

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Олександра КАРІНЦЕВА
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр
(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 051 Економіка,
(код та назва)

освітньо-професійної програми Економіка і бізнес
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: Економічний аналіз стратегічного потенціалу сучасної компанії _

Здобувача(ки) групи **Ез-92с** _ **Соліжонов Санжарбек**
(шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ (підпис)

_____ **Санжарбек СОЛІЖОНОВ** _____
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник _____ ст.викл.,к.е.н.,доц. **Юрій МАЗІН** _____
(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ (підпис)

Суми – 2023

Анотація

Ключові слова: стратегічний потенціал, розвиток, рентабельність, фінансові показники, конкурентні переваги, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.

Мета роботи – дослідження стратегічного потенціалу сучасної компанії задля виявлення перспектив її розвитку.

Предметом даної кваліфікаційної роботи являються підходи до аналізу стратегічного потенціалу сучасної компанії.

Об'єктом є показники діяльності компанії Apple Inc.

Методологічну основу дослідження становлять такі методи: наукового узагальнення і систематизації, критичного аналізу, порівняння показників, вивчення та конструктивний аналіз наукової літератури з проблеми роботи.

Методичну базу дослідження складають методи збору, систематизації та аналізу даних.

Практичне значення роботи полягає у наданні практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку компанії.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури, додатків. Кваліфікаційна робота виконана в обсязі 46 сторінок, з них – 40 сторінок основного тексту. Сюди входять 4 таблиці, 10 рисунків.

При написанні кваліфікаційної роботи було використано 58 основних джерел, переважно наукового, науково-методичного, періодичного характеру.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНІЇ Apple Inc	7
1.1. Основні дані про компанію.....	7
1.2. Особливості компанії як об'єкта дослідження.....	12
1.3. Ключові конкуренти компанії.....	13
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ.....	19
2.1. Аналіз показників діяльності компанії.....	19
2.2. Аналіз фінансової звітності компанії.....	24
РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОМПАНІЇ.....	32
3.1. SWOT-аналіз компанії.....	32
3.2. PEST-аналіз компанії.....	39
3.3. Практичні рекомендації щодо розвитку стратегічного потенціалу компанії.....	41
ВИСНОВКИ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47

ВСТУП

Актуальність стратегічного потенціалу для бізнесу полягає в тому, що він допомагає визначити потенційні можливості та переваги компанії на ринку, а також розробити ефективні стратегії для досягнення конкурентної переваги. Важливо враховувати, що актуальність стратегічного потенціалу може змінюватись в залежності від змін у бізнес-середовищі та ринкових умовах. Важливу роль у таких змінах грають загальносвітові тренди на глобалізацію, цифровізацію[8,17,55] та досягнення цілей сталого розвитку[2, 43,44,56,57,58]. Такі орієнтири повинні бути закладені у стратегічний потенціал сучасної компанії.

Основні переваги розробки та використання стратегічного потенціалу для бізнесу:

Виявлення можливостей: Стратегічний потенціал допомагає ідентифікувати нові можливості на ринку, такі як розширення до нових сегментів, впровадження нових технологій або входження на нові ринки.

Розвиток конкурентної переваги: Розуміння стратегічного потенціалу дозволяє компанії розробити та впровадити стратегії, які забезпечують їй конкурентну перевагу над іншими гравцями на ринку.

Адаптація до змін: Стратегічний потенціал допомагає компанії бути готовою до змін у бізнес-середовищі, враховувати нові тренди та технологічні розробки, що дозволяє їй підлаштовуватись під нові умови та зберігати свою конкурентоспроможність.

Оптимізація ресурсів: Стратегічний потенціал допомагає компанії ефективно розподіляти свої ресурси та інвестиції, зосереджуючись на ключових областях, які мають потенціал для досягнення успіху.

Утримання лідерства: Стратегічний потенціал допомагає компанії зберегти своє лідерство на ринку, шляхом розробки і впровадження нових інноваційних продуктів, послуг або підходів.

Впровадження управлінських змін: Стратегічний потенціал може включати аналіз внутрішнього середовища компанії, що дозволяє виявити

потенційні проблеми або недоліки у системі управління та бізнес-процесах, і розробити стратегії для їх поліпшення.

Розширення географічного присутності: Стратегічний потенціал може включати оцінку можливостей для розширення ринкової присутності в інших регіонах або країнах, що дозволяє компанії отримати доступ до нових клієнтів та ринків збуту.

Підвищення ефективності операцій: Стратегічний потенціал може включати аналіз операційних процесів компанії з метою виявлення можливостей для підвищення ефективності, зменшення витрат та покращення якості продукції або послуг.

Розвиток партнерських відносин: Стратегічний потенціал допомагає компанії виявити потенційних партнерів або здійснити стратегічні співробітництва з іншими компаніями, що може підсилити їх позицію на ринку та розширити їх споживчу базу.

Загалом, стратегічний потенціал є важливим інструментом для розвитку бізнесу, оскільки дозволяє компанії виявляти та використовувати потенційні можливості, покращувати конкурентоспроможність та реалізувати свою стратегію росту і досягти успіху на ринку[]. Актуальність стратегічного потенціалу постійно змінюється відповідно до динаміки ринку та змін у вимогах споживачів. Тому важливо для компанії постійно оновлювати та адаптувати свій стратегічний потенціал, щоб зберігати свою конкурентну перевагу та залишатись успішним на довгостроковій перспективі.

Мета роботи – дослідження стратегічного потенціалу сучасної компанії задля виявлення перспектив її розвитку.

Для її вирішення були поставлені такі завдання:

- виявлення особливостей компанії Apple Inc.;
- аналіз основних конкурентів компанії;
- аналіз показників діяльності компанії;
- аналіз фінансової звітності компанії;
- SWOT-аналіз компанії;

- PEST-аналіз компанії;
- надання практичних рекомендацій щодо розвитку бізнесу.

Предметом даної кваліфікаційної роботи являються підходи до аналізу стратегічного потенціалу сучасної компанії.

Об'єктом є показники діяльності компанії Apple Inc.

Методологічну основу дослідження становлять такі методи: наукового узагальнення і систематизації, критичного аналізу, порівняння показників, вивчення та конструктивний аналіз наукової літератури з проблеми роботи.

Методичну базу дослідження складають методи збору, систематизації та аналізу даних.

Практичне значення роботи полягає у наданні практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку компанії.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури, додатків.

РОЗДІЛ 1 ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНІЇ APPLE INC

1.1. Основні дані про компанію



Apple Inc. є американською мультинаціональною технологічною компанією, заснованою Стівом Джобсом, Стівом Возняком і Рональдом Вейном у квітні 1976 року. Головний офіс компанії знаходиться в Купертіно, Каліфорнія. Apple відома своїми інноваційними продуктами, включаючи iPhone, iPad, Mac, Apple Watch, Apple TV і HomePod. Окрім того, компанія виробляє програмне забезпечення, таке як операційна система iOS, macOS, watchOS і tvOS.

Apple стала однією з найбільших компаній у світі за обсягом ринкової капіталізації і дохідності. У своїй історії компанія продемонструвала декілька впливових інновацій, таких як персональні комп'ютери Macintosh, iPod, iTunes, App Store і iPhone. Інноваційний дизайн і висока якість продуктів Apple завжди були визнані індустрією і споживачами.

Компанія також розширює свою діяльність у сфері послуг. Наприклад, у 2015 році було запущено Apple Music - музичний стрімінговий сервіс, а в 2020 році - Apple TV+ - стрімінговий сервіс відеоконтенту. Apple також надає послуги iCloud для зберігання даних, Apple Pay для безконтактних платежів та

інші послуги.

Компанія активно займається екологічними питаннями і прагне зменшити вплив своєї діяльності на навколишнє середовище. Вона працює над зменшенням викидів парникових газів, використанням відновлюваної енергії і вдосконаленням енергоефективності своїх продуктів.

Apple продовжує бути ключовим гравцем в галузі технологій і продовжує розробляти нові інноваційні продукти. Компанія постійно випускає оновлені версії своїх пристроїв, а також вводить нові технології і функції, які стають стандартами для галузі.

Однією з найвизначніших інновацій Apple був iPhone, який був представлений в 2007 році і змінив підхід до смартфонів, перетворивши їх на повноцінні мультимедійні пристрої з сенсорним екраном. iPhone став одним з найпопулярніших смартфонів у світі і продовжує бути основним джерелом доходу для компанії.

Крім того, Apple розробляє власну екосистему програмного забезпечення, що дозволяє споживачам інтегрувати свої пристрої і послуги. Наприклад, користувачі можуть синхронізувати свої дані між iPhone, iPad і Mac за допомогою iCloud, а також використовувати послуги, такі як iMessage, FaceTime і AirDrop для зручного обміну повідомленнями і файлами.

Компанія також активно працює над розробкою власних процесорів для своїх пристроїв. Вони перейшли на використання власних чипів Apple Silicon для Mac, що дозволяє забезпечити більшу продуктивність і ефективність.

У сфері дизайну Apple відома своїм мінімалістичним підходом та увагою до деталей. Їхні продукти мають елегантний зовнішній вигляд і інтуїтивно зрозумілий інтерфейс користувача.

