Товару встановлюються Продавцем у прейскуранті цін, що діє на момент узгодження замовлення Покупця, за 1 кг нетто або за одиницю Товару, у доларах США і фіксуються у специфікації, що складається на партію Товару, що відвантажується.	1.2. Prices for complete assortment of Goods are set by the Seller in a price list valid at the date of the Buyer’s order negotiation, for 1 kg net or per unit of Goods, in US dollars and are fixed in specification issued for a batch of shipped Goods.
1.3. Під ціною Товару розуміється вартість самого Товару, упаковки, послуга з навантаження Товару, митне оформлення Товару на території України.	1.3. The Goods price is a cost of Goods, packing, service for Goods loading, Goods customs clearance on the territory of Ukraine.
1.4. Загальна сума товару, що продається за цим Контрактом, на момент підписання Контракту становить 100.000,00 доларів США.	1.4. Total amount of Goods sold under the present Contract at the time of the Contract signing 100,000.00 US dollars.
2. УМОВИ ПОСТАЧАННЯ.	2. TERMS OF DELIVERY.

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

2.1. Базис постачання FCA – м. Київ, Україна (Згідно з Правилами Інкотермс 2020).	2.1. Basis of delivery is FCA - Kyiv City, Ukraine (Incoterms 2020).
2.2. Термін відвантаження Продавцем узгодженої партії Товару – 14 робочих днів із моменту погодження інвойсу	2.2. Shipment for agreed Goods batch by the Seller must be realized within 14 working days from the moment of approval of the invoice
2.3. Продавець гарантує, що всі продукти будуть поставлені на фуміговані піддони і будуть мати відповідний розпізнавальний знак, затверджений 52 країнами, включаючи Турцію, і свідчить, що дерево пройшло відповідну фітосанітарну обробку. Цей знак має бути, відповідно до законів Турції, чітко надрукований у доступному для огляду місці. Можливе постачання продукції без піддонів при вказівці Покупцем в заявці.	2.3. Seller guarantees that all Goods will be loaded onto fumigated pallets stamped with identification mark approved by 52 countries including the Turkey and required as proof that the wood has undergone phyto-sanitation processes. According to the Turkey law such identification mark must be stamped in a visible place. It is possible that Goods will be shipped without pallets if the Buyer has indicated that in the order.
2.4. Товар повинен відвантажуватися в упаковці, що відповідає характеру товару, що поставляється (гофрокороба). Упаковка повинна забезпечувати збереження Товару під час транспортування, з урахуванням можливого навантаження у дорозі, оберігати його від атмосферних впливів, за умов належного з ним поводження в дорозі. Упаковка має відповідати стандартам країни виробника.	2.4. Goods must be shipped in packaging that is appropriate to the Goods that are being delivered (corrugated box). The packaging must provide safe storage of the Goods during transportation, taking into consideration the possibility of reloading along the way, it must protect the Goods from atmospheric effects under normal transportation conditions. Packaging of the Goods must be compliant with the standards of the manufacturer's country.
2.5. З Товаром мають бути надіслані такі документи, надані Продавцем: - інвойс, - специфікація, - міжнародна товарно-транспортна накладна (CMR), - сертифікат походження (Certificate of origin), - якісний сертифікат (довідка про склад), - пакувальний лист.	2.5. The goods are to be provided with the following documents given by the Seller: - invoice, - specification, - consignment note (CMR), - certificate of origin EUR-1, - quality certificate, - packing list.
2.6. Датою відвантаження товару вважається дата отримання Продавцем митних органів дозволу на випуск товару з території України.	2.6. Date of Goods shipment will be the date when the Seller obtains a permit from customs authorities for Goods departure from the territory of the Ukraine.

