

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19»
(за матеріалами ТОВ «ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА», м. Київ)

Студентки 2 курсу 2 групи
спеціальності
073 «Менеджмент»
спеціалізації
«Менеджмент ЗЕД»

Найди Юлії
Ігорівни

Науковий керівник:
кандидат економічних наук,
доцент

Ковальова Марія
Леонідівна

Гарант освітньої програми:
Кандидат економічних наук,
професор

Серова Людмила
Петрівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА»	6
1.1. Загальна характеристика підприємства	6
1.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства	17
1.3. Організація роботи підприємства в умовах пандемії COVID-19	34
Висновки до розділу 1	42
РОЗДІЛ 2. ПОРІВНЯННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА» ДО КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ ТА ПІД ЧАС COVID-19 ТА НАДАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	45
2.1. Ефективність імпорتنих операцій в часі пандемії 2020 року	45
2.2. Шляхи вдосконалення діяльності підприємства в умовах COVID-19 ..	54
2.3. Розробка заходів для ефективності роботи підприємства під час COVID-19	56
Висновки до розділу 2	62
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ	Помилка! Закладку не визначено.

ВСТУП

Актуальність теми. Пандемія COVID-19 справила величезний вплив як на світову, так і на українську економіку. У зв'язку з карантинном багатьох компаній, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, були змушені тимчасово закритися, відбулося скорочення сукупного попиту і збільшилася частка безробітних. Наслідки коронавірусу для вітчизняної економіки мають довгостроковий характер, тому перед міжнародним бізнесом та численними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності постало питання прийняття рішень щодо подальшого розвитку бізнесу на світових ринках товарів та послуг в умовах глобальної кризи.

У період глобальної кризової ситуації, викликаній вірусною пандемією COVID-19 кожна компанія прагне зберегти своє становище на міжнародних ринках, намагаючись максимально скоротити збитки. Традиційний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю виявився недостатнім та неефективним в тій ситуації, з якою стикаються сьогодні підприємства. Нині, пандемія COVID-19 - лише ще один із нових факторів ризику здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

В умовах діючих по всьому світу обмежень з найбільшими проблемами можуть стикатися імпортери та експортери продукції, тобто підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Адже, попри розроблені державою заходи підтримки міжнародного бізнесу, від виконання постачальниками товарів їх зобов'язань ніхто не звільняв. Якщо учасник зовнішньоекономічної діяльності не зможе вчасно або в повному обсязі виконати контракт, то іноземний контрагент може розірвати договір та стягнути з компанії пені, штрафи. Отже, за таких умов, дослідження актуальних питань організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19 набуває надзвичайної актуальності.

Аналіз останніх досліджень. Питанням розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячено наукові праці сучасних вчених, серед яких:

В.В. Вітлінський, О.І. Дегтярьова, М.І. Дідківський, В.І. Крамаренко, В.В. Леонова, А.П. Рум'янцев, Н.С. Логвінова, Г.А. Маховикова, І.Ю. Сіваченко, Н.І. Редіна та інші. Проте, наукова проблематика пошуку нових напрямів розвитку та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19 залишається недостатньо дослідженою.

Мета випускної кваліфікаційної роботи полягає у проведенні аналітичних досліджень та розробці практичних рекомендацій щодо організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

Досягнення мети забезпечується реалізацією таких завдань:

- представити загальну характеристику підприємства;
- провести дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- дослідити організацію роботи підприємства в умовах пандемії COVID-19;
- проаналізувати ефективність імпорتنих операцій підприємства в період 2016-2019 років;
- проаналізувати ефективність імпорتنих операцій підприємства в часі пандемії 2020 року;
- обґрунтувати шляхи вдосконалення діяльності підприємства в умовах COVID-19.

Об'єктом дослідження є процес організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

Предметом дослідження є методичні засади та прикладний інструментарій удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

Методи дослідження базуються на загальних теоретичних положеннях щодо сутності і принципів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в

економічній науці методи вивчення: теоретико-методологічний, абстрактно-логічний, статистично-економічний, системного аналізу. Основу дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, в яких висвітлені фундаментальні положення щодо організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Інформаційними джерелами дослідження виступили законодавчі та нормативні акти з питань зовнішньоекономічної діяльності підприємства, спеціальна література з проблем теорії і практики управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та оперативні дані підприємства, які характеризують результати ефективності зовнішньоекономічних операцій в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

- поглиблено методичний інструментарій оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19;
- запропоновано систему напрямів організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

Практичне значення одержаних результатів. Основні висновки та практичні рекомендації випускної кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані в практиці для забезпечення раціональної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19. Розраховано економічний ефект від впровадження пропозицій, наданих у другому розділі випускної кваліфікаційної роботи.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Повний обсяг роботи 68 сторінок. Список використаної літератури складається з 30 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА»

1.1. Загальна характеристика підприємства

Компанія «Johnson & Johnson» - велика багатопрофільна корпорація, що діє у сфері охорони здоров'я. З моменту заснування в 1886 році на виробничих лініях випускаються лікарські препарати і продукція для підтримання здоров'я та гігієни людини. Крім цього, компанія виготовляє медичне обладнання та діагностичні прилади [21].

Використовуючи засоби компанії «Johnson & Johnson», можна дотримуватися активного способу життя, доглядати за немовлятами, зберігати красу й дбати про близьких людей. Процес створення нових продуктів разом з удосконаленням технологій, що підвищують якість життя людей, підтверджують користь діяльності «Johnson & Johnson» для суспільства.

Корпорація стабільно надає інвестиційну підтримку розробникам у сфері медичних технологій, прогресивних методів лікування, а також дослідникам, які зайняті пошуком нових лікарських засобів. «Johnson & Johnson» сприяє розвитку освітньої системи для фахівців медичної галузі, підтримує соціальні та благодійні проекти [21].

У виробничу групу входять 275 компаній із загальною чисельністю працівників більше 128 тисяч осіб. Компанії працюють у 60 країнах, де випускають споживчі товари, фармацевтичну продукцію та обладнання медичного призначення.

В Україні компанія «Johnson & Johnson» представлена ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» [22].

Загальна організаційно-правова характеристика підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» представлена у табл. 1.1.

Загальна організаційно-правова характеристика підприємства
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Параметр	Характеристика
Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА
Скорочена назва	ТОВ «ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА»
Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
Код ЄДРПОУ	35893512
Дата реєстрації	22.04.2008 р.
Розмір статутного капіталу	82 416 000,00 грн.
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	Основний: 46.45 Оптова торгівля парфумними та косметичними товарами Інші: 13.99 Виробництво інших текстильних виробів, н.в.і.у. 21.10 Виробництво основних фармацевтичних продуктів 21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів
Місцезнаходження юридичної особи:	01010, місто Київ, ВУЛИЦЯ МОСКОВСЬКА, будинок 32/2

Джерело: складено за даними підприємства

В процесі дослідження сучасного стану економічного розвитку ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» необхідно здійснити аналіз фінансового стану - комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань), виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку. Виявляються причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних

оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення.

Розглянемо основні економічні показники господарської діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні економічні показники господарської діяльності
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	798456	857345	934562	1204670	895378	96922,0	12,14
Валовий прибуток, тис. грн.	331226	387334	427904	569783	378732	47506,0	14,34
Чистий прибуток, тис. грн.	8063	12076	16803	16999	8093	30,0	0,37
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	346	351	355	363	368	22	6,36
Середньорічна вартість:							
– необоротних активів;	32312	37655	42073	46041	47178	14866,0	46,01
– оборотних активів	555545	639365	728595	862971	899902	344357,0	61,99
Фондовіддача, грн	24,71	22,77	22,21	26,17	18,98	-5,73	-23,20
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	1,44	1,34	1,28	1,40	0,99	-0,44	-30,77
Продуктивність праці, тис. грн.	2307,68	2442,58	2632,57	3318,65	2433,09	125,42	5,43
Рентабельність господарської діяльності, %	1,01	1,41	1,80	1,41	0,90	-0,11	-10,49

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

В процесі проведеного дослідження встановлено, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції підприємства збільшився на 96922 тис.грн., або на 12,14 % порівняно з 2016 р. Аналогічна тенденція спостерігається і щодо зростання рівня валового прибутку з 331226 тис. грн. у 2016 р. до 378732 тис.грн. у 2020 р., тобто на 47506 тис.грн., або на 14,34 %. Чистий прибуток підприємства є великим та у 2020 р. склав 8093 тис.грн., що на 30 тис.грн., або

на 0,37 % більше, ніж у 2016 р. Підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є потужною торговельною організацією, оскільки середньооблікова чисельність працівників у 2020 р. склала 368 осіб, що на 22 особи, або на 6,36 % більше, ніж у 2016 р. Підприємство нарощує обсяги власного майнового потенціалу, оскільки середньорічна вартість необоротних активів збільшилась на 14866 тис.грн., або на 46,01 %, а оборотних активів – на 344357 тис.грн., або на 61,00 %. Продуктивність праці працівників має тенденцію до зростання на 125,42 тис.грн., або на 5,43 % в порівнянні з 2016 р. Як негативне слід відмітити скорочення фондівіддачі, тобто ефективності використання основного капіталу підприємства, на 5,73 грн., або на 23,20 %. Підприємство є низькорентабельним, про що свідчить значення рентабельності господарської діяльності на рівні 0,90 % у 2020 р.

Аналіз динаміки майна та джерел його утворення на підприємстві ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка майна та джерел його утворення на підприємстві
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна», тис.грн.

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Нематеріальні активи	2365	2312	2834	3131	4775	2410	101,90
Незавершені капітальні інвестиції	2156	2698	2585	416	1118	-1038	-48,14
Основні засоби	17388	18751	21667	24900	35094	17706	101,83
Довгострокова дебіторська заборгованість	1555	2134	1161	911	815	-740	-47,59
Відстрочені податкові активи	11723	14227	15776	18701	4494	-7229	-61,67
Усього необоротні активи	35187	40122	44023	48059	46296	11109	31,57
Запаси	110411	157953	174337	180741	126463	16052	14,54
Виробничі запаси	5512	4166	3865	4986	5575	63	1,14
Товари	104899	153787	170472	175755	120888	15989	15,24
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	233691	295557	312709	420420	320532	86841	37,16
Дебіторська заборгованість за розрахунками	19206	24768	37113	81397	82000	62794	326,95
Інша поточна дебіторська заборгованість	2265	1723	1444	953	1617	-648	-28,61
Гроші та їх еквіваленти	213894	201443	231099	274493	305776	91882	42,96

Продовження таблиці 1.3

Витрати майбутніх періодів	104	85	89	352	9	-95	-91,35
Інші оборотні активи	7187	10443	8426	2369	2682	-4505	-62,68
Усього оборотних активів	586758	691972	765217	960725	839079	252321	43,00
Разом	621945	732094	809240	1008784	885375	263430	42,36
Зареєстрований капітал	82295	82295	82295	82295	82295	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	25912	31116	33717	31454	23361	-2551	-9,84
Усього власний капітал	108207	113411	116012	113749	105656	-2551	-2,36
Поточна заборгованість за зобов'язаннями	435606	601915	675742	779894	741351	305745	70,19
Поточна кредиторська заборгованість	71149	10634	12251	4772	3680	-67469	-94,83
Поточні забезпечення	6983	6134	5235	99076	29281	22298	319,32
Інші поточні зобов'язання	0	0	0	11293	5407	5407	#ДЕЛ/0!
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	513738	618683	693228	895035	779719	265981	51,77
Разом	621945	732094	809240	1008784	885375	263430	42,36

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Результати проведеного аналізу засвідчили, що загальна вартість активів підприємства у 2020 р. склала 885375 тис.грн., що на 263430 тис.грн., або на 42,36 % більше, ніж у 2016 р. При цьому, відбулося збільшення вартості необоротних активів на 11109 тис.грн., або на 31,57 % та збільшення вартості оборотних активів на 252321 тис.грн., або на 43,0 %. Негативна тенденція спостерігається у динаміці зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, яка у 2016 р. склала 233691 тис.грн., а у 2020 р. – 320532 тис.грн., тобто відбулось її збільшення на 86841 тис.грн, або на 37,16 %. Слід зазначити, що підприємство володіє значною часткою найбільш ліквідного майна – грошових коштів, вартість яких у 2020 р. склала 305776 тис.грн., що на 91882 тис.грн., або на 42,96 % більше, ніж у 2016 р.

Основою пасивів балансу підприємства є поточна заборгованість за зобов'язаннями в сумі 741351 тис.грн., що на 305745 тис.грн., або на 70,19 % більше, ніж у 2016 р. Підприємство має незмінну величину зареєстрованого капіталу в сумі 82295 тис.грн. Водночас, відбулося скорочення нерозподіленого прибутку підприємства на 2551 тис.грн., або на 9,84 %, що у 2020 р. склало 23361 тис.грн. Як позитивне слід відзначити те, що підприємство практично не

використовує кредити для фінансування власної господарської діяльності., оскільки поточна кредиторська заборгованість становила 3680 тис.грн. у 2020 р.

Аналіз головних показників ліквідності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» будемо вести виходячи з даних таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Показники ліквідності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	1,14	1,12	1,10	1,07	1,08	-0,07
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,93	0,86	0,85	0,87	0,91	-0,01
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,20	0,25	0,25	0,20	0,16	-0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,42	0,33	0,33	0,31	0,39	-0,02
Чистий оборотний капітал	73020	73289	71989	65690	59360	-13660
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,94	0,95	0,95	0,95	0,95	0,01
Частка виробничих запасів в оборотних активах	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Як показав аналіз, підприємство характеризується високими значеннями основних показників ліквідності майна. Зокрема, загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності), що засвідчує здатність підприємства швидко і вчасно відповідати по своїх зобов'язаннях, у 2020 р. при критичному значенні індикатора на рівні більше одиниці показав 1,08, що на 0,07 пунктів менше, ніж у 2016 р. Коефіцієнт швидкої ліквідності, також, знаходився в межах нормативу (більше 0,5), оскільки його значення у 2020 р. склало 0,91. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частка короткострокових боргових зобов'язань може бути покрита за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів, тобто практично абсолютно ліквідними активами. У 2020 р. підприємство мало високе значення цього індикатора на рівні 0,39, що менше значення 2016 р. на 0,02 пункти та є вищм за критичне значення (більше 0,2). Чистий оборотний капітал підприємства має високе позитивне значення в обсязі 59360 тис.грн., що відображає абсолютну достатність власного оборотного капіталу для

фінансування господарської діяльності підприємства. Основою формування майна підприємства є оборотні активи, про що засвідчило значення показника частки оборотних активів в загальній сумі активів на рівні 95 % у 2020 р.

Аналіз головних показників фінансової стійкості підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» будемо вести виходячи з даних табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Показники фінансової стійкості підприємства
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	0,17	0,15	0,14	0,11	0,12	-0,05
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,83	0,85	0,86	0,89	0,88	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	5,75	6,46	6,98	8,87	8,38	2,63
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,83	0,85	0,86	0,89	0,88	0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом)	0,21	0,18	0,17	0,13	0,14	-0,08
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	4,75	5,46	5,98	7,87	7,38	2,63
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	0,66	0,46	0,41	0,36	0,47	-0,19
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,12	0,11	0,09	0,07	0,07	-0,05
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,67	0,65	0,62	0,58	0,56	-0,11
Коефіцієнт маневреності позикового капіталу	0,14	0,12	0,10	0,07	0,08	-0,07

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що підприємство характеризується посередніми значеннями показників фінансової стійкості. Зокрема, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), який обчислюється як відношення загальної суми власного капіталу до підсумку балансу і характеризує частку активів власників підприємства в загальній сумі активів, авансованих у його діяльність має значення нижче критичного в період 2016-2020 роки, та має низьке значення на рівні 0,12 у 2020 р.