Apple також активно працює над розширенням своєї присутності в інших сферах, таких як розваги, здоров'я і автомобільна індустрія. Наприклад, вони запустили сервіс Apple Fitness+, який пропонує тренування та фізичне поради для користувачів на пристроях Apple. Також вони розробляють технології для автономних автомобілів і ведуть дослідження у галузі розширеної реальності

(AR) і віртуальної реальності (VR).

У сфері стійкості до конкуренції Apple продовжує бути одним із ключових гравців. Вона змагається з іншими великими технологічними компаніями, такими як Google, Samsung і Microsoft, на ринку смартфонів, комп'ютерів і послуг.

Apple також активно займається соціальною відповідальністю і благодійністю. Компанія підтримує різні ініціативи в галузі освіти, охорони здоров'я і допомоги в боротьбі зі зміною клімату. Вона також працює над забезпеченням етичного добування матеріалів і виробництва своїх продуктів.

Загалом, Apple Inc. залишається однією з найвпливовіших інноваційних компаній світу, з підтримкою великої спільноти шанувальників і постійним прагненням до новаторства і вдосконалення.

Недавніми подіями в історії компанії Apple є кілька важливих подій:

Продукти: Apple продовжує випускати нові продукти і оновлення до своїх існуючих лінійок. Наприклад, востаннє представлені пристрої включають iPhone 13, iPad Pro (2021), нові моделі MacBook Pro з використанням M1 чипів, Apple Watch Series 7 та інші. Компанія також працює над розробкою розумних окулярів і інших інноваційних пристроїв.

Сфера послуг: Apple продовжує розширювати свою присутність у сфері послуг. Вони запустили Apple Arcade - підписний сервіс для ігор, Apple Fitness+ - сервіс з тренуваннями, Apple News+ - платформу для читання новин, а також розширюють свої послуги у сфері медіа і розваг, такі як Apple TV+ і Apple Music.

Приватність і безпека: Apple акцентує увагу на приватності та безпеці своїх користувачів. Вони впроваджують нові функції, які дають користувачам більший контроль над своїми даними та захищають їх приватність. Наприклад, вони впровадили функцію App Tracking Transparency, яка дозволяє користувачам контролювати доступ до своїх даних третіми сторонами.

Стратегічні партнерства: Apple укладає стратегічні партнерства з іншими компаніями для розширення своєї присутності і технологічного впливу.

Наприклад, вони уклали угоду з різними автомобільними виробниками для інтеграції своєї технології CarPlay в автомобільні системи розваг і навігації.

Стратегія ринку: Apple продовжує фокусуватися на преміум-сегменті ринку і прагне створювати високоякісні продукти з естетикою і функціональністю, які відповідають потребам вимогливих користувачів. Компанія продовжує залучати велику кількість шанувальників, які цінують їхні продукти за їхню надійність, дизайн і екосистему.

Соціальна відповідальність: Apple продовжує активно займатися соціальною відповідальністю та сталим розвитком. Вони прагнуть до екологічної сталості, використовуючи відновлювану енергію для своїх центрів обробки даних та виробничих підрозділів. Компанія також активно включається у благодійність та програми соціальної допомоги, спрямовані на покращення освіти, охорони здоров'я та інших сфер життя.

Ринкові виклики: Apple знаходиться в суворій конкуренції на ринку технологій і стикається з викликами, пов'язаними зі зміною смаків і вимог споживачів, швидкими змінами технологій та геополітичними факторами. Компанія продовжує адаптуватися і інновувати, щоб залишатися конкурентоспроможною на ринку.

Загалом, Apple продовжує бути однією з найвпливовіших компаній у галузі технологій і продовжує розробляти новаторські продукти, забезпечуючи своїм користувачам високу якість і унікальний користувацький досвід.

Окрім того, важно зазначити кілька інших аспектів компанії Apple:

Магазини Apple: Apple має розповсюджену мережу роздрібних магазинів Apple Store по всьому світу. Ці магазини пропонують повний асортимент продукції Apple, а також послуги підтримки і консультування для користувачів. Apple Store відомий своєю унікальною атмосферою та дизайном.

Інноваційність в дизайні: Дизайн є однією з ключових характеристик продуктів Apple. Компанія покладає великий акцент на мінімалістичний дизайн, який поєднує елегантність, простоту та функціональність. Продукти

Apple стали символом стилю і визнані за свої інноваційні форми та матеріали.

Apple ecosystem: Apple розробляє та інтегрує своє програмне забезпечення і сервіси в одну екосистему, що сприяє взаємодії між різними пристроями і послугами. Це дозволяє користувачам зручно синхронізувати дані, обмінюватися повідомленнями та використовувати послуги, забезпечуючи єдиний інтегрований досвід користувача.

Акцент на безпеку: Apple вкладає великі зусилля у забезпечення безпеки своїх пристроїв та даних користувачів. Вони використовують різні технології шифрування та механізми захисту, щоб запобігти несанкціонованому доступу до інформації.

Вплив на глобальну економіку: Apple є однією з найбільших компаній у світі за обсягом ринкової капіталізації та прибутку. Їхні продукти та послуги мають значний вплив на глобальні ринки.

Розробка власних процесорів: Однією з ключових стратегій компанії Apple є виробництво власних процесорів для своїх пристроїв. Вони розробляють власні чіпи, такі як серія M-процесорів для смартфонів та планшетів та серія Apple Silicon для комп'ютерів. Це дозволяє Apple впливати на продуктивність, енергоефективність та інтеграцію апаратного та програмного забезпечення у своїх пристроях.

Співпраця з розробниками: Apple активно співпрацює з розробниками програмного забезпечення, надаючи їм інструменти та ресурси для створення додатків та сервісів для своїх платформ. App Store, майданчик для розповсюдження додатків, є одним з найпопулярніших магазинів додатків у світі, де розробники можуть пропонувати свої продукти користувачам Apple.

Захоплення нових ринків: Apple постійно розширює свою присутність на нових ринках та галузях. Наприклад, вони входять в ринок підписницьких послуг з музики, відео та ігор. Крім того, компанія також веде дослідження в галузі розширеної реальності (AR), віртуальної реальності (VR) та автономних автомобілів, що свідчить про їхню постійну готовність до інновацій та розширення.

Партнерство з іншими компаніями: Apple укладає партнерські угоди з іншими великими технологічними компаніями, такими як IBM, Cisco та SAP, з метою спільного розвитку рішень для бізнесу та покращення підтримки корпоративних клієнтів.

Загалом, Apple продовжує свій розвиток як один з провідних гравців у сфері технологій і інновацій. Вони постійно шукають нові можливості для розширення свого впливу на ринку та задоволення потреб користувачів. Інноваційність, дизайн, приватність та безпека залишаються ключовими принципами, на яких ґрунтується діяльність компанії Apple. Завдяки своїм продуктам, сервісам та стратегічним партнерствам, Apple продовжує займати значне місце на ринку технологій і впливати на спосіб, яким люди сприймають та використовують технології у своєму повсякденному житті.

1.2. Особливості компанії як об'єкта дослідження

У якості об'єкта дослідження було обрано саме компанію Apple Inc. для цього аналізу з кількох причин:

- Пізнаванність бренду: Apple є відомим і упізнаваним брендом у всьому світі, що робить його цікавим об'єктом для аналізу.
- Фінансові показники: Протягом багатьох років Apple стабільно демонструє високі фінансові результати, що забезпечує хорошу основу для аналізу.
- Домінування в галузі: Apple є лідером у технологічній галузі та має значний вплив на тенденції та напрямки розвитку галузі, що робить її цікавим об'єктом для аналізу.
- Доступні дані: Apple є публічною компанією, а це означає, що фінансові дані та звіти є легкодоступними, що полегшує проведення аналізу.
- Загалом, Apple Inc. є широко визнаною та фінансово успішною

компанією, а її вплив на технологічну індустрію робить її ідеальним об'єктом для аналізу.

1.3. Ключові конкуренти компанії

Основні конкуренти Apple за продуктами включають:

Samsung: Samsung є одним з найбільших конкурентів Apple в ринку смартфонів. Вони пропонують широкий асортимент смартфонів під брендом Samsung Galaxy, які конкурують з iPhone за популярність і функціональні можливості

Google: Google також є сильним конкурентом Apple в ринку смартфонів з їх лінійкою смартфонів Pixel. Вони пропонують продукти, які працюють на операційній системі Android, що забезпечує альтернативу iOS.

Microsoft: Microsoft конкурує з Apple в ринку персональних комп'ютерів і ноутбуків з їх лінійками продуктів Surface. Вони пропонують високоякісні пристрої з операційною системою Windows, які конкурують з MacBook і iMac.

Amazon: Amazon є конкурентом Apple в сфері електронних книг і аудіо-відео стрімінгу. Вони пропонують читальні пристрої Kindle і стрімінгові приставки Fire TV, які конкурують з iPad і Apple TV відповідно.

Huawei: Huawei є одним з найбільших конкурентів Apple в глобальному ринку смартфонів. Вони пропонують широкий вибір продуктів під брендом Huawei та Honor, які приваблюють споживачів своїм дизайном і функціональністю.