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

2.7. Протягом строку дії цього Контракту Продавець не має права передавати або продавати іншій особі або підприємству права на переуступку або продаж Товару в межах Території.	2.7. During the validity period of the present Contract the Seller has no right to transfer or to sell to the other person or enterprise the right for assignment or sale of Goods within the Territory.
3. ЯКІСТЬ ТОВАРУ. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ.	3. QUALITY OF GOODS. PACKING AND MARKING.GOODS ACCEPTANCE.
3.1. Якість товару, що поставляється за цим Контрактом, повинна відповідати встановленим у країні Продавцю державним стандартам та технічним умовам.	3.1. Quality of Goods supplied under the present Contract should comply with state standards and technical specifications set forth in the Seller's country.
3.2. Постачальник гарантує якість Товару протягом термінів придатності, за умов належного транспортування ($t^{\circ} (18\pm 5)^{\circ} C$, відносної вологості повітря не більше 75%) у заводській упаковці та дотриманні Покупцем умов зберігання: $t^{\circ} (18\pm 5)^{\circ} C$ відносної вологості повітря не більше 75%.	3.2 Supplier guarantees Goods quality within shelf life periods, under the condition of proper transportation ($t^{\circ} 18^{\circ}\pm 5^{\circ}C$), relative humidity no higher than 75%) in the original packaging and under adherence by the Buyer to storage conditions: $t^{\circ} 18^{\circ}\pm 5^{\circ}C$, relative humidity no higher than 75%.
3.3. На кожне тарне місце має бути нанесене маркування. Написи на маркуванні повинні бути чіткими, мовою, узгодженою з Покупцем і включати такі дані: - найменування товару, - вага нетто, - вага брутто, - найменування та адреса виробника Товару, - умови транспортування та зберігання (проставляються маніпуляційні знаки), - термін придатності або дата виготовлення.	3.3. Each package item should be marked. Marking text should be clear, in a language agreed with the Buyer and include the following data: - name of the Goods, - net weight, - gross weight, - name and address of the Goods manufacturer, - transportation and storage conditions (manipulation signs), - shelf life or date of production,
3.4. Приймання Товару за якістю проводиться відповідно до показників, зазначених виробником у посвідченні про якість.	3.4. Goods acceptance as per quality is made in accordance with parameters stated by the manufacturer in the quality certificate.
4. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ.	4. PAYMENT PROCEDURE.
4.1. Оплата поставлених товарів за цим Договором здійснюється в доларах США протягом 60 календарних днів на розрахунковий рахунок Продавця.	4.1. Payment for goods delivered under the present Contract is made in US dollars within 60 calendar days to the Seller's account.

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

4.2. Оплата Товару за дорученням Покупця може частково здійснюватися третьою фірмою, що називається надалі Платник, що фіксується у додаткових угодах до кожного відвантаження. При цьому відповідальність за цим Контрактом несе Покупець.	4.2. By the order by the Buyer payment for the Goods can be partially realized by the third firm hereinafter referred as the Payer, which is stated in additional agreements to every shipment. At the same time, the responsibility for this Contract is assigned to the Buyer.
4.3. Покупець зобов'язаний протягом 48 годин проінформувати Продавця про здійснений платеж із зазначенням суми, номера та дати переказу, також передати електронною поштою Продавцю копію платіжного доручення з позначкою банку про проведення платежу.	4.3. The Buyer is obliged to notify the Seller within 48 hours about the effected payment with specification of sum, number and transfer date, as well to send by e-mail a copy of payment order with bank's entry regarding payment made to the Seller.
4.4. Усі витрати за переказ коштів на рахунок Продавця несе Покупець.	4.4. All expenses for funds transfer to the Seller account are borne by the Buyer.
4.5. Дата оплати товару вважається день надходження грошових коштів на рахунок Продавця.	4.5. The date of payment is considered to be the date of receipt of monetary funds to the Seller's account.
5. РЕКЛАМАЦІЇ. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН.	5. CLAIMS. LIABILITY OF THE PARTIES.
5.1. Рекламация щодо якості Товару, а також інших порушень сторонами умов цього Контракту мають бути заявлені протягом 30 календарних днів з моменту отримання Товару.	5.1. Claims regarding Goods quality, as well as other violations of the present Contract by the parties should be made within 30 calendar days from the date of Goods receipt.
5.2. Зміст та обґрунтування рекламации має бути підтверджено актом експертизи. У рекламации має бути зазначено: 1) найменування Товару, 2) кількість, за якою заявляється рекламация, 3) номер договору, 4) реквізити транспортних документів, 5) суть претензії (невідповідність якості, пересортиця тощо), 6) вимоги Покупця (заміна бракованого товару тощо).	5.2. Subject and ground of a claim should be confirmed by the expert's report. A claim should specify: 1) name of the Goods, 2) quantity, the claim is made on, 3) contract number, 4) shipping documents details, 5) claim subject (nonconformity of quality, regrading etc.), 6) requests of the Buyer (replacement of defective goods etc.)