Про значну частку позичених коштів у фінансуванні підприємства свідчить значення індикатора фінансової залежності на рівні 8,38, що на 2,63 пункти більше, ніж у 2016 р. Коефіцієнт фінансової стійкості - індикатор, який говорить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі. Значення коефіцієнта вказує, яку частку активів компанія здатна фінансувати за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. Отже, визначено, що досліджуване підприємство є неспроможним розраховуватись по своїх зобов'язаннях, оскільки має значення цього показника на рівні 0,14, при нормативному значенні не нижче одиниці. Коефіцієнт фінансового левериджу, також, значно погіршився та має значення 7,38 при нормативному значенні не вище одиниці. Таке значення засвідчує зростання рівня фінансових ризиків неплатоспроможності підприємства. В цілому слід відзначити, що в 2016-2020 роках відбувається погіршення фінансової стабільності підприємства майже по всіх показниках.

Аналіз головних показників ділової активності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» будемо вести виходячи з даних табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Показники ділової активності підприємства
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Додана вартість, тис. грн.	257044	302945	363736	372499	304875	47831	18,61
Коефіцієнт оборотності активів	1,36	1,27	1,21	1,33	0,95	-0,41	-30,40
Тривалість обороту активів, дні	268,73	288,23	300,99	275,42	386,08	117,35	43,67
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,44	1,34	1,28	1,40	0,99	-0,44	-30,77
Тривалість обороту оборотних активів, дні	253,96	272,20	284,56	261,47	366,84	112,89	44,45
Коефіцієнт оборотності запасів	7,09	6,39	5,62	6,79	5,83	-1,26	-17,77
Тривалість обороту запасів, дні	51,49	57,13	64,89	53,79	62,62	11,13	21,61
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,35	2,97	2,78	2,82	1,97	-1,38	-41,09
Термін погашення дебіторської заборгованості, дні	108,90	122,87	131,48	129,38	184,85	75,95	69,74

Продовження таблиці 1.6

Коефіцієнт оборотності коштів в розрахунках	1,83	1,73	1,69	1,77	1,20	-0,62	-34,09
Тривалість обороту коштів в розрахунках, дні	199,80	211,28	215,95	205,98	303,13	103,33	51,72
Тривалість операційного циклу, дні	251,28	268,41	280,84	259,77	365,74	114,46	45,55
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,52	7,74	8,15	10,49	8,16	0,64	8,55
Тривалість обороту власного капіталу, дні	48,54	47,18	44,80	34,81	44,72	-3,82	-7,88
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,66	1,51	1,42	1,53	1,08	-0,58	-34,85
Термін погашення кредиторської заборгованості, дні	220,18	241,05	256,19	238,90	337,95	117,77	53,49
Тривалість фінансового циклу, дні	31,10	27,35	24,65	20,87	27,79	-3,31	-10,65
Фондоозброєність праці, грн.	0,07	0,07	0,06	0,07	0,11	0,04	61,96
Матеріаломісткість господарської діяльності	0,01	0,02	0,03	0,02	0,02	0,01	29,13
Трудомісткість господарської діяльності	0,30	0,32	0,36	0,27	0,32	0,02	6,52
Фондомісткість господарської діяльності	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,00	0,47

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок про збільшення рівня ділової активності за показником доданої вартості підприємства у 2016-2020 рр. Отже, значення цього важливого індикатора у 2020 р. становило 304875 тис.грн., що на 257044 тис.грн., або на 18,61 % більше, ніж у 2016 р. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності.

Отже, коефіцієнт оборотності активів має стабільне значення у 2016-2020 р. та його значення у 2020 р. склало 0,95, що на 0,41 пункти менше, ніж у 2016 р. Коефіцієнт оборотності оборотних активів набув тенденцію до скорочення на 0,44 пункти, що відображає уповільнення терміну їх обороту на 112,89 днів, або на 44,45 %. Оборотність запасів характеризується невисокими

значеннями на рівні 5,83 оборотів, що на 17,77 % менше, ніж у 2016 р. Слід відзначити, що за аналізований період відбулося певне уповільнення оборотності дебіторської заборгованості на 1,38 пункти. Тривалість операційного циклу підприємства становить 365,74 дня, що на 114,46 дня більше, ніж у 2016 році. Така негативна тенденція свідчить про уповільнення кругообігу фінансових ресурсів.

Узагальнюючими показниками використання ресурсів підприємства є фондомісткість, матеріаломісткість, трудомісткість господарської діяльності. За результатами проведеного аналізу визначено, що трудомісткість господарської діяльності підприємства у 2020 р. склала 0,32, що на 0,02 пунктів більше, ніж у 2016 р. Так само зросла матеріаломісткість господарської діяльності підприємства на 0,01 пункти, що у 2020 р. становило 0,02. Фондомісткість господарської діяльності підприємства у 2016-2020 рр. була незмінною на рівні 0,03 пункти.

Аналіз головних показників рентабельності та ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» будемо здійснювати виходячи з даних таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Показники рентабельності та ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Валова рентабельність виробничих витрат	70,89	82,41	84,46	89,75	73,31	2,41
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,41	1,21	1,18	1,11	1,36	-0,05
Коефіцієнт окупності чистого доходу	2,41	2,21	2,18	2,11	2,36	-0,05
Рентабельність операційної діяльності	1,49	1,97	2,46	1,78	0,97	-0,52
Рентабельність господарської діяльності	1,47	1,97	2,46	1,77	0,97	-0,50
Рентабельність підприємства	0,99	1,39	1,77	1,40	0,83	-0,16
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	1,01	1,41	1,80	1,41	0,90	-0,11
Рентабельність активів	1,37	1,78	2,18	1,87	0,85	-0,52
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,59	0,55	0,54	0,53	0,58	-0,01
Коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	0,99	0,98	0,98	0,98	0,99	0,01

Продовження таблиці 1.7

Коефіцієнт покриття адміністративних витрат	0,06	0,07	0,08	0,07	0,06	0,01
Коефіцієнт покриття витрат на збут	0,36	0,38	0,37	0,39	0,43	0,07
Співвідношення адміністративних витрат і собівартості реалізованої продукції	0,10	0,12	0,15	0,14	0,11	0,01
Співвідношення витрат на збут і собівартості реалізованої продукції	0,62	0,69	0,69	0,73	0,75	0,13
Частка адміністративних витрат в структурі операційних витрат	0,06	0,06	0,08	0,07	0,06	0,01
Частка витрат на збут в структурі операційних витрат	0,36	0,36	0,37	0,36	0,42	0,06
Коефіцієнт покриття активів	0,74	0,79	0,82	0,75	1,06	0,32
Рентабельність власного капіталу	0,08	0,11	0,15	0,15	0,07	-0,01
Коефіцієнт покриття власного капіталу	0,13	0,13	0,12	0,10	0,12	-0,01
Загальна економічна рентабельність	2,05	2,54	3,04	2,36	1,00	-1,05
Рентабельність реалізації продукції	-0,51	0,69	0,36	1,14	-6,79	-6,27

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Можна зробити висновок, що підприємство здійснює свою господарську діяльність ефективно. Зокрема, індикатори рентабельності операційної, господарської діяльності та підприємства в цілому мають позитивне значення. Підприємство, також, достатньо ефективно використовує власне майно (активи), а значення відповідного індикатора у 2020 р. склало 0,85 %, що на 0,52 пункти менше, ніж у 2016 р. Рентабельність власного капіталу показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – важливе завдання, яке необхідно виконати управлінцям підприємства. Отже, у 2020 р. значення цього індикатора становило 0,07 %, що на 0,01 пункт менше, ніж у 2016 р.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є відомою та потужною торговельною компанією. Підприємство здійснює свою господарську діяльність у сфері охорони здоров'я, а саме виробництва лікарських препаратів і продукції для підтримання здоров'я та гігієни людини. Підприємство є прибутковим, а також відрізняється достатньо високим рівнем ліквідності майна та здатне відповідати за своїми зобов'язаннями.

1.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є офіційним постачальником продукції бренду Johnson&Johnson. Як дистриб'ютор Johnson&Johnson, компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» має можливість надати замовнику будь-які обсяги продукції бренду з власних складських приміщень в Україні. ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» також гарантує зручну форму замовлення, оперативну доставку і лояльну цінову політику [22].

Американська компанія Johnson&Johnson спеціалізується на виробництві лікарських препаратів, засобів догляду за тілом та ін. Найбільш затребуваними в Україні є товари торгових марок JOHNSON'S Baby, Clean & Clear, RoC та ін. Дистрибуція товарів бренду Johnson&Johnson від компанії ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» - це можливість придбати продукцію бренду для мережі магазинів на максимально вигідних умовах [21].

ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» - це команда професіоналів, які працюють на результат. Як офіційний дистриб'ютор, ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» налаштоване на довгострокові партнерські відносини з людьми, які займаються продажем товарів кінцевим споживачам. Дистрибуція товарів бренду Johnson&Johnson дозволяє ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» проводити гнучку цінову політику і бути впевненими у високій якості товарів, що поставляються.

Johnson & Johnson -це екологічно чиста та безпечна продукція, яка має мільйони прихильників по всьому світу. Більшість споживачів у нашій країні також віддають перевагу засобам по догляду за собою Johnson&Johnson. Вироби Johnson & Johnson в Україні можна купити в широкому асортименті, що включає креми для дітей, засоби для догляду за порожниною рота, предмети жіночої гігієни, різні безрецептурні ліки [21].

Компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» поставляє клієнтам такі відомі бренди Johnson & Johnson, як Тайленол, Фемотидин, Clean&Clear, Johnson's Adult, Johnson's Baby, Listerine, Carefree. Отримало розвиток і

фармацевтичне напрямом. Ми, як офіційний дистриб'ютор ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» здійснює поставки медичного обладнання, включаючи хірургічні інструменти для онко - та нейрохірургії, імплантати і ендопротези, контактні лінзи та глюкометри.

ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» забезпечує зберігання і доставку товару у відповідності зі стандартами Johnson & Johnson Ukraine. Це гарантує його збереження і неперевершену якість. Використовуючи повністю автоматизовані логістичні склади в різних регіонах країни, компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» оптимізує вантажні потоки, створюючи оптимальний запас [22].

Дослідження засвідчили, що основним завданням зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є отримання максимального прибутку шляхом підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. Основою ефективності системи управління ЗЕД ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є її надійність, для забезпечення якої слід управляти процесами планування всіх ланок системи в різних умовах функціонування. Для забезпечення надійності системи управління ЗЕД ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» її оцінку слід здійснювати за всіма елементами, що її складають, виділяючи основні показники ефективності та надійності.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» – це сукупність мережі і системи адміністрування, що формується підприємством для реалізації своєї стратегії ЗЕД.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не є самостійним структурним підрозділом підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна». Він становить частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішньофірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. ін. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації ЗЕД [10, с.67].

Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон

Україна» є наступні [26, с.93]:

1. Участь у розробці стратегії ЗЕД підприємства.
2. Сприяння розвитку ЗЕД з метою прискорення його соціально-економічного розвитку.
3. Управління експортно-імпортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.
4. Забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами.
5. Вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збирання і накопичення відповідної інформації.
6. Організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.
7. Здійснення рекламної діяльності.
8. Організація протокольних заходів та ін.

У нашому випадку організаційна структура управління ВЗЕЗ підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» представлена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Організаційна структура управління відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Джерело: складено за даними підприємства

Кожен із секторів (груп) має конкретні завдання і виконує відповідні функції [17; 20; 28].

Наприклад, комерційний сектор має забезпечувати виконання зобов'язань за міжнародними контрактами й угодами, участь у підготовці та проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно з контрактом і контроль

за їх виконанням; перегляд рекламацій з експорту та імпорту тощо.

Економічний сектор покликаний забезпечувати прогнозування і планування ЗЕД підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану; валютний контроль і т. ін.

Сектор маркетингу, як провідна служба підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» вивчає кон'юнктуру світових ринків, бере участь у визначенні цін на експортну продукцію, в розробці та здійсненні рекламних заходів, аналізі конкурентів, можливостей руху товару і т. ін.

Завдання науково-технічного сектору: вивчати діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару; аналізувати технічний рівень і якість продукції, її конкурентоспроможність, брати участь у розробці пропозицій щодо оновлення виробництва, випуску нової продукції та ін.

Протокольний сектор готує й організовує протокольні заходи, виконує доручення керівництва ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» щодо зустрічей, прийняття і проведів представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство з візитом.

Дослідження показали, що основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є імпорт продукції компанії Johnson&Johnson, яка виробляється в провідних країнах Європи та постачається на ринок України.

Загальна схема здійснення зовнішньоекономічних операцій в системі дистриб'юторської діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» представлена на рис. 1.2.

Аналіз показав, що постачальниками продукції компанії Johnson&Johnson є провідні виробничі та постачальницькі підрозділи, розташовані в провідних країнах Європи. ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» імпортує продукцію та реалізує її на внутрішньому ринку в наступних співвідношеннях: прямі продажі – 3 %; локальні дистриб'ютори – 5 %; регіональні дистриб'ютори – 30 %; національні дистриб'ютори – 62 % [22].

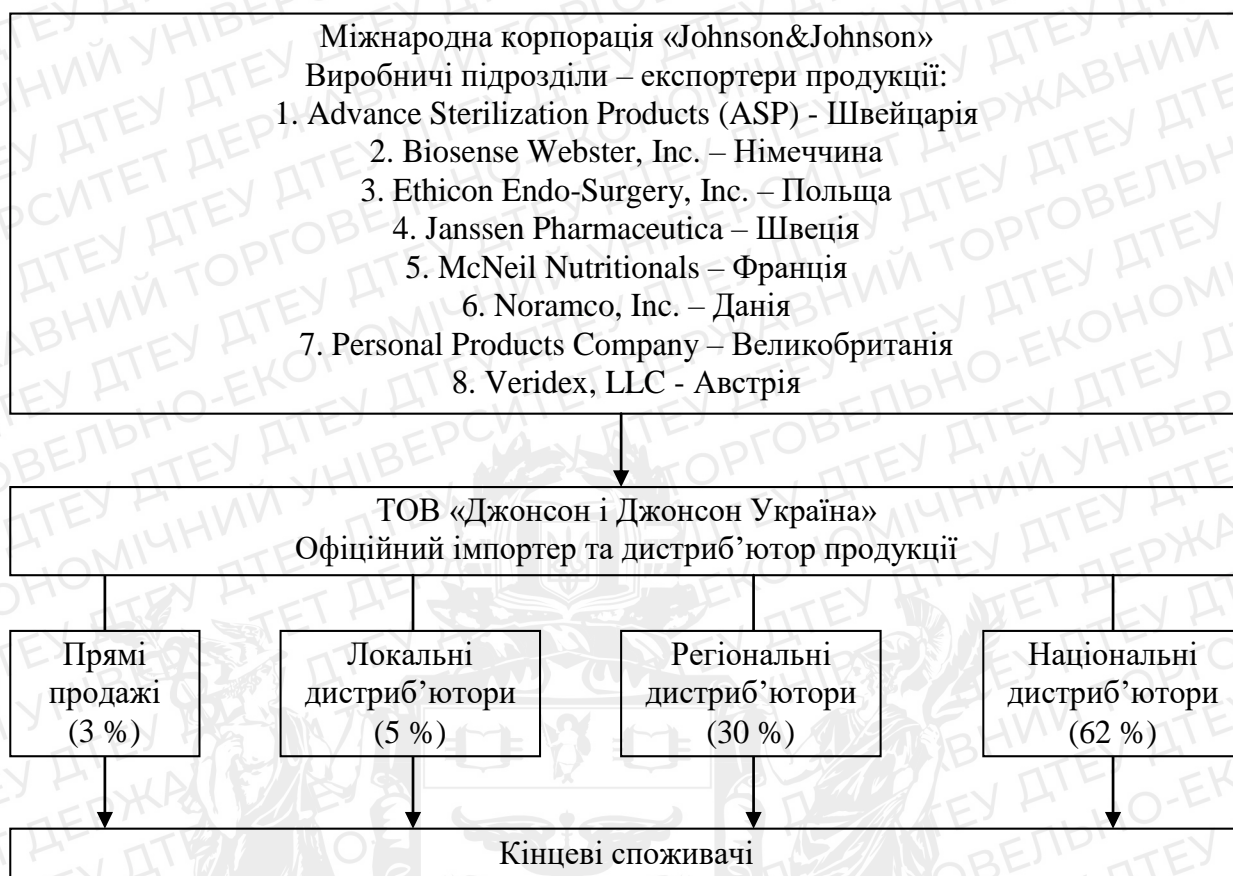


Рис. 1.2. Загальна схема здійснення зовнішньоекономічних операцій в системі дистриб'юторської діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Джерело: складено за даними підприємства

Динаміка структури чистих доходів ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у цілому та від зовнішньоекономічної діяльності зокрема у 2016-2020 рр. наведено в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Динаміка структури чистих доходів
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016-2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	798456	857345	934562	1204670	895378	96922	12,14
Чистий дохід від ЗЕД, тис. грн.	697132	745204	818209	1059387	791783	94651	13,58

Продовження таблиці 1.8

Частка чистого доходу від ЗЕД у загальному чистому доході, %	87,31	86,92	87,55	87,94	88,43	1,12	1,28
Чистий дохід діяльності на внутрішньому ринку, тис. грн.	101324	112141	116353	145283	103595	2271	2,24
Частка чистого доходу від діяльності на внутрішньому ринку у загальному чистому доході, %	12,69	13,08	12,45	12,06	11,57	-1,12	-8,83

Джерело: складено за даними підприємства

На основі даних табл. 1.8 можна стверджувати, що чистий дохід від ЗЕД на підприємстві впродовж 2016–2020 рр. зростав та у 2020 р. склав 791783 тис.грн., що на 94651 тис.грн., або на 13,58 % більше, ніж у 2016 р. Частка чистого доходу від ЗЕД у загальному чистому доході підприємства у 2020 році становила 88,43 %, що на 1,12 % більше, ніж у 2016 році. Відповідно, частка чистого доходу від реалізації продукції на внутрішньому ринку у загальному чистому доході скоротилась і становила у 2020 р. 11,57 %.