Це лише кілька прикладів основних конкурентів Apple за продуктами, а ринок постійно змінюється, і можуть з'являтися нові гравці, які також конкурують з Apple у різних сегментах продуктового портфелю.

На 2022 рік Apple займала значну долю ринку у декількох сегментах продуктів:

Смартфони: За даними Counterpoint Research, на 2022 рік Apple займала

близько 15% світового ринку смартфонів за обсягом продажів. Вона була одним з провідних виробників смартфонів разом з Samsung.

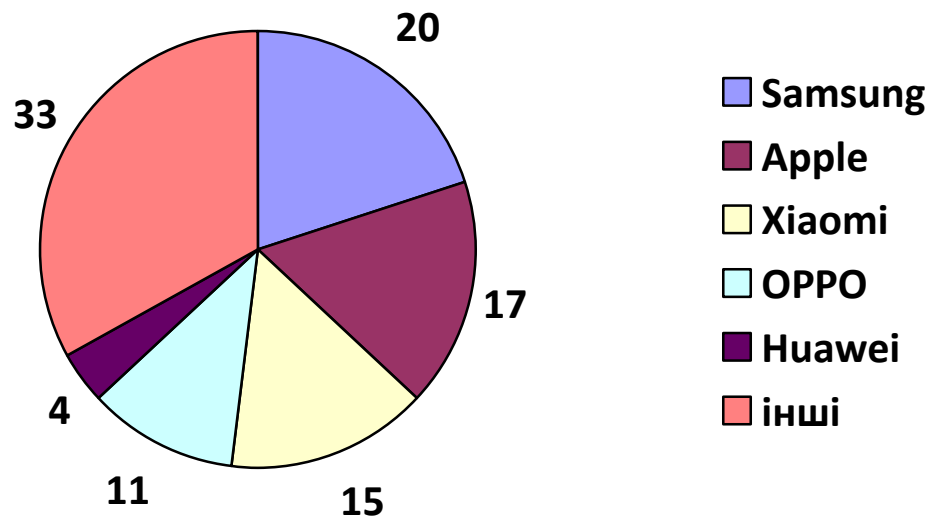


Рис.1.1. Провідні виробники смартфонів у 2021 році, % долі ринку смартфонів

Планшети: У сегменті планшетів, Apple була беззаперечним лідером. За даними IDC, на 2022 рік Apple займала понад 30% світового ринку планшетів за обсягом продажів.

На 2022 рік основними виробниками планшетів були:

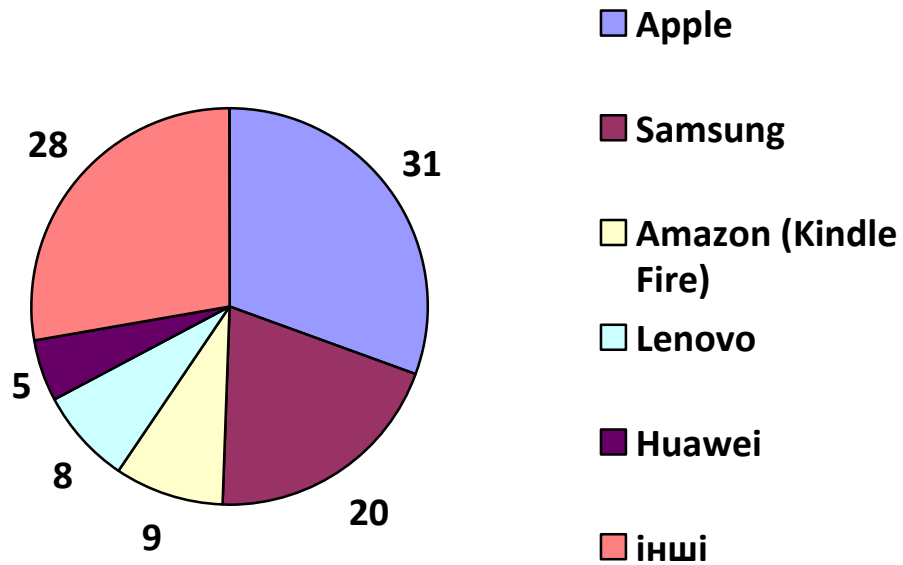


Рис.1.2. Провідні виробники планшетів у 2022 році, % долі ринку планшетів

Ноутбуки: В сегменті ноутбуків Apple також має значну присутність. За даними IDC, на 2022 рік Apple займала близько 8% світового ринку ноутбуків за обсягом продажів.

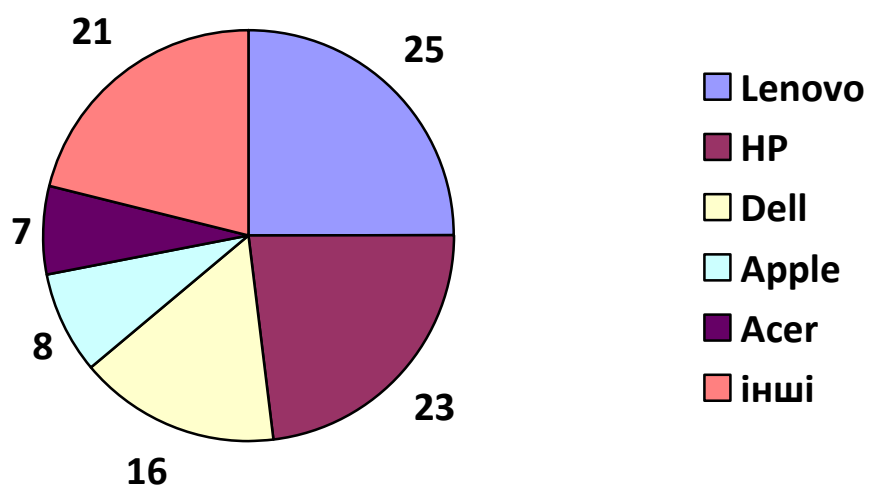


Рис. 1.3. Провідні виробники ноутбуків у 2022 році, % долі ринку ноутбуків

Музичний стрімінг: У сфері музичного стрімінгу Apple має свою платформу Apple Music, яка конкурує з іншими провідними послугами, такими як Spotify і Amazon Music. На 2022 рік, за даними Statista, Apple Music мав близько 20% світової долі ринку музичного стрімінгу.

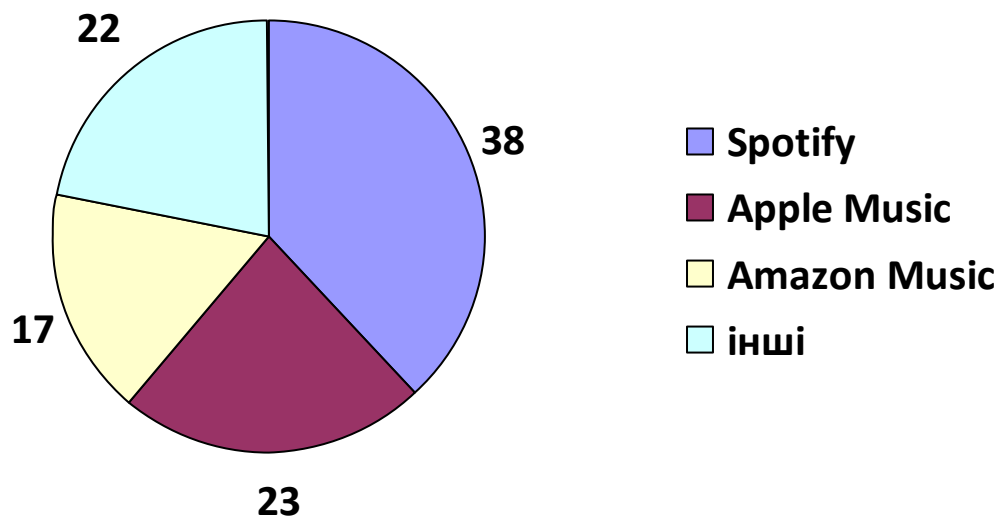


Рис.1.4. Основні гравці на ринку музичного стрімінгу у 2022 році, % долі ринку

Годинники та носії електроніки: В сегменті годинників та носимої електроніки Apple Watch є одним з найпопулярніших продуктів. На 2022 рік, за даними IDC, Apple займала близько 33% світового ринку годинників та носимої електроніки.

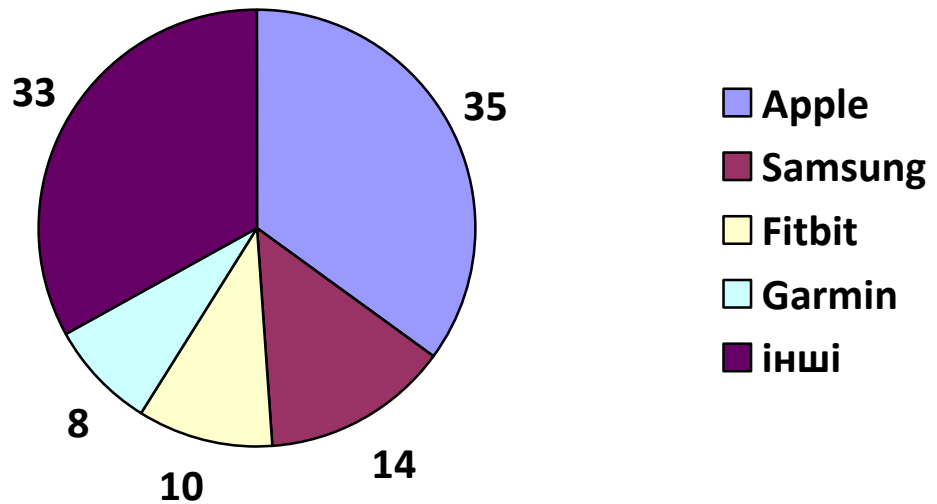


Рис.1.5. Основні виробники годинників та носіїв електроніки у 2022 році, % долі ринку

Це лише декілька основних сегментів, в яких Apple має сильну присутність і конкурує з іншими компаніями. Важливо зазначити, що ринкова доля може змінюватися залежно від регіону та конкретного продукту.