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

5.3. Продавець зобов'язаний розглянути отриману рекламацию протягом 30 робочих днів, включаючи дату одержання. Якщо після закінчення зазначеного терміну від Продавця не буде відповіді, то рекламация вважається визнаною Продавцем.	5.3. The Seller is obliged to review a received claim within 30 working days including the date of receipt. If upon expiration of stated period the Seller doesn't reply, the claim is considered to be accepted by the Seller.
6.ПРАВО ВЛАСНОСТІ І РИЗИК ЗАГИБЛІ.	6.OWNERSHIP AND RISK OF GOODS LOSS.
6.1 Право власності на Товар за цим Контрактом переходить від Продавця до Покупця в момент завантаження товару та проходження митної процедури.	6.1 Ownership of the Goods under the present Contract is transferred from the Seller to the Buyer at the moment of Goods loading and customs clearance.
6.2. Ризик випадкової втрати Товару переходить від Продавця до Покупця одночасно з переходом права власності.	6.2. Risk of accidental loss of the Goods is transferred from the Seller to the Buyer simultaneously with the transfer of ownership.
7.АРБІТРАЖ.	7.ARBITRATION.
7.1. У разі виникнення суперечок чи розбіжностей у процесі виконання цього Контракту сторони вживуть усіх заходів для їх врегулювання шляхом переговорів.	7.1.In case of disputes or disagreements in the process of execution of this Contract, the parties will take all measures to resolve them through negotiations.
7.2.Всі розбіжності, що виникли у зв'язку з цим договором, сторони усувають шляхом переговорів. Якщо сторони не досягають згоди шляхом переговорів, то розбіжності підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному Арбітражному суді при ТПП України м. Київ відповідно до процедури та регламенту цього суду. Місце розгляду – м. Київ. Склад суду – 1 суддя. Мова розгляду – українська. Застосовне право: положення Віденської конвенції 1980 «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».	7.2. If the parties do not come to an agreement by means of negotiations, then all disputes are submitted to the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry, Kiev, according to the procedures and rules of this Court. The place of arbitration shall be in Kyiv, Ukraine. The composition of the Court is 1 Arbitrator. The arbitral proceedings shall be conducted in Ukrainian language. The applicable Law: Provisions of the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods.
8.ФОРС-МАЖОР	8.FORCE-MAJEURE

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за цим Контрактом, якщо воно стало наслідком обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин – повені, землетруси та ін.) та якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання цього Контракту. При цьому термін виконання зобов'язань за Контрактом відсувається пропорційно до часу, протягом якого діяли такі обставини. Якщо ці обставини триватимуть більше 4 місяців, кожна Сторона матиме право відмовитися від подальшого виконання зобов'язань за Контрактом. У цьому випадку жодна із Сторін не матиме права на відшкодування іншою Стороною можливих збитків.	8.1. The parties are released from responsibility for partial or complete non-fulfillment of their obligations under the present Contract, if this non-fulfillment was caused by the circumstances of insuperable force (force-majeure circumstances - flood, earthquake, etc.) provided that these circumstances directly affected the execution of the present Contract. In this case the time of fulfillment of the Contract obligations is extended for the period equal to that during which such circumstances last. If these circumstances last longer than 4 months, then each party will be entitled to refuse to fulfill obligations under the Contract. In this case neither party shall have the right to demand any compensation of eventual losses from the other party.
8.2. Сторона, для якої утворилася неможливість виконання зобов'язань за Контрактом, повинна негайно, але не пізніше 10 днів, повідомити іншу Сторону про настання та припинення обставин, що перешкоджають виконанню зобов'язань. Належним доказом наявності зазначених обставин та їх тривалості будуть служити довідки, що видаються відповідно до Торгово-промислових палат країни Покупця або Продавця або іншим компетентним органом. Не повідомлення чи несвоєчасне повідомлення про настання або припинення форс-мажорних обставин позбавляє Сторону права посилається на них.	8.2. The party for which it became impossible to fulfill obligations under the Contract shall immediately but not later than within 10 days, notify the other party of the beginning and cessation of the circumstances preventing the fulfillment of the Contract obligations. The written evidence issued by the respective Chambers of Commerce of the Seller's country or the Buyer's country or other competent authority will be a sufficient proof of the existence and duration of the above indicated circumstances. Failure to notify or late notification of the beginning or cessation of the force-majeure circumstances deprives the corresponding party of the right to refer to such circumstances.
9. ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ. ІНШІ УМОВИ.	9. CONTRACT VALIDITY PERIOD. OTHER TERMS AND CONDITIONS.
9.1. Цей контракт діє з моменту підписання до 31 грудня 2022 року. Якщо одна із Сторін не заявить іншій Стороні про припинення договору за 1 місяць до закінчення заявленого терміну, договір вважається продовженим на один календарний рік, а потім у такому порядку на кожний наступний календарний рік.	9.1. The present Contract is valid from the moment of signing until December 31, 2022. If one of the Parties does not notify the other Party of the termination of the Contract one month before the deadline, the Contract is considered extended for one calendar year, and then on the same rules for each subsequent calendar year.