Динаміка чистих доходів за географічною структурою зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр. наведена в табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Динаміка чистих доходів за географічною структурою зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр., тис.грн.

Країна	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Швейцарія	40015	53878	74621	67165	56375	16360	40,88
Німеччина	172610	160517	202589	241116	187257	14647	8,49
Польща	236119	259853	259863	380002	259467	23349	9,89
Швеція	27118	20568	27246	43647	41410	14292	52,70
Франція	111402	140993	138032	190478	134445	23043	20,68
Данія	55213	27200	34610	37714	49328	-5885	-10,66
Великобританія	38691	36440	30765	44176	54712	16021	41,41
Австрія	15964	45756	50483	55088	8789	-7176	-44,95
Разом	697132	745204	818209	1059387	791783	94651	13,58

Джерело: складено за даними підприємства

Найбільший обсяг зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» здійснювало з контрагентами з Німеччини, Польщі та Франції. В динаміці, найбільше зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності відбулося з резидентами Швеції - на 14292 тис.грн., або на 52,70 %; Швейцарії – на 16360 тис.грн., або на 40,88 %; Франції - на 23043 тис.грн., або на 20,68 %. Водночас, відбулося скорочення обсягів зовнішньоекономічних операцій з резидентами Австрії - на 7176 тис.грн., або на 44,95 %; Данії - на 5885 тис.грн., або на 10,66 %.

Географічна структура зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» наведена в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Географічна структура зовнішньоекономічної діяльності
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр., %

Країна	Роки					2020 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Швейцарія	5,74	7,23	9,12	6,34	7,12	1,38
Німеччина	24,76	21,54	24,76	22,76	23,65	-1,11
Польща	33,87	34,87	31,76	35,87	32,77	-1,10
Швеція	3,89	2,76	3,33	4,12	5,23	1,34
Франція	15,98	18,92	16,87	17,98	16,98	1,00
Данія	7,92	3,65	4,23	3,56	6,23	-1,69
Великобританія	5,55	4,89	3,76	4,17	6,91	1,36
Австрія	2,29	6,14	6,17	5,20	1,11	-1,18
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	X

Джерело: складено за даними підприємства

Найбільшу частку чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності підприємства у 2016-2019 рр. сформовано за рахунок операцій з Польщею, Німеччиною та Францією, саме 32,77 %, 23,65 % та 16,98 % відповідно. В структурі зовнішньоекономічної діяльності відбулося найбільше скорочення обсягів постачань з Данії – на 1,69 пункти; Німеччини – на 1,11 пункти; Австрії – на 1,18 пункти.

Видова структура зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр. наведена в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Динаміка чистих доходів за видовою структурою зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр., тис.грн.

Продукція	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Засоби по догляду за шкірою	114678	133093	139177	166959	120589	5910	5,15
Засоби по догляду за ротовою порожниною	103664	105223	127150	190160	144342	40679	39,24
Фармацевтині засоби	271324	291598	311901	434137	281637	10313	3,80
Засоби жіночої гігієни	207466	215289	239981	268131	245215	37749	18,20
Разом	697132	745204	818209	1059387	791783	94651	13,58

Джерело: складено за даними підприємства

На основі даних табл. 1.11, можна дійти висновку, що найбільший обсяг чистого доходу від ЗЕД ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» отримано від імпорту фармацевтичних засобів - 271324 тис. грн. у 2016 р. та 281637 тис. грн. у 2020 р., а найменший - від імпорту засобів по догляду за шкірою - 114678 тис. грн. у 2016 р. та 120589 тис. грн. у 2020 р. В динаміці відбулось найбільш активне зростання чистого доходу від реалізації засобів по догляду за ротовою порожниною – на 39,24 % та засобів жіночої гігієни – на 18,20 %.

Структура отриманого чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за видами реалізованих товарів у 2016–2020 рр. наведена у табл. 1.12.

Таблиця 1.12

Товарна структура продукції при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр., %

Продукція	Роки					2020 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Засоби по догляду за шкірою	16,45	17,86	17,01	15,76	15,23	-1,22
Засоби по догляду за ротовою порожниною	14,87	14,12	15,54	17,95	18,23	3,36
Фармацевтині засоби	38,92	39,13	38,12	40,98	35,57	-3,35
Засоби жіночої гігієни	29,76	28,89	29,33	25,31	30,97	1,21
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	X

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного дослідження встановлено, що найбільша частка чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності підприємства у 2020 р. спостерігається з реалізації фармацевтичних засобів – 35,57 % та засобів жіночої гігієни – 30,97 %. В структурі чистого доходу відбулися найбільші зміни щодо зростання питомої ваги реалізації засобів по догляду за ротовою порожниною на 3,36 пункти та скорочення питомої ваги реалізації фармацевтичних засобів на 3,35 пункти.

Проаналізуємо ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2020 рр. за допомогою даних таблиці 1.13.

Таблиця 1.13

Динаміка показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за 2016-2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	+, -	%
Чистий дохід від здійснення ЗЕД, тис. грн.	697132	745204	818209	1059387	791783	94651	13,58
Повні витрати при здійсненні ЗЕД, тис.грн.	689976	735751	803320	1044075	785609	95633	13,86
Чистий прибуток від здійснення ЗЕД, тис.грн.	7156	9453	14889	15312	6174	-982	-13,72
Витратомісткість здійснення ЗЕД, %	98,97	98,73	98,18	98,55	99,22	0,25	X
Рентабельність чистого прибутку від ЗЕД, %	1,03	1,27	1,82	1,45	0,78	-0,25	X

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу визначено, що чистий дохід від здійснення ЗЕД має тенденцію до зростання, а саме на 94651 тис.грн., або на 13,58 % порівняно з 2016 р. Повні витрати при здійсненні ЗЕД підприємства збільшились на 95633 тис.грн., або на 13,86 %, що у 2020 р. становило 785609 тис.грн. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є прибутковою, оскільки чистий фінансовий результат від такої діяльності у 2020 році склав 6174 тис.грн., що на 982 тис.грн., або на 13,72 % менше, ніж у 2016 р. Витратомісткість здійснення ЗЕД відображає ступінь покриття повних витрат

при здійсненні ЗЕД отриманими чистими доходами. Витратомісткість здійснення ЗЕД у 2020 р. становила 99,22 %, що на 0,25 пунктів більше, ніж у 2016 р. Рентабельність чистого прибутку від ЗЕД є достатньо малою, та у 2020 році становила лише 0,78 %. Таким чином, здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є ефективним, проте спостерігається скорочення її рентабельності за період 2016-2020 рр.

Оцінка розвитку імпоротної діяльності підприємств здійснюється шляхом аналізу показників ефективності імпорту підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна», виявлення перспектив для його розвитку. Головною метою проведення підприємством ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» імпортних операцій є ефективність їх здійснення. Нерідко неправильно спланована або необґрунтована стратегія імпорту завдає значних збитків, або ж недоотримання прибутку підприємством [3].

Проведемо дослідження показників ефективності імпортних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в період 2016-2019 років, тобто до розвитку коронавірусної пандемії COVID-19. Аналіз загальних обсягів імпортних операцій з ввезення продукції ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» на митну територію України у 2016-2019 рр. представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка загальних обсягів імпортних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр.

Рік	Загальний обсяг імпортних операцій, тис.грн.	Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
2016	364031	–	–	–	–	–	–
2017	391272	27241	27241	107,48	107,48	7,48	7,48
2018	424474	60443	33202	116,60	108,49	16,60	8,49
2019	563070	199039	138596	154,68	132,65	54,68	32,65

Джерело: складено за даними підприємства

Отже, за даними таблиці 2.1 видно, що підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» протягом 2016-2019 років нарощувало загальні обсяги імпортних операцій порівняно з 2016 роком, взятим за базу. Якщо аналізувати

темпи зростання і приросту, а також абсолютний приріст, розраховані ланцюговим способом, то видно, що найбільший темп росту складає 132,65 %, або 138596 тис.грн. у 2019 році порівняно з 2018 роком. Відповідно, у цей період спостерігається і найвищий темп приросту. Найнижчий темп зростання обсягів імпорتنих операцій підприємства був зафіксований у 2017 році порівняно з 2016 роком і складає 107,48 %, або 27241 тис.грн.

Динаміка обсягів імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за географічною структурою у 2016-2019 рр. наведена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка обсягів імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за географічною структурою у 2016-2019 рр., тис.грн.

Країна	Роки				2019 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	+, -	%
Швейцарія	19439	27859	41429	39302	19863	102,18
Німеччина	90971	85571	102383	124551	33580	36,91
Польща	123661	134324	135110	202593	78932	63,83
Швеція	12923	11699	12777	23030	10107	78,21
Франція	55442	71759	71227	103211	47769	86,16
Данія	29450	15690	20205	17568	-11882	-40,35
Великобританія	21259	17920	13244	27422	6163	28,99
Австрія	10885	26450	28100	25394	14509	133,29
Разом	364031	391272	424474	563070	199039	54,68

Джерело: складено за даними підприємства

Аналіз показав, що найбільший обсяг імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016-2019 рр. здійснювало з контрагентами з Німеччини, Польщі та Франції. В динаміці, найбільше зростання обсягів імпорتنих операцій діяльності відбулося з резидентами Польщі - на 78932 тис.грн., або на 63,83 %; Франції – на 47769 тис.грн., або на 86,16 %; Німеччини - на 33580 тис.грн., або на 36,91 %. Водночас, відбулося скорочення обсягів імпорتنих операцій з резидентами Данії - на 11882 тис.грн., або на 40,35 %.

Географічна структура імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016-2019 рр. наведена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Географічна структура імпорتنних операцій
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр., %

Країна	Роки				2019 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	
Швейцарія	5,34	7,12	9,76	6,98	1,64
Німеччина	24,99	21,87	24,12	22,12	-2,87
Польща	33,97	34,33	31,83	35,98	2,01
Швеція	3,55	2,99	3,01	4,09	0,54
Франція	15,23	18,34	16,78	18,33	3,1
Данія	8,09	4,01	4,76	3,12	-4,97
Великобританія	5,84	4,58	3,12	4,87	-0,97
Австрія	2,99	6,76	6,62	4,51	1,52
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	X

Джерело: складено за даними підприємства

Найбільшу частку в обсягах імпорتنних операцій підприємства у 2016-2019 рр. сформовано за рахунок операцій з Польщею, Німеччиною та Францією, саме 35,98 %, 22,12 % та 18,33 % відповідно. В структурі імпорتنних операцій відбулося найбільше скорочення обсягів постачань з Данії – на 4,97 пункти; Німеччини – на 2,87 пункти; Великобританії – на 0,97 пункти.

Видова структура імпорتنних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр. наведена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка обсягів імпорتنних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за видовою структурою у 2016–2019 рр., тис.грн.

Продукція	Роки				2019 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	+, -	%
Засоби по догляду за шкірою	61412	70507	74495	90711	29299	47,71
Засоби по догляду за ротовою порожниною	53403	56108	67364	101522	48119	90,11
Фармацевтичні засоби	139970	149505	160281	220892	80922	57,81
Засоби жіночої гігієни	109246	115151	122333	149946	40700	37,26
Разом	364031	391272	424474	563070	199039	54,68

Джерело: складено за даними підприємства

На основі даних табл. 2.4, можна дійти висновку, що найбільший обсяг імпорتنних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» здійснювало при ввезенні фармацевтичних засобів - 139970 тис. грн. у 2016 р. та 220892 тис. грн.

у 2019 р., а найменший – при ввезенні засобів по догляду за шкірою - 61412 тис. грн. у 2016 р. та 90711 тис. грн. у 2019 р. В динаміці відбулось найбільш активне зростання обсяг імпорتنних операцій з ввезення засобів по догляду за ротовою порожниною – на 90,11 % та фармацевтичних засобів – на 57,81 %.

Структура імпорتنних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за видами ввезених товарів у 2016–2019 рр. наведена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Структура імпорتنних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за видами ввезених товарів у 2016–2019 рр., %

Продукція	Роки				2019 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	
Засоби по догляду за шкірою	16,87	18,02	17,55	16,11	-0,76
Засоби по догляду за ротовою порожниною	14,67	14,34	15,87	18,03	3,36
Фармацевтичні засоби	38,45	38,21	37,76	39,23	0,78
Засоби жіночої гігієни	30,01	29,43	28,82	26,63	-3,38
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	X

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного дослідження встановлено, що найбільша частка імпорتنних операцій підприємства у 2019 р. спостерігається з ввезення фармацевтичних засобів – 39,23 % та засобів жіночої гігієни – 26,63 %. В структурі обсягів ввезення товарів відбулися найбільші зміни щодо зростання питомої ваги імпорту засобів по догляду за ротовою порожниною на 3,36 пункти та скорочення питомої ваги реалізації фармацевтичних засобів на 3,38 пункти.

Важливого значення для оцінки рівня управління імпортною діяльністю підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є аналіз накладних витрат, пов'язаних зі здійсненням таких операцій. Аналіз накладних витрат за імпортними операціями передбачає оцінку доцільності й обґрунтованості витрат з митного оформлення, перевезення продукції, її зберігання і реалізації з урахуванням курсів валют. Загальний обсяг імпортованої продукції та сукупних

накладних витрат формують повні витрати при здійсненні імпорتنих операцій підприємства.

Динаміка формування повних витрат при здійсненні імпорتنих операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр. представлена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка формування повних витрат при здійсненні імпорتنих операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр., тис.грн.