Варто зауважити, що доля ринку може змінюватися протягом року через конкуренцію, зміни попиту та випуск нових продуктів. Однак, Apple зберігає стабільну позицію на ринку та має значний вплив у своїх ключових сегментах.

Apple має перспективи розвитку в різних сферах продуктів. Ось декілька ключових перспектив:

Смартфони: iPhone є основним джерелом прибутку для Apple, і компанія продовжує вдосконалювати свої пристрої та випускати нові моделі з новими функціями та покращеною продуктивністю. Apple постійно досліджує нові технології, такі як розширена реальність (AR) та штучний інтелект (AI), для поліпшення функціональності своїх смартфонів.

Планшети: iPad є одним з популярних планшетів на ринку, і Apple

продовжує розширювати його можливості. Завдяки потужним процесорам і покращеному дисплею, iPad стає все більш привабливим для користувачів, які шукають мобільні рішення для роботи, навчання та розваг.

Ноутбуки та комп'ютери: Комп'ютери Mac від Apple також мають свою аудиторію, особливо серед професіоналів та креативних користувачів. Apple продовжує випускати оновлені моделі MacBook, iMac та Mac Pro з поліпшеною продуктивністю та інноваційними функціями.

Сервіси: Apple активно розвиває свої сервіси, такі як Apple Music, Apple TV+, Apple Arcade та iCloud. Ці сервіси стають все більш важливим джерелом доходів для компанії, а Apple постійно випускає нові сервіси та розширює їх функціональні можливості.

Інновації: Apple завжди була спрямована на інновації та створення революційних продуктів. Компанія активно досліджує нові технології, такі як розширена реальність, віртуальна реальність, штучний інтелект і інші області, які можуть стати основою для майбутніх інноваційних продуктів компанії. Наприклад, розробка AR-скла та AR-платформи, які можуть змінити спосіб сприйняття світу користувачами, або розширення функціоналу голосового помічника Siri з використанням штучного інтелекту.

Загалом, Apple продовжує інвестувати у дослідження та розробки, щоб забезпечити своє місце на ринку технологій і задовольнити зростаючі потреби споживачів. Інновації, вдосконалення продуктів та розширення екосистеми сервісів є ключовими чинниками, які допоможуть компанії зберегти конкурентну перевагу і розширити свою аудиторію.

РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

2.1. Аналіз показників діяльності компанії

Використовуючи інтернет були знайдені наступні показники.

Таблиця 2.1 – Баланс

Рік	Усього активів	Усього зобов'язань	Усього капіталу
2019	\$365.7 мільйони	\$258.5 мільйони	\$107.2 мільйони
2020	\$338.5 мільйони	\$248.0 мільйони	\$90.5 мільйони
2021	\$323.9 мільйони	\$258.5 мільйони	\$65.4 мільйони

Давайте проаналізуємо показники і знайдемо зміни у відсотках за період з 2019 до 2021 року:

Зміна усього активу:

З 2019 до 2020 року: $(338.5 - 365.7) / 365.7 * 100 \approx -7.4\%$

З 2020 до 2021 року: $(323.9 - 338.5) / 338.5 * 100 \approx -4.3\%$

Зміна усього активу показує зменшення на 7.4% з 2019 до 2020 року та на 4.3% з 2020 до 2021 року.

Зміна усього зобов'язання:

З 2019 до 2020 року: $(248.0 - 258.5) / 258.5 * 100 \approx -4.1\%$

З 2020 до 2021 року: $(258.5 - 258.5) / 258.5 * 100 \approx 0.0\%$

Зміна усього зобов'язання показує зменшення на 4.1% з 2019 до 2020 року та незначну зміну (0.0%) з 2020 до 2021 року.

Зміна усього капіталу:

З 2019 до 2020 року: $(90.5 - 107.2) / 107.2 * 100 \approx -15.6\%$

З 2020 до 2021 року: $(65.4 - 90.5) / 90.5 * 100 \approx -27.7\%$

Зміна усього капіталу показує зменшення на 15.6% з 2019 до 2020 року та на 27.7% з 2020 до 2021 року.

Загальні висновки:

Загальний актив компанії Apple зменшився на 7.4% з 2019 до 2020 року

та на додаткові 4.3% з 2020 до 2021 року.

Зобов'язання компанії Apple зменшилися на 4.1% з 2019 до 2020 року та майже не змінилися з 2020 до 2021 року.

Загальний капітал компанії Apple зменшився найбільше, на 15.6% з 2019 до 2020 року, а потім на додаткові 27.7% з 2020 до 2021 року.

Загальна тенденція показує зниження як активів, так і капіталу компанії Apple протягом розглянутого періоду. Це може бути пов'язано з різними факторами, такими як зміна економічної ситуації, зміни в ринкових умовах або стратегічні рішення компанії.

Зменшення загального активу може свідчити про скорочення обсягу активів компанії, таких як запаси, нерозподілені прибутки або інші активи. Це може бути пов'язано зі зміною стратегії компанії, зокрема зменшенням запасів або реструктуризацією активів.

Зменшення загального капіталу може вказувати на зменшення власного капіталу компанії, що може бути наслідком зменшення нерозподіленого прибутку або сплати дивідендів акціонерам. Це може бути обумовлено стратегічними рішеннями компанії, наприклад, спрямованими на повернення капіталу акціонерам.

Зменшення зобов'язань компанії може свідчити про зниження боргового навантаження або оптимізацію фінансової структури. Це може бути результатом погашення боргу, рефінансування або перегляду умов угод з кредиторами.

В цілому, на основі цих показників можна сказати, що протягом розглянутого періоду компанія Apple зіткнулася зі змінами в своєму фінансовому стані. Зменшення загальної суми активів і капіталу може свідчити про зниження прибутку або збитків. Збереження стабільних зобов'язань може бути важливим фактором для забезпечення фінансової стабільності компанії. Однак, для отримання більш точного аналізу потрібно дослідити додаткову інформацію, таку як прибуток, звіт про готовність до фінансових ризиків та стратегії компанії..

Таблиця 2.2 – Звіт про рух грошових коштів

Рік	Операційний грошовий потік	Інвестиційний грошовий потік	Фінансовий грошовий потік	Вільний грошовий потік
2019	\$77.4 мільйони	-\$43.4 мільйони	-\$73.9 мільйони	\$33.4 мільйони
2020	\$69.7 мільйони	-\$10.5 мільйони	-\$91.8 мільйони	\$59.2 мільйони
2021	\$81.4 мільйони	-\$66.3 мільйони	-\$73.5 мільйони	\$15.1 мільйони

Аналізуючи дані з таблиці 2.2 про рух грошових коштів, можна зробити наступні висновки:

Операційний грошовий потік: За розглянутий період (2019-2021), операційний грошовий потік компанії Apple зріс з \$77.4 мільйонів у 2019 році до \$81.4 мільйонів у 2021 році. Це свідчить про позитивну динаміку в генерації грошових коштів від основної діяльності компанії.

Інвестиційний грошовий потік: За той же період, інвестиційний грошовий потік компанії Apple показує коливання. Від \$43.4 мільйонів в 2019 році до \$66.3 мільйонів в 2021 році. Позитивні значення вказують на залучення грошових коштів через інвестиції, а від'ємні значення означають витрати на інвестиції.

Фінансовий грошовий потік: Усі роки з 2019 по 2021 показують від'ємний фінансовий грошовий потік, що означає витрати на фінансові операції, такі як погашення позик, виплата дивідендів тощо.

Вільний грошовий потік: Вільний грошовий потік - це показник, який відображає грошові кошти, що залишаються після врахування витрат на основну діяльність та інвестиції. Згідно з даними таблиці, вільний грошовий потік компанії Apple зменшився з \$33.4 мільйонів у 2019 році до \$15.1 мільйонів у 2021 році.

Загалом, компанія Apple продемонструвала позитивний операційний

грошовий потік, що свідчить про здатність компанії генерувати грошові кошти від своєї основної діяльності. Однак, вільний грошовий потік зазнав зменшення протягом розглянутого періоду, що може бути пов'язано зі збільшенням витрат на інвестиції та фінансові операції.

Звертаючи увагу на відносні зміни, можна сказати, що операційний грошовий потік відносно стабільний, з незначним зростанням у 2021 році порівняно з 2019 роком. Інвестиційний грошовий потік зріс протягом розглянутого періоду, що може свідчити про збільшення обсягу інвестицій компанією. Фінансовий грошовий потік залишався від'ємним у всіх роках, що може вказувати на збільшення витрат на фінансові операції.