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

9.2. Усі зміни та доповнення до цього Контракту будуть дійсні лише за умови, що вони будуть викладені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те представниками обох сторін. Передбачувані зміни розглядаються іншою стороною у 10-денний строк від дня їх отримання.	9.2. All alterations and amendments to the present Contract will be effective only if they are made in written form and signed by authorized representatives of both parties. The supposed alterations shall be reviewed by the other party within 10 days from the date of their receipt.
9.3. Дострокове розірвання Контракту допускається за взаємною згодою сторін або з ініціативи будь-якої сторони, яка попередила іншу сторону письмово за місяць про подальше розірвання Контракту.	9.3. Early termination of the contract is allowed by mutual agreement of the parties or by the initiative of other party that notified the other one about expected Contract termination in writing one month before.
9.4. Жодна зі сторін не може передавати свої права та обов'язки за цим Контрактом третім особам без письмової згоди на іншу сторону.	9.4. Neither of the parties can not transfer its rights and liabilities under the present Contract to the third parties without written consent for it from the other party.
9.5. Всі Додатки до Контракту є його невід'ємними частинами.	9.5. All Attachments to the Contract are its integral parts.
9.6. Цей Контракт, а також всі доповнення та зміни до нього, передані та отримані за допомогою факсимільного, електронного або іншого зв'язку, а також підписані електронним цифровим підписом або іншим аналогом власноручного підпису, мають силу оригіналу до моменту обов'язкового обміну сторонами першотворами вищезгаданих документів у десятиденний термін.	9.6. The present Contract, as well as all alterations and amendments to it, sent and received by fax, e-mail or other means of communication and also marked by electronic digital signature or by other equal personal signature, have the power of original up to the moment of obligatory exchange of originals of abovementioned documents by the parties within ten days.
9.7. Цей Контракт складено на семи аркушах російською та англійською мовами у трьох примірниках: один – для Покупця та два – для Продавця.	9.7. The present Contract is drawn up on seven pages in Russian and English languages and has three copies: one – for the Buyer and two ones – for the Seller.
9.8. У разі виявлення розбіжностей чи двозначностей між українською та англійською версіями, вірним вважати український варіант.	9.8. In case any misunderstandings or ambiguities between the English and the Ukrainian text will occur, the Ukrainian text should be considered to be correct.