Показники	Роки				2019 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	+, -	%
Митна вартість імпортованої продукції	364031	391272	424474	563070	199039	54,68
Вартість митних та податкових платежів при імпорті продукції	198368	206893	232882	293594	95226	48,00
Транспортно-логістичні витрати при імпорті продукції	71344	76886	81296	109210	37866	53,08
Комерційні витрати при імпорті продукції	36086	42379	48360	55754	19668	54,50
Інші операційні витрати при імпорті продукції	20147	18320	16307	22448	2301	11,42
Повні витрати при здійсненні імпорتنих операцій	689976	735751	803320	1044075	354099	51,32

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу встановлено, що повні витрати при здійсненні імпорتنих операцій підприємства у 2019 р. становили 1044075 тис.грн., що на 354099 тис.грн., або на 51,32 % більше, ніж у 2016 р. При цьому митна вартість імпортованої продукції підприємства склала 563070 тис.грн., що на 199039 тис.грн., або на 54,68 % більше, ніж у 2016 р. Серед накладних витрат в динаміці відбулося найбільше зростання обсягів митних та податкових платежів при імпорті продукції - на 95226 тис.грн., або на 48,00 %; транспортно-логістичних витрат при імпорті продукції – на 37866 тис.грн., або на 53,08 %.

Структурні зрушення у формуванні повних витрат при здійсненні імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр. представлені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Структурні зрушення у формуванні повних витрат при здійсненні імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр., %

Продукція	Роки				2019 р. до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	
Митна вартість імпортованої продукції	52,76	53,18	52,84	53,93	1,17
Вартість митних та податкових платежів при імпорті продукції	28,75	28,12	28,99	28,12	-0,63
Транспортно-логістичні витрати при імпорті продукції	10,34	10,45	10,12	10,46	0,12
Комерційні витрати при імпорті продукції	5,23	5,76	6,02	5,34	0,11
Інші операційні витрати при імпорті продукції	2,92	2,49	2,03	2,15	-0,77
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	X

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу встановлено, що в структурі повних витрати при здійсненні імпорتنних операцій підприємства у 2019 р. найбільшу питому вагу займала митна вартість імпортованої продукції – 53,93 %; вартість митних та податкових платежів при імпорті продукції – 28,12 % та транспортно-логістичні витрати при імпорті продукції – 10,46 %. При цьому, відбулися найбільші структурні зрушення щодо збільшення частки митної вартості імпортованої продукції на 1,17 пункти; транспортно-логістичних витрат при імпорті продукції – на 0,12 пунктів; комерційних витрат при імпорті продукції – на 0,11 пунктів.

Важливим етапом при здійсненні аналізу імпорتنних операцій є визначення узагальнюючого показника відносного рівня накладних витрат в структурі повних витрат при здійсненні імпорتنних операцій у грошових одиницях ($P_{\text{нв}}$) за формулою [26, с.87]:

$$P_{нв} = \frac{Вн}{С} \times 100\% \quad (2.1)$$

де $Вн$ – накладні витрати по імпорту за рік; $С$ – повна собівартість імпортованої продукції за рік.

Причому, розраховані показники відносного рівня накладних витрат щодо імпорту порівнюють з аналогічними показниками за попередні роки і дають оцінку відносній зміні величини накладних витрат ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Оцінка ефективності управління імпортними операціями за показником рівня накладних витрат ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016–2019 рр.

Рік	Сума накладних витрат щодо імпорту за рік, тис.грн.	Повна собівартість імпортованої продукції за рік, тис.грн.	Відносний рівень накладних витрат, %	Абсолютне відхилення	
				Базисний спосіб	Ланцюговий спосіб
2016	325945	689976	47,24	–	–
2017	344478	735751	46,82	18533	18533
2018	378845	803320	47,16	52900	34367
2019	481006	1044075	46,07	155061	102161
Разом	1530274	3273122	x	x	X

Джерело: складено за результатами досліджень

Отже, на підприємстві ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» спостерігається тенденція до зниження відносного рівня накладних витрат щодо імпорту. В цілому, за 2016-2019 рр. відбулося скорочення відносного рівня накладних витрат за імпортними операціями підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» на 1,17 %.

Проведемо оцінювання ефективності зовнішньоекономічних імпортних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна». Результати розрахунку показників ефективності імпортних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» представлено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка показників ефективності імпортних операцій

підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за 2016-2019 рр.

Показники	Роки				2019 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	+, -	%
Чистий дохід реалізації імпортованої продукції, тис. грн.	697132	745204	818209	1059387	362255	51,96
Митна вартість імпортованої продукції, тис.грн.	364031	391272	424474	563070	199039	54,68
Накладні витрати за імпортними операціями, тис.грн.	325945	344478	378845	481006	155061	47,57
Повні витрати при здійсненні імпортних операцій, тис.грн.	689976	735751	803320	1044075	354099	51,32
Чистий прибуток від імпортних операцій, тис.грн.	7156	9453	14889	15312	8156	113,97
Коефіцієнт накладних витрат у собівартості імпортованої продукції, %	47,24	46,82	47,16	46,07	-1,17	X
Витратомісткість здійснення імпортних операцій, %	98,97	98,73	98,18	98,55	-0,42	X
Рентабельність імпортованої продукції, %	52,22	52,51	51,88	53,15	0,93	X
Рентабельність чистого прибутку від імпортних операцій, %	1,03	1,27	1,82	1,45	0,42	X

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу визначено, що чистий дохід від імпортних операцій мав тенденцію до зростання, а саме на 362255 тис.грн., або на 51,96 % порівняно з 2016 р. Повні витрати при здійсненні імпортних операцій підприємства збільшились на 354099 тис.грн., або на 51,32 %, що у 2019 р. становило 1044075 тис.грн. Імпортна діяльність ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» була прибутковою, оскільки чистий фінансовий результат від такої діяльності у 2020 році склав 15312 тис.грн., що на 8156 тис.грн., або на 113,97 % більше, ніж у 2016 р.

Витратомісткість здійснення імпортних операцій у 2019 р. становила 98,55 %, що на 0,42 пунктів менше, ніж у 2016 р. Рентабельність імпортованої продукції, що відображає питому вагу митної вартості імпортованої продукції у чистому доході реалізації імпортованої продукції мало тенденцію до зростання, оскільки у 2016 р. значення цього індикатора становило 52,22 %, а у 2019 р. – 53,15 %, або на 0,93 пункти більше. Рентабельність чистого прибутку від

імпортних операцій була достатньо малою, та у 2019 році становила лише 1,45 %. Таким чином, реалізація імпортних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» була ефективною в період до розвитку коронавірусної пандемії COVID-19.

1.3. Організація роботи підприємства в умовах пандемії COVID-19

Поширення у світі гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом, призвело до суттєвих змін у світовій торгівлі. Провідні торговельні гравці були вимушені запровадити як протекціоністські, так, в окремих випадках, й лібералізаційні заходи задля збереження ситуації всередині країни. Така ситуація, а також обмеження в роботі морських портів, залізничних вокзалів та аеропортів суттєво ускладнили зовнішньоторгівельні операції країн та провідних [27].

Поки важко визначити обсяги скорочення світової торгівлі, які уже були спричинені діями країн по захисту від коронавірусу, та перспективи загального скорочення протягом 2021 року через відсутність чіткої перспективи вирішення цієї проблеми, а отже цілком ймовірних ще більш жорстких заходів. Але є декілька очевидних несприятливих довгострокових наслідків для світової торгівлі [15].

Динаміка обсягів світової торгівлі у 1995-2020 рр. представлено на рис. 1.3.

Світова криза не могла оминати торгівлю – вона скорочується. Але пов'язано це не тільки з коронавірусом. Обсяги торгівлі товарами почали падати ще у 2019 році. Скорочення становило 0,1% в об'ємах та 3,0% у вартості. Для порівняння, у 2018 році обсяги торгівлі виростили на 2,9%. На початку 2020 року по слабкій глобальній економіці вдарила коронавірусна хвороба. Пандемія COVID-19 призвела до найглибшого економічного спаду в світовому масштабі.

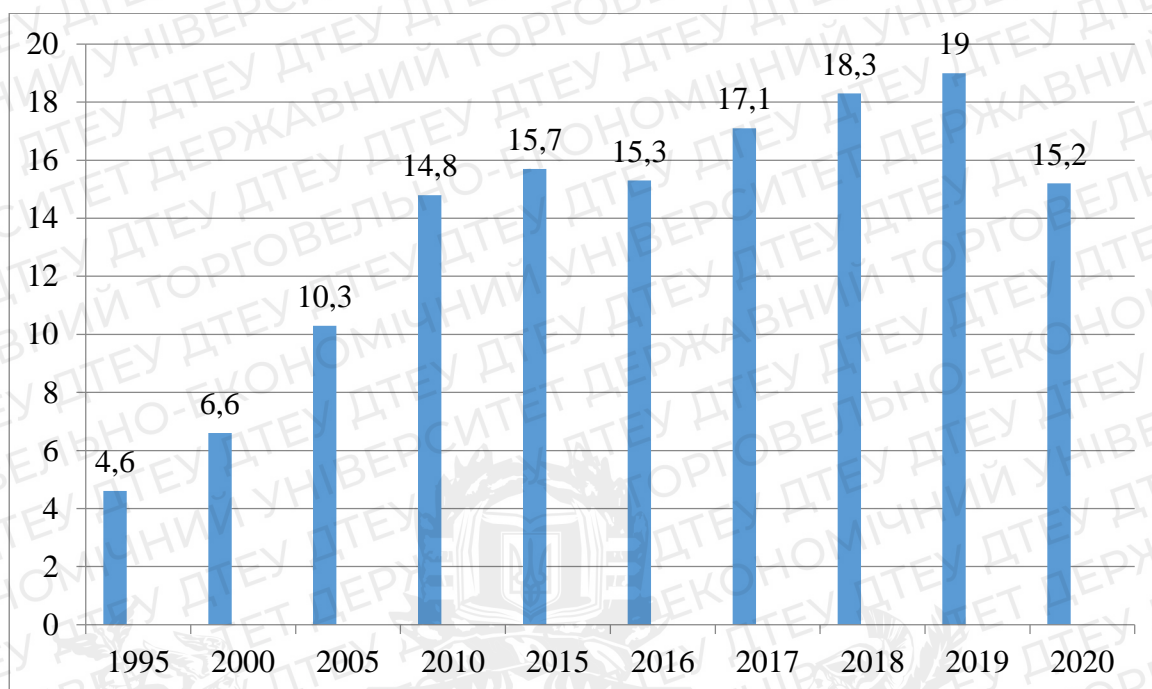


Рис. 1.3. Динаміка обсягів світової торгівлі у 1995-2020 рр., трлн. дол. США

Джерело: складено автором за [8]

Обсяги виробництва обвалилися, а безробіття виросло. Торгівля серйозно постраждала через шоківі зміни попиту та пропозиції. Порівнюючи з 2019 роком спричинене коронавірусом COVID-19 падіння глобальної торгівлі за підсумками 2020 року становили 20,1 %, що склало 15,2 трлн. дол. США [3].

Розвиток міжнародного товарного ринку відбувається відповідно до зростаючих та оновлених потреб країн, зростання стандартів міжнародної торгівлі. Ці потреби сприяють стрімкому темпу розвитку інфраструктури міжнародного товарного ринку, зокрема провідних транснаціональних компаній, таких як корпорація «Johnson & Johnson».

Розвиток ситуації з пандемією коронавіруса COVID-19 призвів до ряду наслідків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна». До їх числа можна віднести [1; 23]:

- порушення ланцюгів поставок з точки зору логістики і виробництва;
- введення заборонних і обмежувальних заходів щодо певних товарів в різних країнах, що вимагає їх врахування в географії поставок і договірному забезпеченні;

- нерегулярна робота компаній-закупівельників, які відтермінують закупівлю внаслідок введення все нових заходів по боротьбі з поширенням вірусу.

Погіршує ситуацію прогноз економічного розвитку країни після пандемії. Зокрема, за спостереженнями за попередніми пандеміями, наступний негативний ефект в області економіки триває до 40 років: відбувається падіння реального прибутку підприємств, скорочуються робочі місця, але ростуть заощадження громадян [18]. Однак, на думку фахівців, епідемії викликають незвичайний економічний шок, тому що спочатку вражають пропозицію: через карантин зупиняються підприємства, рвуться ланцюжки поставок, виробництво товарів скорочується незалежно від попиту на них. Одним із наслідків цього може бути скорочення або зупинка кредитування, оскільки компанії, що переживають подібний шок не можуть обслуговувати кредити, ростуть ризики банкрутств позичальників і загрози фінансової стабільності. Далі шоку пропозиції додається шок попиту: під час епідемії навіть здорові люди перестають подорожувати, скорочують споживання, а компанії змушені відправляти працівників у неоплачувані відпустки, що ще більше скорочує споживання [15].

Зазначене поряд з реаліями сучасної ситуації свідчить про довгостроковий характер тенденції стиснення інвестиційного портфеля підприємств, відтоку капіталу, платоспроможного попиту в масштабах світової економіки, про зміну стандартів споживання і вимог до систем виробництва, збуту, доставки та сервісу компаній різних сфер економіки. Ланцюгова реакція падіння сукупного попиту і пропозиції формує нові витки розгортання кризових тенденцій, що скорочує обсяги здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств [9].

Одночасно особливістю глобальної кризи пандемії COVID-19 виступає спроба державами тотально контролювати зниження економічної активності за допомогою непрямих і прямих заходів підтримки (фіскальні заходи для бізнесу, обмеження внутрішні і зовнішні, виплати хворим і т.п.), що в підсумку провокує нові ризики - соціальні заворушення, банкрутство малих і середніх

підприємств, а також цілих галузей (особливо сфери обслуговування), посилення проблеми зовнішнього боргу, дефолти держав і т.д. За оцінкою МВФ, на протязі 2020 року вжиті державами заходи підтримки національних економік переважно були непрямими - відстроченими виплатами підприємств (позики, гарантії, поручительства, податки, штрафи і т.п.).

З огляду на те, що економіка - це взаємопов'язаний організм, в якому проблеми однієї сфери прямо або побічно тягнуть за собою нові проблеми в інших сферах, криза розгортається швидше в рамках, обмежених однією національною економікою. Відповідно, через механізм зовнішньоекономічної діяльності проблеми однієї держави - національної економіки країни базування підприємства-учасника ЗЕД - можуть бути компенсовані більш сприятливою ситуацією в іншій країні. При дуже високому рівні невизначеності у зв'язку з епідеміологічною ситуацією в світі, фактор зовнішньоекономічної діяльності може стати і умовою отримання більш високого прибутку для підприємств, що мають антикризове рішення (продукт, галузь), готових до диверсифікації портфеля зовнішньоекономічних проектів [8, с.36].

Дослідження засвідчили, що пандемія COVID-19 спричинила значний вплив на зміни у організації управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна», зокрема у напрямках, які представлені на рис. 1.4.