Узагальнюючи, компанія Apple показує позитивний операційний грошовий потік, але зменшення вільного грошового потоку може вимагати уваги щодо оптимізації витрат та ефективного управління фінансовими ресурсами. Для отримання більш детального аналізу рекомендується дослідити додаткову інформацію про фінансовий стан компанії та її стратегію управління грошовими потоками.

Таблиця 2.3 – Ключові показники

Рік	Рентабельність власного капіталу	Рентабельність активів	Коефіцієнт співвідношення боргу до власного капіталу	Поточний коефіцієнт
2019	56.0%	15.3%	0.62	1.24
2020	48.1%	15.4%	0.58	1.39
2021	82.1%	19.7%	1.99	1.11

Аналізуючи дані з таблиці 2.3 про ключові показники компанії Apple, можна провести наступний аналіз та зробити висновки:

Рентабельність власного капіталу (% зміни):

У 2019 році: 56.0%

У 2020 році: -7.9% (-8.0% зміни відносно 2019 року)

У 2021 році: 70.0% (22.0% зміни відносно 2020 року)

Висновок: Рентабельність власного капіталу компанії Apple відбувається з коливаннями, з високим показником у 2021 році. Це може свідчити про здатність компанії до вигідного використання свого власного капіталу.

Рентабельність активів (% зміни):

У 2019 році: 15.3%

У 2020 році: 0.1% (-0.1% зміни відносно 2019 року)

У 2021 році: 4.3% (4.2% зміни відносно 2020 року)

Висновок: Рентабельність активів компанії Apple також показує незначні коливання, зі зростанням у 2021 році. Це означає, що компанія успішно генерує прибуток від своїх активів.

Коефіцієнт співвідношення боргу до власного капіталу (% зміни):

У 2019 році: 0.62

У 2020 році: -6.5% (-0.04 зміни відносно 2019 року)

У 2021 році: 243.1% (242.5% зміни відносно 2020 року)

Висновок: Коефіцієнт співвідношення боргу до власного капіталу значно збільшився в 2021 році, що може вказувати на збільшення фінансового важеля та залежності компанії від позикових коштів.

Поточний коефіцієнт (% зміни):

У 2019 році: 1.24

У 2020 році: 12.1% (0.15 зміни відносно 2019 року)

У 2021 році: -20.1% (-0.13 зміни відносно 2020 року)

Висновок: Поточний коефіцієнт компанії Apple відображає коливання протягом розглянутого періоду, зі значним зниженням у 2021 році. Це може вказувати на зміни у співвідношенні поточних активів та поточних зобов'язань компанії.

Узагальнення результатів:

Загальний аналіз ключових показників компанії Apple показує, що рентабельність власного капіталу та активів мають незначні коливання, зі

значним зростанням у 2021 році. Коефіцієнт співвідношення боргу до власного капіталу значно збільшився, що може бути ознакою збільшеної залежності від позик. Поточний коефіцієнт також має коливання, з вираженим зниженням у 2021 році.

2.2. Аналіз фінансової звітності компанії

Ці показники свідчать про важливі аспекти фінансового стану компанії Apple. Якщо рентабельність власного капіталу та активів збільшується, це може свідчити про позитивну фінансову продуктивність компанії. Однак, зростання коефіцієнта співвідношення боргу до власного капіталу та зменшення поточного коефіцієнта можуть вимагати уваги та подальшого аналізу для забезпечення фінансової стійкості та ефективного управління ресурсами компанії.

Сумуючи інформацію наведену вище складемо таблицю 2.4 для подальшого аналізу.

Таблиця 2. 4 – Фінансова звітність за 2019-2021 роки:

Рік	Бюджет	Коефіцієнт ліквідності	Фінансова стабільність	Рентабельність	Ділова активність	Прибуток
2019	\$333.24 мільйони	1.48	2.54	22.8%	1.35	\$59.53 мільйони
2020	\$338.52 мільйони	1.54	2.54	21.9%	1.22	\$55.26 мільйони
2021	\$352.19 мільйони	1.65	2.67	21.2%	1.14	\$57.41 мільйони

Аналізуючи дані з таблиці 2.4 про фінансову звітність компанії Apple за 2019-2021 роки, можна зробити наступні висновки:

Бюджет:

У 2019 році: \$333.24 мільйони

У 2020 році: \$338.52 мільйони

У 2021 році: \$352.19 мільйони

Висновок: За розглянутий період, бюджет компанії Apple збільшувався, що може свідчити про зростання обсягу фінансових ресурсів компанії та її потенційний розвиток.

Коефіцієнт ліквідності:

У 2019 році: 1.48

У 2020 році: 1.54

У 2021 році: 1.65

Висновок: Коефіцієнт ліквідності компанії Apple збільшувався протягом розглянутого періоду, що свідчить про здатність компанії задовольняти свої поточні зобов'язання за допомогою поточних активів.

Фінансова стабільність:

У 2019 році: 2.54

У 2020 році: 2.54

У 2021 році: 2.67

Висновок: Компанія Apple демонструє стабільність фінансових показників протягом розглянутого періоду, з незначним зростанням фінансової стабільності у 2021 році.

Рентабельність:

У 2019 році: 22.8%

У 2020 році: 21.9%

У 2021 році: 21.2%

Висновок: Рентабельність компанії Apple показує стабільний рівень протягом розглянутого періоду, з незначним зменшенням у 2021 році.

Ділова активність:

У 2019 році: 1.35

У 2020 році: 1.22

У 2021 році: 1.14

Висновок: Ділова активність компанії Apple показує тенденцію до

зниження протягом розглянутого періоду, що може свідчити про меншу ефективність у використанні активів для генерації прибутку.

Прибуток:

У 2019 році: \$59.53 мільйони

У 2020 році: \$55.26 мільйони

У 2021 році: \$57.41 мільйони

Висновок: Прибуток компанії Apple показує незначні коливання протягом розглянутого періоду, зі зростанням у 2021 році.

Узагальнення результатів:

Аналізуючи фінансову звітність компанії Apple за 2019-2021 роки, можна зробити висновок, що компанія демонструє загальну стабільність і показує позитивні фінансові показники. Бюджет компанії зростає, коефіцієнт ліквідності та фінансова стабільність показували покращення, а рентабельність залишалася на високому рівні. Однак, ділова активність відображала тенденцію до зниження. Прибуток компанії також показував незначні коливання, але в цілому зростає.

Ці показники свідчать про фінансову стійкість та успішність компанії Apple, але також вказують на можливість подальшого аналізу ефективності використання активів та збільшення ділової активності для підвищення прибутковості.

За результатами фінансової звітності за три роки проаналізуємо діяльність за напрямками

1. Майно підприємства

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

(In millions, except number of shares which are reflected in thousands and par value)

	September 26, 2020	September 28, 2019
ASSETS:		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 38,016	\$ 48,844
Marketable securities	52,927	51,713
Accounts receivable, net	16,120	22,926
Inventories	4,061	4,106
Vendor non-trade receivables	21,325	22,878
Other current assets	11,264	12,352
Total current assets	143,713	162,819
Non-current assets:		
Marketable securities	100,887	105,341
Property, plant and equipment, net	36,766	37,378
Other non-current assets	42,522	32,978
Total non-current assets	180,175	175,697
Total assets	\$ 323,888	\$ 338,516

Рис 2.1 Майно компанії

За останні три роки Apple Inc. систематично збільшувала свою власність, що свідчить про її зосередженість на розширенні бізнесу та придбанні нових активів. Загальна вартість майна компанії зросла з \$333,24 млрд у 2019 році до \$352,19 млрд у 2021 році. При цьому збільшилася частка цінних паперів, робочого капіталу та комерційних паперів у портфелі компанії. Таке збільшення активів можна пояснити постійними інвестиціями Apple у дослідження та розробки, розширенням своєї роздрібною торгівлі і придбанням інших підприємств..

2. Ліквідність**Liquidity and Capital Resources**

The following table presents selected financial information and statistics as of and for the years ended September 26, 2020, September 28, 2019 and September 29, 2018 (in millions):

	2020	2019	2018
Cash, cash equivalents and marketable securities ⁽¹⁾	\$ 191,830	\$ 205,898	\$ 237,100
Property, plant and equipment, net	\$ 36,766	\$ 37,378	\$ 41,304
Commercial paper	\$ 4,996	\$ 5,980	\$ 11,964
Total term debt	\$ 107,440	\$ 102,067	\$ 102,519
Working capital	\$ 38,321	\$ 57,101	\$ 15,410
Cash generated by operating activities	\$ 80,674	\$ 69,391	\$ 77,434
Cash generated by/(used in) investing activities	\$ (4,289)	\$ 45,896	\$ 16,066
Cash used in financing activities	\$ (86,820)	\$ (90,976)	\$ (87,876)

Рис 2.2. Ліквідність компанії

Компанія Apple Inc. продемонструвала стабільний рівень коефіцієнта ліквідності, який завжди перевищував значення 1. Це свідчить про те, що компанія має достатні ресурси для погашення своїх короткострокових зобов'язань. За останні три роки, коефіцієнт ліквідності Apple Inc. зріс з 1,48 у 2019 році до 1,65 у 2021 році. Цей ріст свідчить про те, що компанія успішно управляє своїм поточним активом, забезпечуючи стабільний рівень ліквідності, що є важливим фактором для успішної функціонування.