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку У

10.РЕКВІЗИТИ СТОРІН	10.DETAILS OF THE PARTIES
ПРОДАВЕЦЬ Товариство з обмеженою відповідальністю, підприємство, яке повністю належить іноземним інвесторам «СК Джонсон», Юридична адреса: 04073, Україна, місто Київ, проспект Степана Бандери, будинок 19, літера Б. Адреса виробничих потужностей: 04073, Україна, місто Київ, проспект Степана Бандери, будинок 19, літера Б. Код ЄДРПОУ: 00146137 Платіжні реквізити: ТОВ «СК Джонсон» 04073, Україна, місто Київ, проспект Степана Бандери, будинок 19, літера Б. Банк бенефіціара: ПАО "Сіті банк" 03150, місто Київ, вулиця Ділова, буд 16, літера «Г» Рахунок N: 26001200015029 (USD) SWIFT: CITIUAUK Банк кореспондент: CITIBANK N.A. USA, N.Y. S.W.I.F.T.CITIUS33 ACC 36144321	SELLER Limited Liability Company, an enterprise wholly owned by foreign investors, «SC Johnson», Legal address: 04073, Ukraine, Kyiv, Stepana Bandera Avenue, building 19, letter B. Address of production facilities: 04073, Ukraine, Kyiv, Stepana Bandera Avenue, house 19, letter B. EDRPOU code: 00146137 Bank details: LLC «SC Johnson» 04073, Ukraine, Kyiv, Stepana Bandera Avenue, building 19, letter B. Beneficiary Bank: PAO "City Bank" 03150, Kyiv city, Diloval street, building 16, letter "G" Рахунок N: 26001200015029 (USD) SWIFT: CITIUAUK Correspondent bank: CITIBANK N.A. USA, N.Y. S.W.I.F.T.CITIUS33 ACC 36144321
<u>Від Продавця:</u> Sinan Guskun Генеральный директор ПОКУПЕЦЬ Johnson Wax, Inkilar mh, Kelif Plaza, Dr.Adhan Buyukdenis Cd.N0: 34768 Umraniye (Turkey) Bank key 009200001 Bank account 91453002 Swift Code 1200092 0000000000 9145 3002 General Director Sinan Guskun	<u>From the Sellers:</u> Sinan Guskun., General Director BUYER Johnson Wax, Inkilar mh, Kelif Plaza, Dr.Adhan Buyukdenis Cd.N0: 34768 Umraniye (Turkey) Bank key 009200001 Bank account 91453002 Swift Code 1200092 0000000000 9145 3002 General Director Sinan Guskun

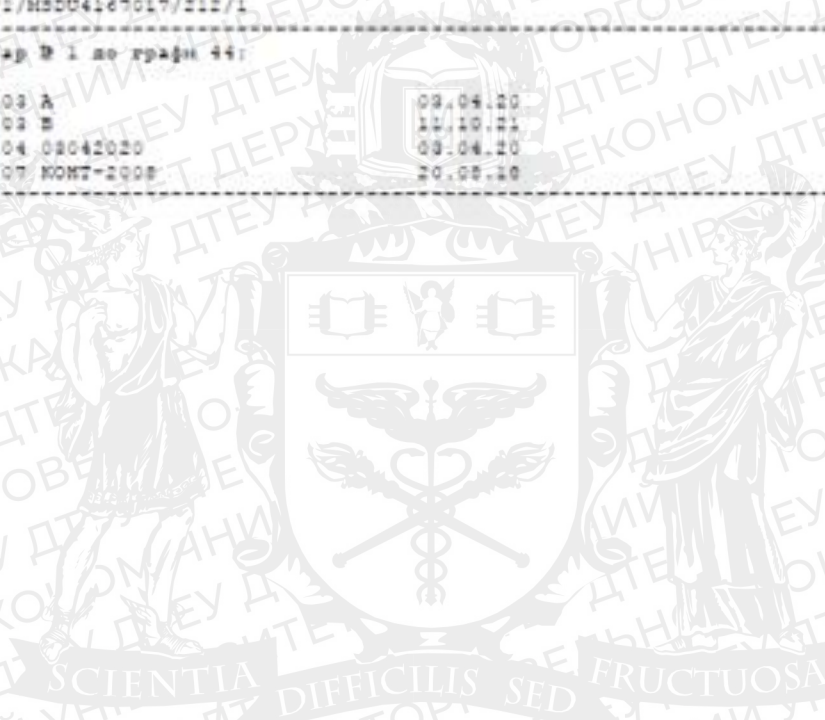
Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «СК Джонсон»

[illegible]

ТОВ «СК Джонсон»

Продовження Додатку Ф

Україна		Зовнішній код	
Товар № 1 по графі 31:		1	
Торговельна марка: відсутня		UA100380/2021/034848	
Виробник: Telefield Ltd			
Країна виробництва: СН			
Див. "електронний інвоис"			
2. Маса - 920 СТ/920			
3. 1/MSDU4167017/212/1			
Товар № 1 по графі 44:			
1			
m4103 A	03.04.20		
m4103 B	11.10.21		
m4104 03042020	03.04.20		
m4207 KONT-2008	20.08.20		



SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

Україна, 05135, Київська область, та, Києво-Святошинський р-н, с. Благоділля М.Б.	
+3803090069271 2367514974	
sc_johnson@ukr.net	

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Х

BILL TO: Johnson Wax
 Inkilap mh, Kelif Plaza, Dr. Adnan Büyükdemiz
 Cd. No:2, 34768 Ümraniye,
 TURKEY
 Tel: +90 216 692 12 00

SC JOHNSON UKRAINE
 19-B STEPANA BANDERY
 AVENUE,
 KYIV, 04073 UKRAINE

SHIP TO: LLC ECOL LOGISTICS
 KYIV REGION, KYIV-SVATOSHINSKIY DISTRICTS
 BILOGORODKA, KOMPRESORNAYA STREET, BUILD 3

INVOICE

SHIPMENT PER: BY SEA		INVOICE: WDIN-2111000013 DATE 2021.11.6		
TERMS 45 AFTER INVOICE DATE		PEF NO: WDIN-2111000013		
		FROM A-SHEKOU		
MARKS&NOS	DESCRIPTIONS OF GOODS	QUANTITY	UNIR PRICE	AMOUNT
AS PER PACKING LIST	PO 45023 36638 ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H S CODE 8424.8910	13800 SET	USD 1.99370	USD 27 513.06
	PO 45023 36638 ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H S CODE 8424.8910	13800 SET	USD 1.99370	USD 27 513.06
			TOTAL	USD 55 026,12

TOTAL USD FIFTY-FIVE THOUSAND, TWENTY-SIX AND TWELWE CENTS

THIS SHIPMENT DOES NOT CONTAIN SOLID WOOD PACKONG MATERIALS
 CONTAINER # MSDU4167017 \SEAL NUMBER FL13261942

SC JOHNSON LLC
 19-B STEPANA BANDERY AVENUE,
 KYIV, 04073, UKRAINE
 POSTAL/ZIP CODE IS 04073
 TAX NUMBER IS 001461326650

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток Ц

DATE: NOV 06.2021

REF NO: WDIN-2111000013

CONTAINER # MSDU4167017 \ SEAL NUMBER FL13261942

BILL TO: Johnson Wax
İnkilap mh, Kelif Plaza, Dr. Adnan Büyükdeniz
Cd. No:2, 34768 Ümraniye,
TURKEY
Tel +90 216 692 12 00

SC JOHNSON UKRAINE
19-B STEPANA BANDERY
AVENUE,
KYIV, 04073 UKRAINE

SHIP TO: LLC ECOL LOGISTICS
KYIV REGION, KYIV-SVATOSHINSKIY DISTRICTS
BILOGORODKA, KOMPRESORNAYA STREET, BUILD 3

PACKING LIST

SHIPMENT PER: BY SEA		INVOICE: WDIN-2111000013 DATE 2021/11/6		
TERMS 45 AFTER INVOICE DATE		PEF NO: WDIN-2111000013		
		FROM A-SHEKOU		
MARKS&NOS	DESCRIPTIONS OF GOODS	QUANTITY	UNIR PRICE	AMOUNT
AS PER PACKING LIST	PO 45023 36638 ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H S CODE 8424.8910	13800 SET	USD 1.99370	USD 27 513.06
	PO 45023 36638 ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H S CODE 8424.8910	13800 SET	USD 1.99370	USD 27 513.06
			TOTAL	USD 55 026.12

GROSS WEIGHT: 7 912 KGS (8.6 KGS/CTN)
NET WEIGHT: 6854 KGS (7.45 KGS/CTN)
MEASUREMENT: 54.18 KGS (537X494X222MM/440CTNS)
PACKING: (30 PCS/CTN)