Розглянемо більш детально напрями впливу на систему управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19 [21; 22]:

1. Вплив на внутрішньоорганізаційні системи ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

COVID-19 підштовхнув компанію до швидкої зміни підходів в управлінні зовнішньоторговельними операціями і піддав стійкість різних систем серйозній перевірці. Бізнесу ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» доводиться стикатися з цілою низкою нових системних пріоритетів і викликів - ризиками порушення безперервності міжнародного бізнесу, раптовими кількісними змінами,

прийняттям рішень в реальному часі, показниками продуктивності праці, загрозами безпеці - і керівники повинні діяти дуже оперативно, вирішуючи нагальні проблеми стійкості систем і закладаючи одночасно основу майбутнього ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

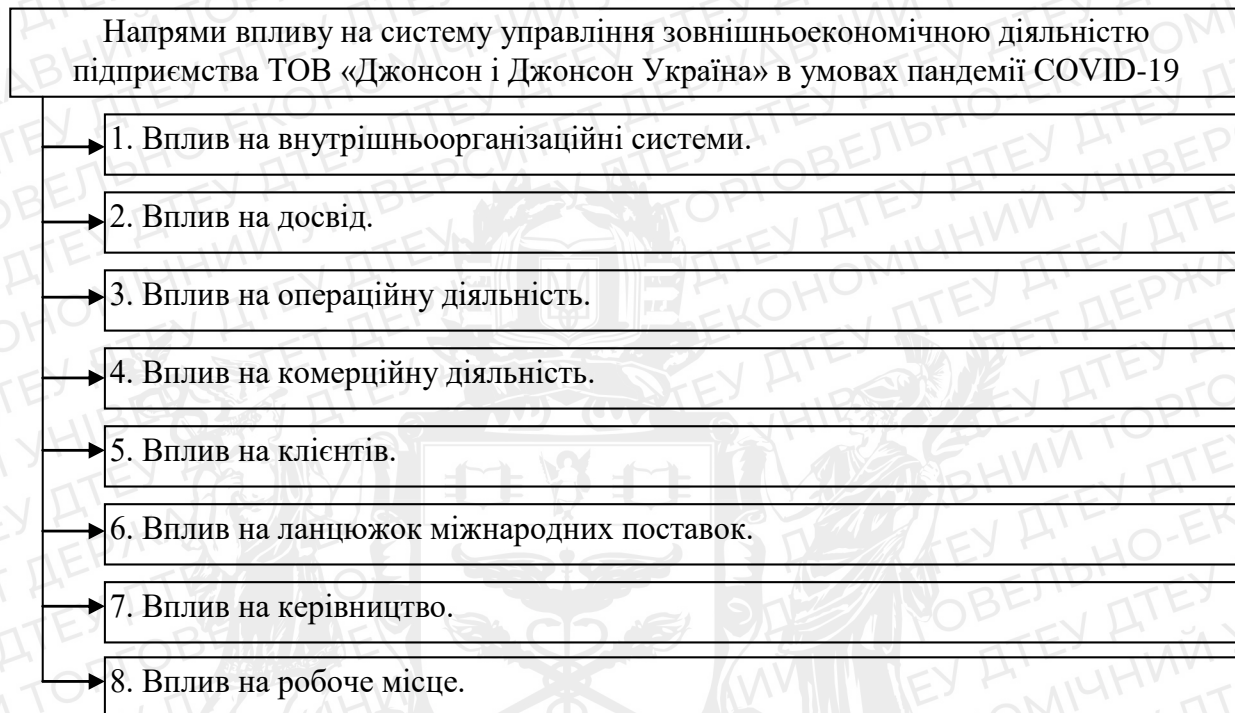


Рис. 1.4. Напрями впливу на систему управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19

Джерело: складено за результатами дослідження

2. Вплив на досвід ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Глобальна пандемія COVID-19 назавжди змінила досвід підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» - споживчий, професійний, міжнародний і просто людський - і це безумовно змінить установки і поведінку компанії на міжнародних ринках. Як тільки спаде безпосередня загроза вірусу, як зміниться образ мислення і поведінка, і як це вплине на те, як компанія проектує, передає, формує і управляє тим досвідом, який потрібен людям і який вони хочуть отримати? Відповіді на ці питання лежать в площині того, як люди і компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон

Україна» реагують і знаходять інноваційні рішення для виживання на міжнародних ринках в ці важкі часи. У сфері споживчих товарів нинішня криза в корені змінює те, як і що купують споживачі, і прискорює, наприклад, темпи глобальних структурних змін в галузі.

3. Вплив на операційну діяльність ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Внаслідок відчутного тиску, що чиниться пандемією COVID-19, бізнес-процеси в більшості галузей серйозно порушені. Для багатьох транснаціональних компаній, в тому числі ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» комплексні і ключові для бізнес-процесів сервіси з глобальним управлінням слід переглянути і перебудувати. Організація повинна оперативнo реагувати на зміни і тим самим гарантувати безперервність, а також захист і зниження ризиків операційної діяльності, щоб забезпечити функціонування свого бізнесу зараз і в майбутньому [22].

Перехід на розподілену модель глобальних сервісів може допомогти великим міжнародним компаніям, в тому числі ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» знизити загальноорганізаційні ризики зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, автоматизація повсякденних завдань з використанням різних моделей «людина + машина», коли всі виконують функції інформаційного працівника, також може допомогти як в забезпеченні функціонування компанії ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» зараз, так і в позиціонуванні її з точки зору перспектив зростання після припинення пандемії COVID-19.

4. Вплив на комерційну діяльність ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

У той час як організації, що працюють за схемою «прямі продажі споживачеві» або B2B, намагаються задовольнити нагальні та невідкладні потреби своїх клієнтів, пандемія коронавіруса викликала нову хвилю комерційних інновацій. Формуються нові моделі купівельної поведінки, які, ймовірно, збережуться і після закінчення кризи, і це відкриває нові можливості у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Ті, хто розглядав цифрову комерцію як вторинний канал, тепер повинні переорієнтувати свій бізнес з акцентом на

активне використання цифрових технологій у своїй комерційній діяльності. Пандемія COVID-19 все активніше підтримує розвиток цифрової комерції по всьому світу, особливо у сфері торгівлі.

5. Вплив на клієнтів ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Вплив спалаху коронавірусу вимагає від ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» безпрецедентної оперативності. Це означає, що необхідно оцінити ефективність використання контакт-центрів, забезпечення співробітниками відповідного рівня обслуговування клієнтів, їх робочі місця і можливі варіанти використання цифрових каналів для підтримки контакт-центрів при збільшенні навантаження [22].

Протягом цього часу керівники, які зможуть перейти на нові методи роботи, допоможуть організації ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» знизити можливі втрати доходу, вийти на новий рівень довірчих відносин з персоналом і підготувати свій бізнес до відновлення зростання після того, як пандемія вщухне.

6. Вплив на ланцюжок міжнародних поставок ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Сьогодні ланцюжок міжнародних поставок товарів як ніколи грає важливу роль. Компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» повинна забезпечити швидку, безпечну і безперебійну поставку товарів і послуг з однієї країни до іншої як тим, хто схильний до ризику зараження, так і працюючим в медичній сфері, тобто тим, хто знаходиться на передовій боротьби з вірусом - наприклад, біотехнологічним компаніям, які розробляють тести і методи лікування COVID-19. Одночасно із задоволенням цих безпрецедентних за характером запитів, компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» несе відповідальність за охорону здоров'я та рівень добробуту своїх співробітників, працівників організацій з ланцюжка поставок і більш широкої спільноти, в рамках якого вони працюють, але при цьому зберігають необхідний потік виробленої продукції і споживаних матеріалів. Компанії ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у сфері зовнішньоекономічної діяльності необхідно розробити пакет оперативних

заходів у відповідь для адекватного реагування на поточні зміни і посилення операційної діяльності з метою підвищення готовності протистояти майбутнім ризикам в ланцюжку створення вартості.

7. Вплив на керівництво ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Найбільш безпосередній вплив спалаху COVID-19 спрямовує на людей. ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у сфері ЗЕД зосередило свою увагу на турботі про своїх співробітників і швидкому переході на нові форми роботи. У цей важливий момент керівники повинні враховувати ці зміни, не забуваючи про необхідність завойовувати і підтримувати довіру серед своїх співробітників. Рівень довіри залежить від ступеня турботи керівників про співтовариство, про весь персонал в цілому і про кожного співробітника зокрема. Це означає, що вони повинні продемонструвати чіткі плани дій і забезпечити прозорість механізму прийняття рішень. А це вимагає створення спеціальних команд за участю керівників, здатних робити проактивні заходи, а не просто реагувати на те, що трапилося, і при цьому передбачати зміну потреб своїх співробітників.

8. Вплив на робочі місця персоналу ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Серед основних факторів безпосереднього впливу COVID-19 слід виділити необхідність управляти негайним переходом на модель віддаленої роботи і готовність до збільшення кількості відпусток через хворобу. Рішенням цих завдань може стати створення гнучких цифрових робочих місць. Заходи, що вживаються будуть відрізнятися від організації до організації, але в їх основі повинні лежати наступні принципи: захищати співробітників і підвищувати рівень доступних їм можливостей; задовольняти основні потреби клієнтів; і підтримувати безперервність бізнес-процесів ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» [3].

Можна зробити висновок, що пандемія COVID-19 призвела до структурних зрушень у сферах здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» на конкурентних ринках. Щодо структури імпорту, то ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» може

нарощувати імпорتنі поставки продукції на внутрішній український ринок. Воно здатне переорієнтуватися на виробництво антикризового продукту. Відповідно, імпорتنний потік підтримуватиме або зростаючий попит населення (фармацевтична продукція), або реалізація інвестиційних проектів, що швидко окупаються.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що компанія «Johnson & Johnson» - велика багатoproфільна корпорація, що діє у сфері охорони здоров'я. Корпорація стабільно надає інвестиційну підтримку розробникам у сфері медичних технологій, прогресивних методів лікування, а також дослідникам, які зайняті пошуком нових лікарських засобів. В Україні компанія «Johnson & Johnson» представлена ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

2. Встановлено, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції підприємства збільшився на 96922 тис.грн., або на 12,14 % порівняно з 2016 р. Чистий прибуток підприємства є великим та у 2020 р. склав 8093 тис.грн., що на 30 тис.грн., або на 0,37 % більше, ніж у 2016 р. Підприємство є низькорентабельним, про що свідчить значення рентабельності господарської діяльності на рівні 0,90 % у 2020 р.

3. Аналіз показав, що постачальниками продукції компанії Johnson&Johnson є провідні виробничі та постачальницькі підрозділи, розташовані в провідних країнах Європи. ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» імпортує продукцію та реалізує її на внутрішньому ринку в наступних співвідношеннях: прямі продажі – 3 %; локальні дистриб'ютори – 5 %; регіональні дистриб'ютори – 30 %; національні дистриб'ютори – 62 %.

4. Узагальнено, що чистий дохід від здійснення ЗЕД має тенденцію до зростання, а саме на 94651 тис.грн., або на 13,58 % порівняно з 2016 р. Повні витрати при здійсненні ЗЕД підприємства збільшилися на 95633 тис.грн., або на 13,86 %, що у 2020 р. становило 785609 тис.грн. Рентабельність чистого прибутку від ЗЕД є достатньо малою, та у 2020 році становила лише 0,78 %. Таким чином, здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є ефективним, проте спостерігається скорочення її рентабельності за період 2016-2020 рр.

5. Проведено дослідження показників ефективності імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в період 2016-2019 років, тобто до розвитку коронавірусної пандемії COVID-19. Аналіз показав, що підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» протягом 2016-2019 років нарощувало загальні обсяги імпорتنих операцій порівняно з 2016 роком, взятим за базу.

6. Аналіз показав, що найбільший обсяг імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2016-2019 рр. здійснювало з контрагентами з Німеччини, Польщі та Франції. В динаміці, найбільше зростання обсягів імпорتنих операцій діяльності відбулося з резидентами Польщі - на 78932 тис.грн., або на 63,83 %; Франції – на 47769 тис.грн., або на 86,16 %; Німеччини - на 33580 тис.грн., або на 36,91 %.

7. Визначено, що найбільший обсяг імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» здійснювало при ввезенні фармацевтичних засобів - 139970 тис. грн. у 2016 р. та 220892 тис. грн. у 2019 р., а найменший – при ввезенні засобів по догляду за шкірою - 61412 тис. грн. у 2016 р. та 90711 тис. грн. у 2019 р. В динаміці відбулось найбільш активне зростання обсяг імпорتنих операцій з ввезення засобів по догляду за ротовою порожниною – на 90,11 % та фармацевтичних засобів – на 57,81 %.

8. Обґрунтовано, що на підприємстві ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» спостерігається тенденція до зниження відносного рівня накладних витрат щодо імпорту. В цілому, за 2016-2019 рр. відбулося скорочення відносного

рівня накладних витрат за імпортними операціями підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» на 1,17 %.

9. Встановлено, що розвиток ситуації з пандемією коронавірусу COVID-19 призвів до ряду наслідків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна». До їх числа можна віднести: порушення ланцюгів поставок з точки зору логістики і виробництва; введення заборонних і обмежувальних заходів щодо певних товарів в різних країнах, що вимагає їх врахування в географії поставок і договірному забезпеченні; нерегулярна робота компаній-закупівельників, які відтермінують закупівлю внаслідок введення все нових заходів по боротьбі з поширенням вірусу.

10. Обґрунтовано, що пандемія COVID-19 призвела до структурних зрушень у сферах здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» на конкурентних ринках. Щодо структури імпорту, то ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» може нарощувати імпортні поставки продукції на внутрішній український ринок. Воно здатне переорієнтуватися на виробництво антикризового продукту. Відповідно, імпортний потік підтримуватиме або зростаючий попит населення (фармацевтична продукція), або реалізація інвестиційних проєктів, що швидко окупаються.

РОЗДІЛ 2. ПОРІВНЯННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ДЖОНСОН І ДЖОНСОН УКРАЇНА» ДО КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ ТА ПІД ЧАС COVID-19 ТА НАДАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Ефективність імпорتنних операцій в часі пандемії 2020 року

Коронавірусна пандемія COVID-19 призвела до серйозних зрушень у здійсненні фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в цілому та імпорتنних операцій зокрема. З метою дослідження ефективності імпорتنних операцій в часі пандемії COVID-19 доцільним вважаємо проведення аналізу змін обсягів, динаміки та структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2020 р. в порівнянні з 2019 р.

Динаміка змін загальних обсягів імпорتنних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2019–2020 рр. представлена на рис. 2.1.

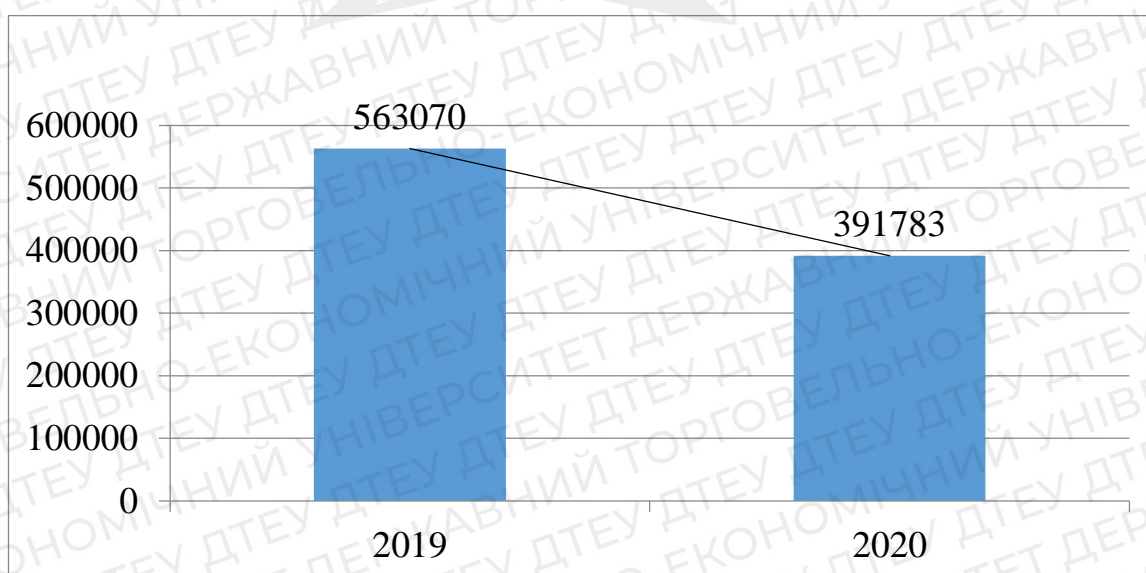


Рис. 2.1. Динаміка змін загальних обсягів імпорتنних операцій
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19

Джерело: складено за даними підприємства

Аналіз показав, що у 2020 р. відбулося значне скорочення обсягів постачання товарів за зовнішньоекономічними імпортними контрактами, що було пов'язано із скороченням загального попиту на продукцію ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах карантинних обмежень, спричинених проявом коронавірусної інфекції COVID-19. Зокрема, якщо у 2019 р. обсяги імпорту товарів (митна вартість ввезеної продукції) підприємства становили 563070 тис.грн., то у 2020 р. відбулося їх скорочення на 171287 тис.грн., або на 30,42 %, що склало у 2020 р. 391783 тис.грн.