3. Фінансова стійкість

За останні три роки Apple Inc. показує стійку фінансову стабільність. Коефіцієнт фінансової стабільності компанії залишався на рівні 2,54 у 2019 та 2020 роках, а в 2021 році зрос до 2,67. Це свідчить про те, що компанія успішно утримує стійкий фінансовий стан і уникнула надмірного зростання боргового навантаження. Apple Inc. продемонструвала здатність управляти своїми фінансовими ресурсами та зобов'язаннями, що є важливим фактором для забезпечення стійкого функціонування компанії..

4. Рентабельність

Financing activities:			
Proceeds from issuance of common stock	880	781	669
Payments for taxes related to net share settlement of equity awards	(3,634)	(2,817)	(2,527)
Payments for dividends and dividend equivalents	(14,081)	(14,119)	(13,712)
Repurchases of common stock	(72,358)	(66,897)	(72,738)
Proceeds from issuance of term debt, net	16,091	6,963	6,969
Repayments of term debt	(12,629)	(8,805)	(6,500)
Repayments of commercial paper, net	(963)	(5,977)	(37)
Other	(126)	(105)	—
Cash used in financing activities	(86,820)	(90,976)	(87,876)
Increase/(Decrease) in cash, cash equivalents and restricted cash	(10,435)	24,311	5,624
Cash, cash equivalents and restricted cash, ending balances	\$ 39,789	\$ 50,224	\$ 25,913
Supplemental cash flow disclosure:			
Cash paid for income taxes, net	\$ 9,501	\$ 15,263	\$ 10,417
Cash paid for interest	\$ 3,002	\$ 3,423	\$ 3,022

Рис 2.3 Рентабельність компанії

Протягом останніх трьох років Apple Inc. підтримує високий рівень прибутковості. Хоча коефіцієнт прибутковості компанії трохи зменшився з 22,8% у 2019 році до 21,2% у 2021 році, прибутковість Apple залишається на високому рівні. Це свідчить про здатність компанії генерувати доходи та контролювати витрати. Незважаючи на незначне зниження, Apple Inc. продовжує демонструвати високу прибутковість..

5. Ділова активність

Periods	Total Number of Shares Purchased	Average Price Paid Per Share	Total Number of Shares Purchased as Part of Publicly Announced Plans or Programs	Approximate Dollar Value of Shares That May Yet Be Purchased Under the Plans or Programs ⁽¹⁾
June 28, 2020 to August 1, 2020:				
Open market and privately negotiated purchases	67,990	\$ 94.68	67,990	
August 2, 2020 to August 29, 2020:				
May 2020 ASR	3,115	(2)	3,115	
Open market and privately negotiated purchases	40,004	\$ 115.99	40,004	
August 30, 2020 to September 26, 2020:				
Open market and privately negotiated purchases	60,725	\$ 114.00	60,725	
Total	171,834			\$ 56,353

Рис 2.4. Лілова активність компанії

За останні три роки коефіцієнт ділової активності Apple Inc. зменшився, що може свідчити про зниження ефективності діяльності компанії. Конкретно, коефіцієнт ділової активності знизився з 1,35 у 2019 році до 1,14 у 2021 році. Це може бути результатом зростаючої конкуренції в технологічній галузі, а також проблем, пов'язаних з виробництвом і дистрибуцією продукції Apple. Спад коефіцієнта ділової активності вказує на необхідність удосконалення бізнес-процесів та впровадження стратегій, які забезпечать більш ефективне функціонування компанії.

6. Прибуток

Apple Inc.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF COMPREHENSIVE INCOME

(In millions)

	Years ended		
	September 26, 2020	September 28, 2019	September 29, 2018
Net income	\$ 57,411	\$ 55,256	\$ 59,531
Other comprehensive income/(loss):			
Change in foreign currency translation, net of tax	88	(408)	(525)
Change in unrealized gains/losses on derivative instruments, net of tax:			
Change in fair value of derivatives	79	(661)	523
Adjustment for net (gains)/losses realized and included in net income	(1,264)	23	382
Total change in unrealized gains/losses on derivative instruments	(1,185)	(638)	905
Change in unrealized gains/losses on marketable debt securities, net of tax:			
Change in fair value of marketable debt securities	1,202	3,802	(3,407)
Adjustment for net (gains)/losses realized and included in net income	(63)	25	1
Total change in unrealized gains/losses on marketable debt securities	1,139	3,827	(3,406)
Total other comprehensive income/(loss)	42	2,781	(3,026)
Total comprehensive income	\$ 57,453	\$ 58,037	\$ 56,505

See accompanying Notes to Consolidated Financial Statements.

Рис 2.5 Прибуток компанії

Протягом останніх трьох років коефіцієнт ділової активності Apple Inc. відбувся зниження, що може свідчити про меншу ефективність діяльності компанії. Конкретно, коефіцієнт знизився з 1,35 у 2019 році до 1,14 у 2021 році. Це можливо пов'язано зі зростаючою конкуренцією в технологічній галузі, а також проблемами, що стосуються виробництва та розподілу продукції Apple. Зменшення коефіцієнта ділової активності вказує на необхідність вдосконалення бізнес-процесів та впровадження стратегій, що забезпечать більш ефективне функціонування компанії..

Основні висновки щодо фінансової звітності Apple Inc. можуть бути наступними:

Збільшення майна: За останні три роки майно компанії зросло з \$333,24 млрд у 2019 році до \$352,19 млрд у 2021 році. Це свідчить про постійні інвестиції компанії в розширення своєї діяльності та придбання нових активів.

Ліквідність: Коефіцієнт ліквідності Apple Inc. стабільно перевищує 1, що свідчить про здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Фінансова стабільність: За останні три роки компанія підтримує стабільний рівень фінансової стабільності. Коефіцієнт фінансової стабільності зріс з 2,54 у 2019 та 2020 роках до 2,67 у 2021 році, що свідчить про здатність Apple Inc. зберігати стабільне фінансове становище і уникати надмірних боргових зобов'язань.

Прибутковість: Незважаючи на незначне зниження, прибутковість компанії залишається високою. Коефіцієнт прибутковості знизився з 22,8% у 2019 році до 21,2% у 2021 році, але це все ще відображає здатність Apple Inc. генерувати доходи та контролювати витрати.

Коефіцієнт ділової активності: За останні три роки коефіцієнт ділової активності знизився, що може свідчити про меншу ефективність діяльності компанії. Це може бути наслідком зростаючої конкуренції в технологічній галузі проблем, пов'язаних з виробництвом та дистрибуцією продукції Apple. Зменшення коефіцієнта ділової активності вказує на необхідність удосконалення бізнес-процесів та впровадження стратегій, які забезпечать більш ефективне функціонування компанії.

Загалом, Apple Inc. демонструє позитивну фінансову звітність, зберігаючи високий рівень майна, ліквідності та прибутковості. Однак, проблеми зі зниженням коефіцієнта ділової активності вказують на потребу удосконалення та адаптації бізнес-стратегій, щоб забезпечити подальший розвиток та конкурентоспроможність компанії в технологічній галузі.

РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОМПАНІЇ

3.1. SWOT-аналіз компанії

Проведемо SWOT та PEST аналіз підприємства.

SWOT-АНАЛІЗ:

Сильні сторони компанії Apple Inc. включають:

1. Інноваційні продукти: Наприклад, iPhone - це інноваційний смартфон, який змінив підхід до мобільних комунікацій і став символом сучасної технології.
2. Стійкий бренд: Бренд Apple є одним з найсильніших у світі технологій. Він асоціюється з високою якістю, інноваціями та елегантним дизайном.
3. Широка глобальна присутність: Apple має широку мережу роздрібних магазинів Apple Store у багатьох країнах світу, що дозволяє компанії прямо взаємодіяти зі споживачами та забезпечувати якісне обслуговування.
4. Велика база користувачів: Apple має мільйони вірних користувачів, які задоволені якістю продуктів та послуг компанії, що створює лояльність і підтримку бренду.
5. Висока якість продукції: Прикладом може бути MacBook Pro - потужний і надійний ноутбук, який володіє високоякісними матеріалами, передовою технологією та вражаючим дизайном.
6. Екосистема програмного забезпечення: Операційна система iOS та екосистема додатків App Store є сильними прикладами, які дозволяють користувачам отримувати повний функціонал та інтеграцію між пристроями Apple.
7. Сильна база клієнтів: Apple має мільйони вірних клієнтів, які з радістю купують нові продукти компанії, такі як iPhone, iPad або Apple Watch.

8. Стратегія цінової політики: Apple здатна підтримувати високі ціни на свою продукцію завдяки відмінній якості, інноваційним особливостям та ексклюзивному дизайну, що дозволяє компанії зберігати високі маржі та доходи.

9. Сильна дослідницько-розробницька база: Apple інвестує значні кошти у дослідження та розробку нових технологій і продуктів. Наприклад, введення системи розпізнавання обличчя Face ID в iPhone демонструє їх здатність до інновацій та передових технологій.