SC JOHNSON LLC
19-B STEPANA BANDERY AVENUE,
KYIV, 04073, UKRAINE
POSTAL/ZIP CODE IS 04073
TAX NUMBER IS 001461326650

Non-Negotiable COPY
Ocean or Combined Transport Bill of Lading

SC Johnson SC JOHNSON LLC 19-B STRIPADA BATTERY AVENUE, KYIV, 04073, UKRAINE PORTAL/ZIP CODE IS 04073 TAX NUMBER IS 001461326630		HS No. 84800000440178	
Country Johnson War Inkasap mti, Kefi Plaza Of Adnan Bulakdeniz Csk. No 2, 34768 Giresunlar, TURKEY Tel: +90 216 692 12 00		Reference No. 34490018191871 / HMG0210055118	
Origin Johnson War Inkasap mti, Kefi Plaza Of Adnan Bulakdeniz Csk. No 2, 34768 Giresunlar, TURKEY Tel: +90 216 692 12 00		Destination SCHEMKE INTERNATIONAL (H.K.) LTD FLAT A 12/F CHINA MERCHANTS LOGISTICS CENTRE 38 HONG WAN ROAD TSING YI HONG KONG	
Weight/Volume LLC EKOL LOGISTICS KIEV REGION, KIEV- SVYATOSHYNNY DISTRICTS, BILGORODKA STR., NEMPRISHORNYA 3, **		Net Weight of Goods DP SCHEMKE NEMPRISHORNA STR., 3 V. BILGORODKA 08140 UKRAINE	
Weight/Volume LLC EKOL LOGISTICS KIEV REGION, KIEV- SVYATOSHYNNY DISTRICTS, BILGORODKA STR., NEMPRISHORNYA 3, **		Place of Origin (If different from above, state where goods were made or produced)	
Port of Loading SRENGU		Port of Discharge ODESSA	
Below particulars furnished by shipper - (SHIPPER NOT RESPONSIBLE - SEE MERCHANT'S USE ONLY AND NOT PART OF THE BILL OF LADING CONTRACT)			
Kind of packaging, description of goods, marks and numbers, Container No./Load No.			
MSC 20E / FT143W		(110) Gross weight 7912.000 KGS	
(120) Measurement 54.180 CBM		(130) Net weight 7912.000 KGS	
SC JOHNSON SCJ-225 1116009 WHITE C/NO:1-460 NO CHEMICALS INCLUDED		P.O.NO: 4502336638 13,800PCS ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO: 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H.S.CODE: 8424.8910 460CARTONS 3,95KGS 2Y.09CRM	
SC JOHNSON SCJ-225 1116009 WHITE C/NO:1-460 NO CHEMICALS INCLUDED		P.O.NO: 4502348356 13,800PCS ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO: 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H.S.CODE: 8424.8910	
FREIGHT PREPAID SHIPPED ON BOARD			
Details as per Attachment			
Number of packages (one container 1 and 2) Total number of containers in packages (120) Freight and charges (130) Freight			
Remarks (140) Remarks (150) Remarks (160) Remarks (170) Remarks (180) Remarks (190) Remarks (200) Remarks (210) Remarks (220) Remarks (230) Remarks (240) Remarks (250) Remarks (260) Remarks (270) Remarks (280) Remarks (290) Remarks (300) Remarks			
Signature and Date of Issue of Bill of Lading Turkey 15-NOV-2021			
Signature and Date of Receipt of Goods SCHEMKE INTERNATIONAL (H.K.) LTD			

ТОВ «СК Джонсон»

Додаток III

Специфікація поставки товару, згідно контракту №2008 від 20 серпня 2018 року

SHIPMENT PER: BY SEA		INVOICE: WDIN-2111000013 DATE 2021\11\6 PEF NO: WDIN-2111000013		
TERMS 45 AFTER INVOICE DATE		FROM A-SHEKOU		
MARKS&NO S	DESCRIPTIONS OF GOODS	QUANTITY	UNIR PRICE	AMOUNT
AS PER PACKING LIST	PO 45023 36638 ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H S CODE 8424.8910	13800 SET	USD 1.99370	USD 27 513.06
	PO 45023 36638 ELECTRICAL DISPENSING DEVICE SCJ-225 COCOON LARGE AUTOMATIC ITEM NO 1116009 (INCLUDE ALKALINE BATTERY) H S CODE 8424.8910	13800 SET	USD 1.99370	USD 27 513.06
			TOTAL	USD 55 026, 12

SC JOHNSON LLC
19-B STEPANA BANDERY AVENUE,
KYIV, 04073, UKRAINE
POSTAL/ZIP CODE IS 04073
TAX NUMBER IS 001461326650