Динаміка зміни обсягів імпортних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за географічною структурою в умовах розгортання пандемії COVID-19 наведена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка змін обсягів імпортних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за географічною структурою в умовах розгортання пандемії COVID-19, тис.грн.

Країна	Роки		2020 р. до 2019 р.	
	2019	2020	+, -	%
Швейцарія	39302	28326	-10976	-27,93
Німеччина	124551	91834	-32717	-26,27
Польща	202593	129759	-72834	-35,95
Швеція	23030	19628	-3401	-14,77
Франція	103211	63195	-40016	-38,77
Данія	17568	26955	9387	53,43
Великобританія	27422	20843	-6579	-23,99
Австрія	25394	11244	-14150	-55,72
Разом	563070	391783	-171287	-30,42

Джерело: складено за даними підприємства

Отже, встановлено, що у 2020 р. в умовах розгортання пандемії COVID-19 відбулося скорочення обсягів імпортних операцій з усіма країнами-імпортерами. Це підтверджує загальну тенденцію до скорочення ділової активності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2020 р. За обсягами імпорту товарів відбулося найбільше зменшення надходжень з Польщі, а саме на 72834 тис.грн.; Франції – на 40016 тис.грн.; Німеччини – на 32717 тис.грн.

Зміни у географічній структурі імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19 наведена на рис. 2.2.

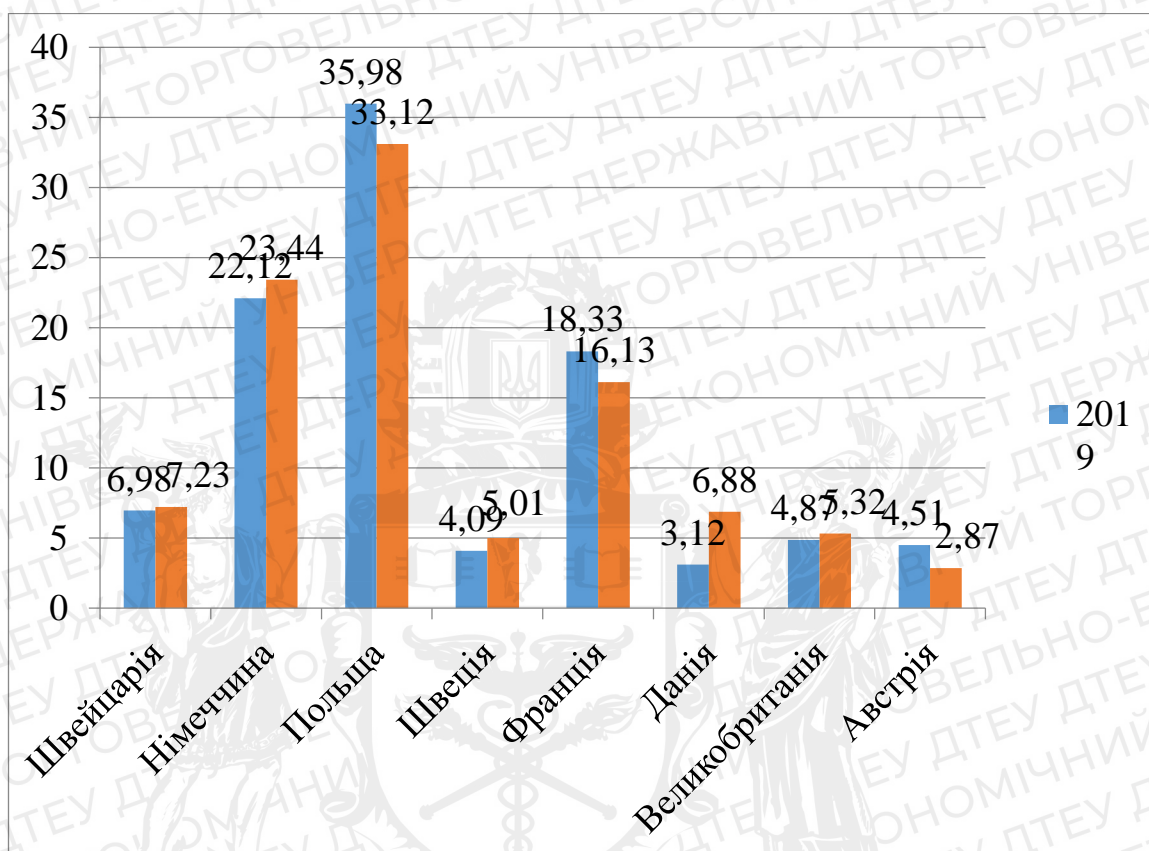


Рис. 2.2. Зміни у географічній структурі імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19, %

Джерело: складено за даними підприємства

Аналіз показав, що в умовах розгортання пандемії COVID-19 у 2020 р. значних змін у географічній структурі імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» не відбувалося. Як і у 2019 р. у 2020 р. найбільшу частку в структурі імпорتنих операцій продовжують займати поставки товарів з Польщі (33,12 %), Німеччини (23,44 %), Франції (16,13 %).

Динаміка зміни обсягів імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за видовою структурою в умовах розгортання пандемії COVID-19 наведена в табл. 2.11. Отже, встановлено, що у 2020 р. в умовах розгортання пандемії COVID-19 відбулося скорочення обсягів імпорتنих операцій за усіма видами продукції, що поставляється.

Таблиця 2.11

Динаміка змін обсягів імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за видовою структурою в умовах розгортання пандемії COVID-19, тис.грн.

Країна	Роки		2020 р. до 2019 р.	
	2019	2020	+, -	%
Засоби по догляду за шкірою	90711	61745	-28966	-31,93
Засоби по догляду за ротовою порожниною	101522	70443	-31079	-30,61
Фармацевтині засоби	220892	140964	-79929	-36,18
Засоби жіночої гігієни	149946	118632	-31314	-20,88
Разом	563070	391783	-171287	-30,42

Джерело: складено за даними підприємства

Це також підтверджує загальну тенденцію до скорочення ділової активності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» у 2020 р. За обсягами імпорту товарів відбулося найбільше зменшення надходжень фармацевтичних засобів, а саме на 79929 тис.грн.; засобів жіночої гігієни – на 31314 тис.грн.; засобів по догляду за ротовою порожниною – на 31079 тис.грн.; засобів по догляду за шкірою – на 28966 тис.грн.

Зміни у видовій структурі імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19 наведена на рис. 2.3.

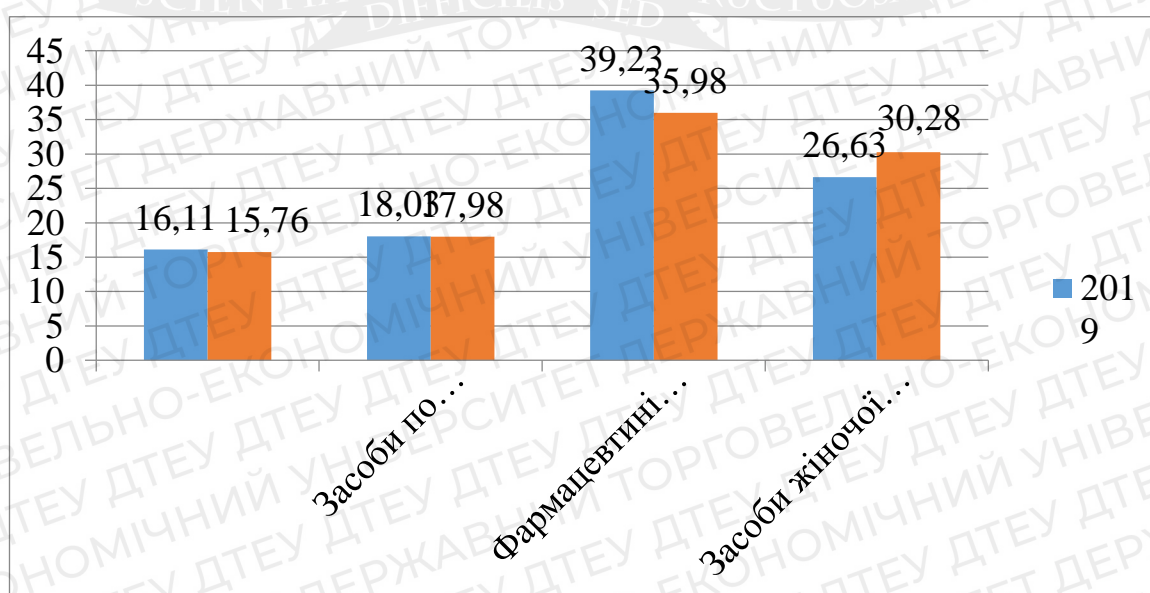


Рис. 2.3. Зміни у видовій структурі імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19, %

Джерело: складено за даними підприємства

Аналіз показав, що в умовах розгортання пандемії COVID-19 у 2020 р. значних змін у видовій структурі імпорتنих операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» не відбувалося. Як і у 2019 р. у 2020 р. найбільшу частку в структурі імпорتنих операцій продовжують займати поставки фармацевтичних засобів (35,98 %), засобів жіночої гігієни (30,28 %), засобів по догляду за ротовою порожниною (17,98 %).

Динаміка зміни повних витрат при здійсненні імпорتنих операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19 представлена у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка зміни повних витрат при здійсненні імпорتنих операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19, тис.грн.

Показники	Роки		2020 р. до 2019 р.	
	2019	2020	+, -	%
Митна вартість імпортованої продукції	563070	391783	-171287	-30,42
Вартість митних та податкових платежів при імпорті продукції	293594	237490	-56104	-19,11
Транспортно-логістичні витрати при імпорті продукції	109210	71726	-37484	-34,32
Комерційні витрати при імпорті продукції	55754	65598	9844	17,66
Інші операційні витрати при імпорті продукції	22448	19012	-3436	-15,31
Повні витрати при здійсненні імпорتنих операцій	1044075	785609	-258466	-24,76

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу встановлено, що повні витрати при здійсненні імпорتنих операцій підприємства у 2020 р. становили 785609 тис.грн., що на 258466 тис.грн., або на 24,76 % менше, ніж у 2016 р. Таке скорочення витрат можна пов'язувати із загальним зменшенням обсягів постачання продукції за імпортними контрактами у 2020 р. під дією негативних наслідків розгортання пандемії COVID-19. При цьому митна вартість імпортованої продукції підприємства склала 391783 тис.грн., що на 171287

тис.грн., або на 30,42 % менше, ніж у 2019 р. Серед накладних витрат в динаміці відбулося найбільше скорочення обсягів митних та податкових платежів при імпорті продукції - на 56104 тис.грн., або на 19,11 %; транспортно-логістичних витрат при імпорті продукції – на 37484 тис.грн., або на 34,32 %. Водночас, відбулося збільшення комерційних витрат при імпорті продукції на 9844 тис.грн., або на 17,66 %. Це означає, що при здійсненні імпорتنних операцій в умовах пандемії COVID-19 ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» змушене приділяти більше уваги маркетинговій діяльності та збільшити її фінансування з метою стабілізації обсягів реалізації імпортованої продукції.

Структурні зрушення у формуванні повних витрат при здійсненні імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19 представлені у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Структурні зрушення у формуванні повних витрат при здійсненні імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19, %

Показники	Роки		2020 р. до 2019 р.
	2019	2020	
Митна вартість імпортованої продукції	53,93	49,87	-4,06
Вартість митних та податкових платежів при імпорті продукції	28,12	30,23	2,11
Транспортно-логістичні витрати при імпорті продукції	10,46	9,13	-1,33
Комерційні витрати при імпорті продукції	5,34	8,35	3,01
Інші операційні витрати при імпорті продукції	2,15	2,42	0,27
Разом	100,00	100,00	X

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу встановлено, що в структурі повних витрати при здійсненні імпорتنних операцій підприємства у 2020 р. найбільшу питому вагу займала митна вартість імпортованої продукції – 49,87 %; вартість

митних та податкових платежів при імпорті продукції – 30,23 % та транспортно-логістичні витрати при імпорті продукції – 9,13 %. При цьому, відбулися певні структурні зрушення, які можна пов'язувати з дією негативних наслідків пандемії COVID-19. Зокрема, частка вартості митних та податкових платежів при імпорті продукції зросла 2,11 пункти, що слід пов'язувати з тим, що відбулося зростання мита на окремі товарні позиції, які держава встановила в якості протекційних заходів захисту вітчизняних виробників в умовах пандемії COVID-19. Також, частка комерційних витрат при імпорті продукції збільшилась на 3,01 пункт, що пов'язується з ускладненням ведення комерційної, зокрема, маркетингової, діяльності в умовах пандемії COVID-19.

На обсяги постачання продукції ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за імпортними контрактами впливають різноманітні фактори. Факторний аналіз допомагає визначити вплив окремих факторів на обсяги імпорту продукції підприємства» в умовах розгортання пандемії COVID-19.

Факторний аналіз здійснюється за наступною моделлю [13, с.16]:

$$ТП_{имп} = \frac{ТП_{имп}}{k} \times \frac{k}{K_{кп}} K_{кп} \quad (2.2)$$

де $ТП_{имп}$ – обсяг продукції (товарів, робіт, послуг), поставленої за імпортними контрактами; k – загальна кількість імпортних контрактів за період; $K_{кп}$ – кількість іноземних постачальників за відповідний період.

Використовуючи дані таблиці 2.14, проведемо факторний аналіз обсягів постачання продукції ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за імпортними контрактами.