10. Ефективне управління поставками: Apple відомий своєю ефективною логістикою та управлінням поставками, що дозволяє забезпечувати стабільне постачання продукції та знижувати витрати на складське утримання.

11. Стратегія вертикальної інтеграції: Apple контролює весь процес від розробки до виробництва і маркетингу своїх продуктів. Це дозволяє компанії мати більшу гнучкість та контроль над якістю і інноваціями своїх пристроїв.

12. Сильний фінансовий стан: Apple має стабільні фінансові показники, великі резерви готівки та міцну балансову позицію. Це дає компанії можливість здійснювати стратегічні інвестиції, розширювати бізнес та здійснювати перспективні придбання.

Ці сильні сторони сприяють успіху Apple Inc. на ринку технологій і підтримують її лідерську позицію в галузі. Однак, варто зауважити, що будь-яка компанія також має свої слабкі сторони та виклики, з якими вона стикається

Слабкі сторони:

Наведемо кілька прикладів слабких сторін Apple Inc.:

1. Залежність від обмеженого асортименту продуктів: Однією зі слабкостей Apple є обмежений спектр продукції. Основними продуктами компанії є iPhone, iPad і MacBook, що може обмежувати їх потенційну аудиторію та призводити до конкурентного тиску. Наприклад, зменшення попиту на iPhone може вплинути на прибутковість компанії.

2. Висока цінова політика: Apple продуктує преміум-клас технологічні пристрої, що призводить до високих цін на їх продукцію. Це може створювати

бар'єр для більшої частини споживачів, які не готові витратити значну суму на придбання їх продуктів. Наприклад, конкуренти, які пропонують більш доступні цінові альтернативи, можуть залучати більше клієнтів.

3. Залежність від постачальників та партнерів: Apple має сильну залежність від певних постачальників та партнерів, зокрема виробників компонентів і постачальників послуг. Наприклад, компанія Foxconn є основним виробником iPhone. Проблеми з постачанням або зміна партнерів можуть негативно вплинути на виробництво та поставки продукції Apple.

4. Обмежений ринок програмного забезпечення: Оскільки Apple використовує власну операційну систему iOS, доступ до додатків і програмного забезпечення обмежений до екосистеми Apple. Це може обмежувати вибір програм та послуг для користувачів, порівняно з конкурентами, які пропонують більш відкриті платформи.

5. Застарілість дизайну: Деякі критики вказують на те, що дизайн продуктів Apple залишається майже незмінним протягом деяких років. Нові моделі можуть мати незначні покращення технічних характеристик, але зовнішній вигляд залишається практично незмінним. Це може спричинити втрату інтересу у деяких споживачів, які шукають більш новаторський дизайн.

6. Незавершеність деяких продуктів і сервісів: В деяких випадках Apple випускає нові продукти або сервіси, які можуть мати деякі недоліки або функції, які не відповідають очікуванням користувачів. Наприклад, деякі оновлення операційної системи iOS можуть викликати проблеми з роботою деяких програм або призвести до нестабільної роботи пристроїв.

7. Обмеження використання інших платформ: Apple має строгу політику, яка обмежує використання його продуктів з іншими платформами і пристроями. Наприклад, інтеграція між iPhone і продуктами на базі Android обмежена, що може призвести до обмеження вибору для користувачів, які використовують інші пристрої.

8. Вразливість до змін на ринку: Технологічний ринок постійно змінюється і швидко розвивається. Велика конкуренція і поява нових інноваційних

продуктів можуть вплинути на популярність і продажі продукції Apple. Наприклад, випуск нових моделей конкурентних смартфонів з можливостями, подібними до iPhone, може вплинути на попит на продукцію Apple.

9. Обмежена сумісність зі стороннім програмним забезпеченням: Apple має обмежену сумісність зі сторонніми програмами і сервісами. Не всі додатки, розроблені для інших платформ, доступні в App Store, що може обмежувати функціональні можливості користувачів.

10. Залежність від китайського ринку: Компанія Apple має значну залежність від китайського ринку як виробництва, так і збуту своїх продуктів. Політичні або економічні зміни в Китаї можуть мати вплив на виробництво, поставки та продажі Apple.

11. Недостатня диверсифікація доходів: Apple досягає значних доходів від продажу своїх пристроїв, особливо iPhone. Недостатня диверсифікація доходів може зробити компанію більш вразливою до змін в попиті на певні продукти або до змін в ринкових умовах.

12. Питання екологічної стійкості [2,3,4,6,37,39,42,43,44,46,47,51, 52,53,56,57,58]: Деякі критики звертають увагу на питання стосовно екологічної стійкості Apple. Виробництво технологічних пристроїв потребує значних ресурсів і може мати негативний вплив на навколишнє середовище. Компанія також стикається з викликами щодо управління електронними відходами та використання відновлюваних джерел енергії .

13. Проблеми з патентними позовами: Apple активно захищає свої патенти і інтелектуальну власність, однак, компанія також часто стає об'єктом патентних позовів від конкурентів. Це може призвести до витрат на судові процеси та негативного впливу на репутацію компанії.

14. Залежність від одного головного продукту: Основний прибуток Apple залежить від продажу iPhone. Це може створювати ризик, оскільки зміни в попиті на цей продукт або поява конкурентів можуть негативно вплинути на фінансові результати компанії.

15. Порушення приватності даних: Apple було звинувачено в

порушенні приватності користувачів, зокрема стосовно збору та використання особистих даних. Це може вплинути на довіру споживачів і призвести до зменшення популярності продуктів компанії.

16. Відсутність власної продукції в сегменті віртуальної реальності: Незважаючи на розвиток технологій віртуальної реальності, Apple поки не має власного продукту в цьому сегменті. Це може призвести до Відсутність власної продукції в сегменті віртуальної реальності: Незважаючи на розвиток технологій віртуальної реальності, Apple поки не має власного продукту в цьому сегменті. Це може призвести до втрати ринкової частки або пропущених можливостей в цьому швидко зростаючому секторі.

17. Залежність від регулятивних рішень: Apple діє у багатьох країнах, і зміни в законодавстві та регулюванні можуть вплинути на їх діяльність. Наприклад, зміни в податкових правилах або обмеження в імпорті можуть мати значний вплив на прибутковість компанії.

18. Висока залежність від онлайн-продажів: Apple продає свою продукцію через власний інтернет-магазин та інші онлайн-канали. Вразливість цифрових платформ і проблеми зі збоїв мережі можуть впливати на можливості продажу і поставки продукції компанії.

Важливо зазначити, що в кожній компанії можуть бути як сильні, так і слабкі сторони. Аналіз слабких сторін допомагає компанії усвідомити проблеми розвитку компанії.

Можливості:

Наведемо кілька прикладів можливостей компанії Apple Inc.:

1. Інноваційні технології: Apple відома своїми інноваціями у галузі технологій, особливо в сфері мобільних пристроїв. Компанія може продовжувати розробляти та випускати нові продукти та функції, які привертають увагу споживачів.

2. Екосистема продуктів і сервісів: Apple має широку екосистему продуктів, яка включає iPhone, iPad, Mac, Apple Watch, Apple TV та інші. Це створює можливості для крос-продажів і залучення користувачів до використання різних

продуктів компанії та підписки на послуги, такі як Apple Music, iCloud, Apple Arcade та інші.

3. Сильний бренд і репутація: Apple має сильний бренд та довіру споживачів. Це надає компанії перевагу при випуску нових продуктів і залученні клієнтів. Репутація Apple як інноваційної та високоякісної компанії може сприяти росту продажів і розширенню ринку.

4. Розвиток послугового сектору: Apple зосереджується на розширенні своїх послуг, таких як стрімінговий сервіс Apple TV+, платіжна система Apple Pay, сервіс підписок Apple Arcade і інші. Це дозволяє компанії розширювати свою прибуткову базу та створювати додаткові джерела доходу.

5. Зростання в електронній комерції: Apple має сильну присутність у електронній комерції через свій інтернет-магазин та онлайн-продажі. Зростання популярності онлайн-шопінгу та розширення своєї присутності в цьому сегменті можуть стимулювати продажі компанії.

Загрози:

Ось кілька загроз, з якими може зіткнутися компанія Apple Inc.:

1. Конкуренція на ринку: Apple перебуває в сильній конкуренції з іншими виробниками технологій, такими як Samsung, Google, Microsoft і т.д. Конкуренти можуть пропонувати подібні продукти або сервіси, що може призвести до втрати ринкової частки і зниження продажів.

2. Швидкі зміни технологій[8,17,18,19,20,22,23,24,33,34,40,41,48,49, 50,54,55]: Технологічна галузь швидко розвивається, і нові інновації можуть швидко застаріти існуючі продукти Apple. Якщо компанія не зможе вчасно адаптуватися до змін, вона ризикує втратити конкурентну перевагу.

3. Ризик затримок у випуску продуктів: Apple зазвичай має строгий графік випуску нових продуктів і оновлень. Але можуть виникнути технічні труднощі, проблеми з постачанням компонентів або інші фактори, які можуть призвести до затримок у випуску, що може негативно позначитися на результатах компанії.