Таблиця 2.14

Вихідні дані для факторного аналізу обсягів надходження продукції
ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» за імпортними контрактами

№ п/п	Показники	Од. вим.	Роки		2020 р. до 2019 р.	
			2019	2020	+, -	%
1	Обсяг продукції, поставленої за імпортними контрактами	тис. грн.	563070	391783	-171287	-30,42
2	Загальна кількість імпортних контрактів	од.	456	403	-53	-11,62

Продовження таблиці 2.14

3	Кількість іноземних постачальників	од.	23	16	-7	-30,43
4	Середня сума одного імпортного контракту в періоді	тис. грн.	1234,80	972,17	-262,64	-21,27
5	Середня кількість імпортних контрактів на одного постачальника	од./од	19,83	25,19	5,36	27,04

Джерело: складено за результатами досліджень

Розрахунок впливу факторів проводиться наступним чином:

а) зменшення середньої суми одного імпортного контракту:

$$ТПім_1 = 972,17 \times 19,83 \times 23 = 443397 \text{ (тис.грн);}$$

$$\Delta TPім_1 = 443397 - 563070 = -119673 \text{ (тис.грн);}$$

б) збільшення середньої кількості імпортних контрактів на одного постачальника (зростання активності постачальників):

$$ТПім_2 = 972,17 \times 25,19 \times 23 = 563246 \text{ (тис.грн);}$$

$$\Delta TPім_2 = 563246 - 443397 = 119849 \text{ (тис.грн);}$$

в) зменшення загальної кількості постачальників за період:

$$\Delta TPім_3 = 391783 - 563246 = -171463 \text{ (тис.грн);}$$

Загальний вплив зазначених трьох факторів на обсяг постачання імпортної продукції на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19 становить:

$$\begin{aligned} \Delta TPім_п &= \Delta TPім_1 + \Delta TPім_2 + \Delta TPім_3 = (-119673) + 119849 + (-171463) \\ &= (-171287) \text{ (тис.грн).} \end{aligned}$$

Отже, зменшення середньої суми одного імпортного контракту на 262,64 тис. грн. сприяло скороченню обсягів поставленої імпортної продукції на 119673 тис.грн.; збільшення середньої кількості імпортних контрактів на 5,36 од. призвело до зростання обсягів поставленої імпортної продукції на 119849 тис. грн.; скорочення загальної кількості постачальників на 7 од. призвело до зменшення обсягів поставленої імпортної продукції на 171463 тис. грн., що спричинило в цілому скорочення обсягів імпортних операцій у 2020 році на 171287 тис. грн. порівняно із значенням цього показника у 2019 році на підприємстві ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

Проведемо оцінювання ефективності зовнішньоекономічних імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в часі пандемії COVID-19 2020 року. Результати розрахунку показників ефективності імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» представлено у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Динаміка показників ефективності імпорتنних операцій підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах розгортання пандемії COVID-19

Показники	Роки		2020 р. до 2019 р.	
	2019	2020	+, -	%
Чистий дохід реалізації імпортованої продукції, тис. грн.	1059387	791783	-267604	-25,26
Митна вартість імпортованої продукції, тис.грн.	563070	391783	-171287	-30,42
Накладні витрати за імпортними операціями, тис.грн.	481006	393826	-87180	-18,12
Повні витрати при здійсненні імпорتنних операцій, тис.грн.	1044075	785609	-258466	-24,76
Чистий прибуток від імпорتنних операцій, тис.грн.	15312	6174	-9138	-59,68
Коефіцієнт накладних витрат у собівартості імпортованої продукції, %	46,07	50,13	4,06	8,81
Витратомісткість здійснення імпорتنних операцій, %	98,55	99,22	0,67	0,68
Рентабельність імпортованої продукції, %	53,15	49,48	-3,67	-6,90
Рентабельність чистого прибутку від імпорتنних операцій, %	1,45	0,78	-0,67	-46,05

Джерело: складено за даними підприємства

За результатами проведеного аналізу визначено, що в умовах розгортання пандемії COVID-19 підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» значно скоротило обсяги імпорتنних операцій. Відповідно у 2020 р. відбулося скорочення чистого доходу реалізації імпортованої продукції на 267604 тис.грн., або на 25,26 %. Чистий прибуток від імпорتنних операцій також зменшився на 9138 тис.грн., або на 59,68 %, що у 2020 р. склало 6174 тис.грн. Негативні наслідки коронавірусної пандемії COVID-19 призвели до скорочення рентабельності чистого прибутку від імпорتنних операцій до рекордно низького значення, а саме 0,78 %. Усе сказане потребує впровадження заходів щодо покращення імпортної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

2.2. Шляхи вдосконалення діяльності підприємства в умовах COVID-19

За результатами проведеного дослідження можна констатувати, що вітчизняна зовнішньоекономічна сфера змінюється, формуючи різну динаміку переважно в товарній структурі, а також в географії взаємодії. У цих умовах підприємство-учасник ЗЕД ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» повинно формувати власні адаптаційні антикризові стратегії [22].

В цьому контексті можна виділити окремі напрями щодо вирішення проблем на основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19 (рис. 2.4).

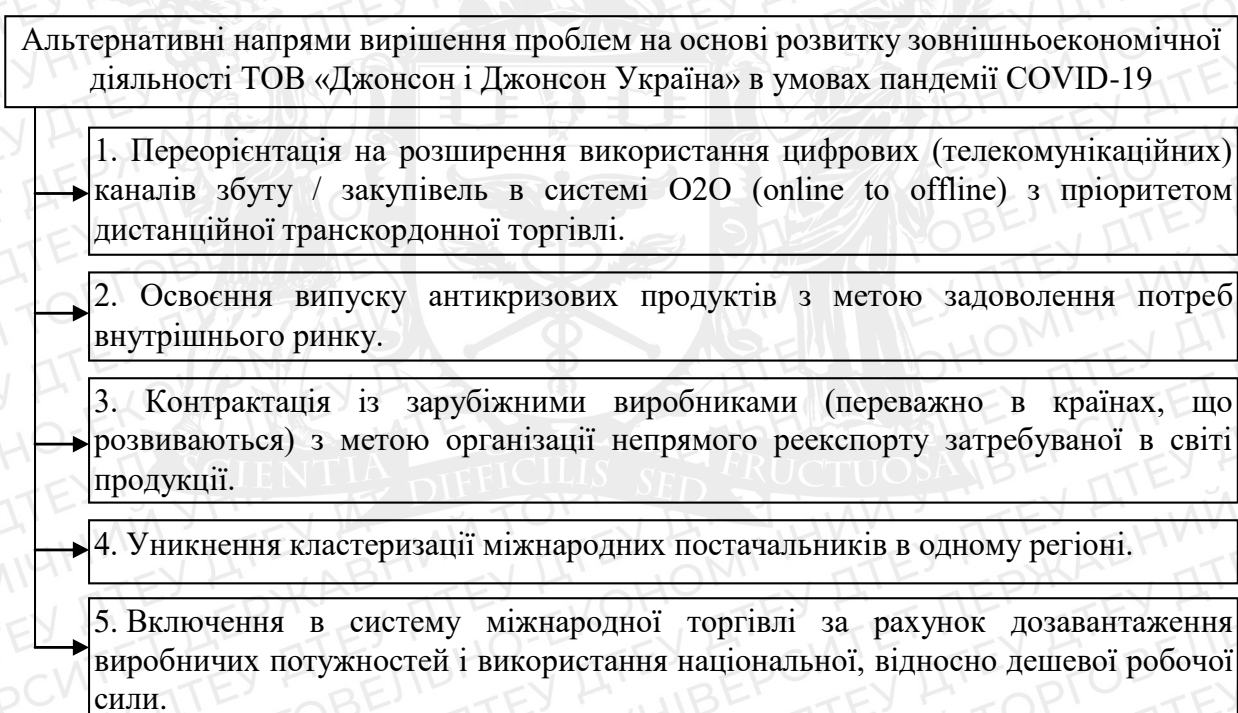


Рис. 2.4. Альтернативні напрями вирішення проблем на основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19

Джерело: складено за результатами дослідження

Визначимо напрями вирішення проблем на основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19 більш детально:

1. Переорієнтація на розширення використання цифрових (телекомунікаційних) каналів збуту / закупівель в системі O2O (online to offline) з пріоритетом дистанційної транскордонної торгівлі. Використання цифрових платформ і рішень для забезпечення міжнародної торгівлі може бути реалізовано на стадіях виробництва і доставки продукції кінцевому споживачеві, при пошуку іноземних контрагентів, при аналізі і моніторингу ринків оперування. Саме онлайн-канал стає способом збереження і розширення контактів і поставок, а цифровізація ринку в умовах запровадження обмежень дозволяє швидко обслуговувати оптових клієнтів [27].

2. Освоєння випуску антикризових продуктів з метою задоволення потреб внутрішнього ринку (для імпортерів) і нарощування збуту на зовнішніх ринках (для експортерів). Наприклад, виробник гігієнічної продукції ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в період поширення вірусу частково переключилося на виробництво дезінфікуючих засобів, спиртових гелів.

3. У кореляції з даним напрямком можна виділити і контракцію із зарубіжними виробниками (переважно в країнах, що розвиваються) з метою організації непрямого реекспорту затребуваної в світі продукції. Як приклад, торговельне підприємство, «Johnson & Johnson» орієнтоване на оптові поставки продукції для індустрії медичного обслуговування, що мають контрактні виробництва в Узбекистані і Китаї, змушені були задовольняти потреби зовнішніх ринків за рахунок непрямого реекспорту [15].

4. Проблеми зі збоями в ланцюгах поставок, що виникають, показали важливість уникнення кластеризації міжнародних постачальників в одному регіоні, відходу на аутсорсингову (контрактну) модель взаємодії з короткостроковими і середньостроковими зобов'язаннями аж до дропшіпінгової функції з налагодження збуту прямого постачальника.

5. Збереження діяльності малих і середніх підприємств передбачає їх включення в систему міжнародної торгівлі за рахунок дозавантаження виробничих потужностей і використання національної, відносно дешевої робочої сили, за допомогою диверсифікації реалізованих форм ЗЕД в рамках

програм контрактного виробництва [15]:

- CMT (Cut, Make & Trim) виробництво під торговою маркою і з використанням сировини і матеріалів, що поставляються підрядником за його рахунок);
- OEM (Original equipment manufacturer) - виробництво на замовлення і під торговою маркою, але з власної або самостійно закуповуваної сировини;
- ODM (original design manufacturer) - виробництво на замовлення підрядника з самостійно закуповуваної сировини і на основі власних розробок.

Аналогічні проекти можна реалізувати і українським підприємствам, в тому числі компанії «Johnson & Johnson» на ринках менш розвинених країн (наприклад, України в рамках функціонування ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»), що дозволить ефективно інвестувати фінансові ресурси і одночасно отримати преференції за кордоном, як інвесторам.

В цілому, можна констатувати, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в сучасних умовах необхідно розвивати в руслі стратегії диверсифікації. Можливості використання визначених напрямів підкріплюються ситуацією на ринку різних країн з урахуванням динамізму їх розвитку і формують потенціал реалізації антикризових рішень у зовнішньоекономічній діяльності в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

2.3. Розробка заходів для ефективності роботи підприємства під час COVID-19

В контексті проблематики вдосконалення діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах COVID-19 вважаємо, що однією з найбільш перспективних систем здійснення зовнішньоторговельної діяльності є модель O2O (Online to Offline), яка спрямована на багатоканальну взаємодію із споживачем в цифровому просторі задля того, щоб мотивувати його у фізичне місце розташування бізнесу чи місцевий підрозділ тощо.

Ще донедавна онлайн та оффлайн-досвід клієнта був чітко розмежованим, однак, на даний час спостерігається взаємна інтеграція цих процесів та стирання між ними меж. Прикладом успішної імплементації зазначеної моделі може бути досвід всесвітньовідомих компаній Alibaba, Walmart, McDonald's, Rozetka тощо [27].

Модель O2O сприяє формуванню лояльності клієнтів та збільшує дохід та особливо вигідна для виробників, оскільки дозволяє мінімізувати час від розробки продукту до його виходу на ринок. Онлайн-представництво є важливим для власників магазинів, оскільки дозволяє в першу чергу аналізувати дані споживачів (веб аналітика, великі дані), а отже персоналізувати та покращити як онлайн, так і оффлайн-досвід здійснення покупок, легше знаходити нових клієнтів (таргетована реклама, ремаркетинг), а споживачі у свою чергу отримують можливість купувати там, де вони хочуть і тоді, коли хочуть у той спосіб, якому вони надають перевагу, а також отримують більш професійну технічну підтримку [30].

Модель O2O доцільно застосовувати торговим компаніям, таким як ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» задля збільшення відвідуваності, конверсії та збільшення клієнтської бази відвідувачів, а retail та horeca компаніям задля збільшення відвідуваності, конверсії, збільшення рівня лояльності клієнта та росту виручки.

Для e-commerce модель O2O при продуманих маркетингових заходах може сприяти зростанню рівня пізнаваності, розширенню комунікацій, активізації продаж нового товару для чого необхідно активізувати профайлінг цільової аудиторії та застосовувати кросс-маркетинг.

З огляду на вище перелічені особливості, доцільно рекомендувати застосування моделі O2O тим бізнесам, які вже мають оффлайн-магазини, а також тим, які можуть дозволити собі понести витрати на створення їх з нуля (таким, наприклад, як ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»).

В процесі оцінки ефективності впровадження O2O-системи на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» найважливіші показники, які впливають на ефективність цього проекту є наступні:

- грошові надходження від імпорту товарів;
- поточні витрати, пов'язані з реалізацією імпортованих товарів;
- загальні накладні витрати, пов'язані з постачальницько-збутовими імпорнтними операціями.

Проведемо проектний аналіз визначення ефективності від впровадження проекту O2O-системи на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна». Вихідна умова – вхідні інвестиції на розробку та впровадження O2O-системи становлять 700000 грн. Дані про грошові потоки від реалізації проекту зведемо в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Розрахунок грошових потоків від реалізації проекту впровадження O2O-системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна», грн.

№ п/п	Показники (параметри)	Роки				
		1	2	3	4	5
1	Початкові інвестиції, грн.	700000	-	-	-	-
2	Грошові надходження від реалізації імпортованої продукції, грн.:	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000
	• оптимістичний (ймовірність 10 %)	5280000	5280000	5280000	5280000	5280000
	• реальний (ймовірність 70 %)	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000
	• песимістичний (ймовірність 20 %)	4080000	4080000	4080000	4080000	4080000
3	Очікувані грошові надходження від реалізації імпортованої продукції	4704000	4704000	4704000	4704000	4704000
4	Поточні витрати на реалізацію імпортованої продукції за відповідних станів економіки, грн.:	650000	650000	650000	650000	650000
	• оптимістичний (ймовірність 10 %)	585000	585000	585000	585000	585000
	• реальний (ймовірність 70 %)	650000	650000	650000	650000	650000

	• песимістичний (ймовірність 20 %)	747500	747500	747500	747500	747500
5	Очікувані поточні витрати на реалізацію імпортованої продукції	663000	663000	663000	663000	663000
6	Накладні витрати з імпорту, грн.	500000,00	500000,00	500000,00	500000,00	500000,00
7	Очікуваний прибуток до оподаткування, грн.	3541000	3541000	3541000	3541000	3541000
8	Очікуваний чистий прибуток, грн.	2939030	2939030	2939030	2939030	2939030
9	Очікуваний чистий грошовий потік, грн.(р.8+р.6)	3439030	3439030	3439030	3439030	3439030
10	Дисконтований чистий грошовий потік (р.9/(1+i)t)	2698241,33	2117023,20	1661003,10	1303212,60	1022492,42
11	Кумулятивний дисконтований грошовий потік	2698241,33	4815264,53	6476267,63	7779480,23	8801972,65

Джерело: складено за результатами дослідження

Розрахунок чистого приведеного до теперішньої вартості доходу від реалізації проекту розраховується за формулою:

$$ЧТВ = \sum_{t=1}^n \frac{ГП_t}{(1 + СВВК)^t} - ПІ \quad (2.3)$$

де ЧТВ - чиста теперішня вартість; ГП t - грошовий потік за період (рік) t; ПІ - початкові інвестиції; СВВК - середньозважена вартість капіталу.

Розрахунок чистого приведеного до теперішньої вартості доходу від реалізації проекту :

$$ЧТВ = \left(\frac{3439030}{(1+0,27455)^1} + \frac{3439030}{(1+0,27455)^2} + \frac{3439030}{(1+0,27455)^3} + \frac{3439030}{(1+0,27455)^4} + \frac{3439030}{(1+0,27455)^5} \right) - 7000000$$

$$= 1801972,65 \text{ грн}$$

Розрахунок внутрішньої норми рентабельності виконується методом підбору.

$$D1 = 39\%$$

$$D2 = 41\%$$

ЧТВ d1 = 118618,82 грн.

ЧТВ d2 = -117191,41 грн.

$$BHP = 0,39 + \frac{118618,82 * (0,41 - 0,39)}{118618,82 - (-117191,41)} = 0,40 = 40\%$$

Індекс прибутковості (дохідності) розраховується за формулою:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ГП_t}{(1 + СВВК_n)^t}}{PI} \quad (2.4)$$

Індекс прибутковості (дохідності) становить:

$$PI = 8801972,65 / 7000000 = 1,257$$

$$PI = 185097,25 / 150000 = 1,234$$

Розрахунок періоду окупності інвестицій за проектом впровадження О2О-системи на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» наведений в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Дані для розрахунку періоду окупності проекту

Період	Гпi	Гпдi	Баланс на кінець року
0			-7000000
1	3439030	2698241,33	-4301758,67
2	3439030	2117023,20	-2184735,47
3	3439030	1661003,10	-523732,37
4	3439030	1303212,60	779480,23
5	3439030	1022492,42	1801972,65

Джерело: складено за результатами дослідження

$M_{п} = 12 * (7000000 - (2698241,33 + 2117023,20 + 1661003,10)) / 1303212,60 = 5$
міс. ТО = 4 роки 5 місяців.

Зведена таблиця показників ефективності проекту представлена у табл. 2.18.

Зведена таблиця показників ефективності проекту

Показник	Значення показників
ЧТВ (чиста теперішня вартість), грн.	1 801 972,65
ВНР (внутрішня норма рентабельності), %	40
ПІ (індекс прибутковості)	1,257
ТО (термін окупності), роки	4 роки 5 місяців

Джерело: складено за результатами дослідження

Графічно динаміка грошових потоків по проекту впровадження O2O-системи управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» зображується у вигляді фінансового профілю проекту (рис. 2.5).

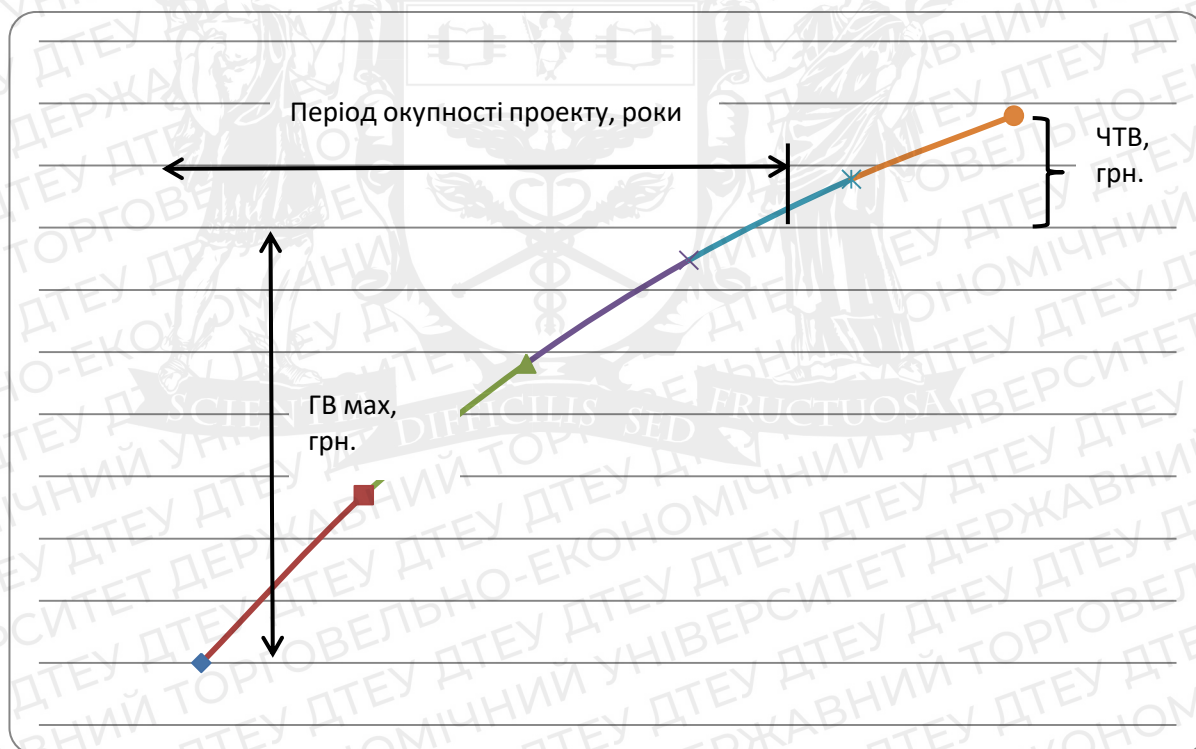


Рис. 2.5. Фінансовий профіль проекту впровадження O2O-системи управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна»

Джерело: складено за результатами дослідження

Даний графік будується за значеннями кумулятивного грошового потоку. На ньому необхідно вказати наступні показники ефективності проекту: значення інтегрального економічного ефекту (ЧТВ), термін реалізації проекту

(n), період окупності (ПО), максимальний грошовий відтік найменше значення кумулятивного грошового потоку – ГВтах.

Приведений графік фінансового профілю проекту впровадження O2O-системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» найбільш повно відображає розгорнуту характеристику проекту. На графіку масштаб і розраховані показники відповідають отриманим результатам. Таким чином, даний проект доцільно реалізувати. Водночас, впровадження O2O-системи дозволить оптимізувати функціонування системи ЗЕД підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19.

Висновки до розділу 2

1. Аналіз показав, що у 2020 р. відбулося значне скорочення обсягів постачання товарів за зовнішньоекономічними імпортними контрактами, що було пов'язано із скороченням загального попиту на продукцію ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах карантинних обмежень, спричинених проявом коронавірусної інфекції COVID-19.

2. Визначено, що в умовах розгортання пандемії COVID-19 підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» значно скоротило обсяги імпортних операцій. Відповідно у 2020 р. відбулося скорочення чистого доходу реалізації імпортованої продукції на 267604 тис.грн., або на 25,26 %. Чистий прибуток від імпортних операцій також зменшився на 9138 тис.грн., або на 59,68 %, що у 2020 р. склало 6174 тис.грн. Негативні наслідки коронавірусної пандемії COVID-19 призвели до скорочення рентабельності чистого прибутку від імпортних операцій до рекордно низького значення, а саме 0,78 %. Усе сказане потребує впровадження заходів щодо покращення імпортної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

3. Доведено, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в сучасних умовах необхідно розвивати в руслі стратегії диверсифікації. Можливості використання визначених напрямів

підкріплюються ситуацією на ринку різних країн з урахуванням динамізму їх розвитку і формують потенціал реалізації антикризових рішень у зовнішньоекономічній діяльності в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

4. В контексті проблематики вдосконалення діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах COVID-19 встановлено, що однією з найбільш перспективних систем здійснення зовнішньоторговельної діяльності є модель O2O (Online to Offline), яка спрямована на багатоканальну взаємодію із споживачем в цифровому просторі задля того, щоб мотивувати його у фізичне місце розташування бізнесу чи місцевий підрозділ тощо. Впровадження O2O-системи дозволить оптимізувати функціонування системи ЗЕД підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19.



ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19 можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що компанія «Johnson & Johnson» - велика багатопрофільна корпорація, що діє у сфері охорони здоров'я. З моменту заснування в 1886 році на виробничих лініях випускаються лікарські препарати і продукція для підтримання здоров'я та гігієни людини. Крім цього, компанія виготовляє медичне обладнання та діагностичні прилади. В Україні компанія «Johnson & Johnson» представлена ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна».

2. Встановлено, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції підприємства збільшився на 96922 тис.грн., або на 12,14 % порівняно з 2016 р. Аналогічна тенденція спостерігається і щодо зростання рівня валового прибутку з 331226 тис. грн. у 2016 р. до 378732 тис.грн. у 2020 р., тобто на 47506 тис.грн., або на 14,34 %. Чистий прибуток підприємства є великим та у 2020 р. склав 8093 тис.грн., що на 30 тис.грн., або на 0,37 % більше, ніж у 2016 р. Підприємство є низькорентабельним, про що свідчить значення рентабельності господарської діяльності на рівні 0,90 % у 2020 р.

3. Узагальнено, що ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є офіційним постачальником продукції бренду Johnson&Johnson. Як дистриб'ютор Johnson&Johnson, компанія ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» має можливість надати замовнику будь-які обсяги продукції бренду з власних складських приміщень в Україні. ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» також гарантує зручну форму замовлення, оперативну доставку і лояльну цінову політику.

4. За результатами проведеного аналізу визначено, що чистий дохід від здійснення ЗЕД має тенденцію до зростання, а саме на 94651 тис.грн., або на 13,58 % порівняно з 2016 р. Повні витрати при здійсненні ЗЕД підприємства збільшились на 95633 тис.грн., або на 13,86 %, що у 2020 р. становило 785609 тис.грн. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є

прибутковою, оскільки чистий фінансовий результат від такої діяльності у 2020 році склав 6174 тис.грн., що на 982 тис.грн., або на 13,72 % менше, ніж у 2016 р. Витратомісткість здійснення ЗЕД відображає ступінь покриття повних витрат при здійсненні ЗЕД отриманими чистими доходами. Витратомісткість здійснення ЗЕД у 2020 р. становила 99,22 %, що на 0,25 пунктів більше, ніж у 2016 р. Рентабельність чистого прибутку від ЗЕД є достатньо малою, та у 2020 році становила лише 0,78 %. Таким чином, здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» є ефективним, проте спостерігається скорочення її рентабельності за період 2016-2020 рр.

5. Обґрунтовано, що пандемія COVID-19 призвела до структурних зрушень у сферах здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» на конкурентних ринках. Щодо структури імпорту, то ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» може нарощувати імпорتنі поставки продукції на внутрішній український ринок. Воно здатне переорієнтуватися на виробництво антикризового продукту. Відповідно, імпортний потік підтримуватиме або зростаючий попит населення (фармацевтична продукція), або реалізація інвестиційних проектів, що швидко окупаються.

6. Проведено дослідження показників ефективності імпортних операцій ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в період 2016-2019 років, тобто до розвитку коронавірусної пандемії COVID-19. За результатами проведеного аналізу визначено, що чистий дохід від імпортних операцій мав тенденцію до зростання, а саме на 362255 тис.грн., або на 51,96 % порівняно з 2016 р. Повні витрати при здійсненні імпортних операцій підприємства збільшились на 354099 тис.грн., або на 51,32 %, що у 2019 р. становило 1044075 тис.грн. Імпортна діяльність ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» була прибутковою, оскільки чистий фінансовий результат від такої діяльності у 2020 році склав 15312 тис.грн., що на 8156 тис.грн., або на 113,97 % більше, ніж у 2016 р.

7. Доведено, що коронавірусна пандемія COVID-19 призвела до серйозних зрушень у здійсненні фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ

«Джонсон і Джонсон Україна» в цілому та імпорتنих операцій зокрема. Аналіз показав, що у 2020 р. відбулося значне скорочення обсягів постачання товарів за зовнішньоекономічними імпортними контрактами, що було пов'язано із скороченням загального попиту на продукцію ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах карантинних обмежень, спричинених проявом коронавірусної інфекції COVID-19.

8. Визначено, що в умовах розгортання пандемії COVID-19 підприємство ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» значно скоротило обсяги імпорتنих операцій. Відповідно у 2020 р. відбулося скорочення чистого доходу реалізації імпортованої продукції на 267604 тис.грн., або на 25,26 %. Чистий прибуток від імпорتنих операцій також зменшився на 9138 тис.грн., або на 59,68 %, що у 2020 р. склало 6174 тис.грн. Негативні наслідки коронавірусної пандемії COVID-19 призвели до скорочення рентабельності чистого прибутку від імпорتنих операцій до рекордно низького значення.

9. В контексті проблематики вдосконалення діяльності підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах COVID-19 вважаємо, що однією з найбільш перспективних систем здійснення зовнішньоторговельної діяльності є модель O2O (Online to Offline), яка спрямована на багатоканальну взаємодію із споживачем в цифровому просторі задля того, щоб мотивувати його у фізичне місце розташування бізнесу чи місцевий підрозділ тощо.

10. Приведений графік фінансового профілю проекту впровадження O2O-системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» найбільш повно відображає розгорнуту характеристику проекту. На графіку масштаб і розраховані показники відповідають отриманим результатам. Таким чином, даний проект доцільно реалізувати. Водночас, впровадження O2O-системи дозволить оптимізувати функціонування системи ЗЕД підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна» в умовах пандемії COVID-19.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні питання діяльності суб'єктів господарювання в умовах пандемії COVID-19 : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 26 лют. 2021 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ХНУВС, 2021. 348 с.
2. Анатоліті С.В. Вплив пандемії коронавірусу на зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств. Геоелекономічні та політико-правові виклики структурної перебудови міжнародних зв'язків України: тези доповідей IV Всеукр. студ. наук.-практ. конф. (Київ, 28 квітня 2020 р.) / відп. ред. С. В. Мельниченко. Київ : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2020. С. 15-17.
3. Бізнес та COVID-19: вижити, не можна померти. Аналітичний центр економіко-правових досліджень та прогнозування. 2021. 20 с. URL: https://fru.ua/images/doc/analytics/BUSINESS_AND_COVID-19.pdf
4. Бондаренко Н.М., Червонченко К.Е. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах глобалізації економіки. Соціальна економіка, 2020. Випуск № 59. С. 105-116.
5. В Україні зареєстрували вакцину Johnson & Johnson від COVID-19. URL: <https://suspilne.media/144783-v-ukraini-zareestruvali-vakcinu-johnson-johnson-vid-covid-19/>
6. Вакцина Johnson&Johnson захищає від Delta-штаму – попереднє дослідження. Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ». URL: <https://www.ukrinform.ua/tag-johnson-johnson>
7. Вакцина від коронавірусу Johnson & Johnson: що відомо про американський препарат. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/06/08/novyna/suspilstvo/vakcyna-koronavirusu-johnson-johnson-vidomo-pro-amerykanskyj-preparat>
8. Ворошилов О.В. Коронавірус 2019-nCoV: загрози для України і світу. Україна: події, факти, коментарі. Інформаційно-аналітичний журнал. 2020. С. 35–40.

9. Глобалізація напрямів формування промислового потенціалу в умовах постіндустріальних трансформацій : матеріали VI Всеукр. наук. практ. конф. з міжнар. участю 16 грудня 2020 року. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 545 с.
10. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.
11. Дахно І.І., Алієва-Барановська В.М. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібн. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.
12. Дергачова В.В., Рудніцька Ю.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності в умовах пандемії COVID-19. Економіка та держава. № 12. 2020. С. 15-20.
13. Державна митна служба України. Офіційний сайт. URL: <https://customs.gov.ua>
14. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
15. Діяльність в умовах пандемії коронавірусу. Офіційний веб-портал Федерації професійних спілок України. URL: <https://fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/pravovij-zakhist/19214-diyalnist-v-umovakh-pandemiji-koronavirusu.html>
16. Жигалкевич Ж.М., Станіславський О.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. Економічний вісник НТТУ «КПІ». № 11. 2020. С. 116-123.
17. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. К.: «Центр учбової літератури», 2019. 292 с.
18. Короленко Н.В., Ларіна Т.І. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної кризи COVID-19. Інвестиції: практика та досвід. № 1. 2021. С. 60-65.
19. Орлова О.М. Ризики промислових підприємств в умовах пандемії COVID-19. Бізнес Інформ. 2021. №2. С. 131–137.
20. Основи міжнародної торгівлі: навчальний посібник / за ред. Ю.Г.

Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 656 с.

21. Офіційний сайт корпорації «Johnson & Johnson». URL: <https://www.jnj.com>

22. Офіційний сайт підприємства ТОВ «Джонсон і Джонсон Україна». URL: <https://www.jnjconsumer.com.ua>

23. Посканна О. Список бізнесменів та компаній, які допомагають справитись з Covid-19. URL: <https://gordonua.com/publications/polnyy-spisok-biznesmenov-i-kompaniy-kotorye-pomogayut-ukraine-spravitsya-s-koronavirusom-obnovlyaetsya-1491415.html>.

24. Скриль В.В., Шикіло А.В. Мета та особливості створення підприємств з іноземними інвестиціями. Ефективна економіка. 2014. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3649>

25. Стало відомо, коли вакцина Johnson & Johnson з'явиться в Україні. URL: <https://coronavirus.rbc.ua/ukr/news/stalo-izvestno-vaktsina-johnson-johnson-rovavitsya-1625953964.html>

26. Тюріна Н.М., Карвацька Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.

27. Ульянова Н. Вірус рецесії: що буде зі світовою економікою після пандемії. URL: <https://mind.ua/openmind/20209018-virus-recesiyyi-shcho-bude-zi-svitovoyu-ekonomikoyu-pislyapandemiyi>.

28. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 137 с.

29. Чинники, складові і результати запровадження і реалізації антикризової політики в окремих країнах світу та Україні. Прогноз соціально-економічного розвитку України у 2021р. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2021. 200 с.

30. Що слід знати про те, як ланцюжки поставок Johnson & Johnson реагують на пандемію COVID-19. URL: <https://www.janssen.com/russia/serpochki-postavok-johnson-johnson>