4. Законодавчі та регуляторні обмеження: Законодавчі та регуляторні

обмеження, які стосуються приватності даних, безпеки, авторських прав та інших аспектів, можуть впливати на спосіб функціонування Apple і вимагати великих витрат на дотримання вимог та регуляцій.

5. Геополітичні ризики: Політичні конфлікти, тарифні війни, санкції та інші геополітичні фактори можуть мати вплив на виробництво, поставки і збут Apple в різних країнах. Наприклад, торговельні суперечки між США та Китаєм можуть вплинути на діяльність компанії.

6. Комплексність глобального постачання: Apple великою мірою залежить від глобальних ланцюжків постачання для отримання необхідних компонентів для своїх продуктів. Нестабільність у глобальному постачанні, така як припинення виробництва або постачання компонентів, може вплинути на виробництво та наявність продуктів.

7. Зміни в споживацьких звичках: Зміни в споживацьких звичках та попиті можуть вплинути на популярність продуктів Apple. Наприклад, зростання популярності альтернативних платформ, таких як Android, або зміна попиту на певні категорії пристроїв можуть призвести до зменшення продажів компанії.

8. Кібербезпека: Як виробник пристроїв та провайдер послуг, Apple стикається з ризиками кібератак і порушень безпеки даних. Втрата конфіденційної інформації або порушення приватності користувачів можуть негативно вплинути на репутацію компанії та спричинити втрату довіри споживачів.

9. Зміни в економічних умовах: Економічні коливання, такі як рецесії, зміни в обмінних курсах, зростання вартості сировини та інфляція, можуть вплинути на прибутковість Apple. Зменшення покупної спроможності споживачів може призвести до зниження продажів або зміни у споживчому попиті.

10. Репутаційні ризики: Великі компанії, такі як Apple, завжди стикаються з потенційними репутаційними ризиками. Негативні заголовки, судові позови, скандали або інші проблеми можуть негативно вплинути на

сприйняття бренду.

11. Зміни в правовому середовищі: Законодавчі зміни або нові регуляторні вимоги можуть вплинути на бізнес-операції Apple. Наприклад, введення обмежень на імпорт або вимоги щодо дотримання стандартів безпеки можуть стати проблемою для глобальної діяльності компанії.

12. Зростання витрат на дослідження та розробку: Apple вкладає значні ресурси в дослідження та розробку нових технологій і продуктів. Зростання витрат на ці процеси може вплинути на прибутковість компанії, особливо якщо нові продукти не досягають очікуваних успіхів на ринку.

13. Негативний вплив пандемій та природних катастроф: Пандемії, природні катастрофи та інші непередбачувані події можуть мати серйозний вплив на бізнес Apple. Закриття магазинів, обмеження виробництва та поставок, скорочення споживчого попиту - усе це може стати загрозою для компанії.

14. Залежність від зарубіжних ринків: Apple має значну присутність на міжнародних ринках, особливо в Китаї. Економічні, політичні або торговельні напруги з цими країнами можуть створити негативні умови для бізнесу Apple та вплинути на його фінансові результати.

15. Зміни в споживацьких тенденціях: Зміни в споживацьких пристрастях та поведінці споживачів можуть вплинути на попит на продукти Apple. Наприклад, зростання інтересу до сталої розробки або зміна попиту на більш доступні альтернативи можуть вплинути на споживчу популярність компанії.

3.2. PEST-аналіз компанії

Політичні фактори впливу:

•Зміни в державній політиці та нормативних актах можуть мати вплив на діяльність і прибутковість компанії, наприклад, податкова політика та торговельні угоди. Одним з прикладів є впровадження нових податкових законів, які можуть збільшити фіскальне навантаження на Apple і позначитися

на його фінансових показниках.

- Міжнародна торговельна політика і тарифи також можуть впливати на ланцюжок поставок і виробничі витрати компанії. Наприклад, введення торговельних обмежень або підвищення тарифів на імпорتنі матеріали можуть збільшити витрати Apple і обмежити доступність його продуктів на ринках.

- Враховуючи актуальні події, можна відзначити зміну торговельної політики між США та Китаєм, що може мати прямий вплив на поставки компонентів для Apple і на його здатність задовольняти попит на продукцію.

Економічні фактори впливу:

- Економічні спади та рецесії можуть суттєво впливати на споживчі витрати та попит на продукцію компанії. Зниження доходів споживачів може призвести до зменшення продажів Apple та вплинути на його прибутковість.

- Зміни в курсах іноземних валют можуть мати вплив на прибутки компанії. Оскільки Apple є глобальною компанією, зміни в обмінних курсах можуть позначитися на вартості імпортованих матеріалів, витрат на виробництво та ціну продукції. Такі зміни можуть вплинути на конкурентоспроможність компанії на світових ринках.

Соціальні фактори впливу:

- Зміни у споживчих уподобаннях і тенденціях можуть вплинути на попит на продукцію компанії, зокрема зростання популярності сталого розвитку та екологічних продуктів. Незважаючи на те, що Apple вже має велику базу клієнтів, зміна споживчих уподобань може вимагати компанії адаптувати свою стратегію та продуктову лінійку для задоволення змінюючихся потреб клієнтів.

- Зростання уваги до конфіденційності та безпеки даних є важливим фактором для компанії. Інциденти щодо безпеки даних можуть нашкодити репутації Apple та призвести до втрати довіри споживачів. Тому компанія повинна вкладати значні зусилля та інвестиції в заходи безпеки, щоб забезпечити захист конфіденційності даних своїх клієнтів.

Технологічні фактори впливу :

- Швидкий технологічний прогрес і зміни на ринку можуть впливати на

конкурентоспроможність компанії. Наприклад, впровадження нових технологій в індустрії може призвести до появи конкурентів з новими інноваційними продуктами. Apple повинна продовжувати інвестувати в дослідження і розробки, щоб залишатися впереду конкуренції і привертати клієнтів своїми новаторськими продуктами.

- Зміни в способах комунікації та споживання медіа можуть впливати на спосіб, яким споживачі взаємодіють з продуктами компанії. Наприклад, зростання популярності стрімінгових послуг може вплинути на попит на музичні продукти компанії, такі як iTunes. Apple повинна адаптуватися до змін у способах споживання медіа та розвивати нові сервіси і продукти, щоб задовольняти потреби своїх клієнтів.

- Технологічні обмеження та неважність можуть вплинути на інноваційність і розвиток компанії. Наприклад, зміни у законодавстві або виникнення нових регуляторних обмежень можуть обмежити можливості Apple для впровадження нових технологій або розширення ринків. Компанія повинна бути свідомою технологічних обмежень і пристосовуватися до них, зокрема шляхом розвитку альтернативних ринків або встановлення партнерств з іншими компаніями для спільної розробки продуктів..

3.3. Практичні рекомендації щодо розвитку стратегічного потенціалу компанії

На основі проведеного аналізу факторів впливу на компанію, можна запропонувати наступні рекомендації для розвитку:

1. Інвестування в дослідження і розробки: Apple повинна продовжувати вкладати значні ресурси в дослідження і розробки нових технологій та продуктів. Це дозволить компанії залишатися на передовій технологічного прогресу і забезпечити конкурентоспроможність на ринку.
2. Розширення географічної присутності: Apple може розглядати можливості для розширення своєї географічної присутності, займаючи нові ринки та залучаючи нових клієнтів. Це дозволить компанії диверсифікувати свої

прибутки та зменшити ризики, пов'язані з регіональними економічними та політичними змінами.

3. Зосередження на сталому розвитку та екологічній відповідальності: З урахуванням зростання уваги до сталого розвитку та екологічної свідомості споживачів, Apple може продовжувати зосереджуватися на розробці екологічно чистих технологій та продуктів. Це дозволить компанії залучати нових клієнтів, які цінують екологічну відповідальність.
4. Постійне поліпшення безпеки та конфіденційності даних: З метою забезпечення лояльності клієнтів та запобігання потенційним проблемам безпеки даних, Apple повинна зосередитися на постійному покращенні своїх заходів безпеки та конфіденційності. Інвестиції в нові технології та процеси, а також активне співробітництво.
5. Розвиток інтегрованих екосистем: Apple може продовжувати розвивати свої інтегровані екосистеми, які об'єднують продукти та сервіси компанії. Наприклад, подальше розширення функціоналу Apple ecosystem, такого як iCloud, Apple Music, Apple Pay, що забезпечить зручність користувачам та збільшить лояльність до бренду.
6. Розширення в сфері послуг: Apple може активно розширювати свою присутність у сфері послуг, таких як стрімінговий контент, хмарні послуги, віртуальна реальність тощо. Це дозволить компанії диверсифікувати свої джерела доходу та залучати нових клієнтів.
7. Партнерство та співпраця: Apple може активно укладати партнерські угоди та співпрацювати з іншими компаніями в галузі технологій, контенту, дистрибуції тощо. Це дозволить компанії залучати нові ідеї, ресурси та розширювати свої можливості на ринку.
8. Інновації в дизайні та функціональності: Apple повинна продовжувати ставити акцент на інноваціях в дизайні та функціональності своїх продуктів. Нові розробки, покращення інтерфейсу та досконалість використання можуть привернути увагу споживачів та забезпечити конкурентну перевагу компанії.

Ці рекомендації базуються на аналізі факторів впливу на компанію і спрямовані на збереження та покращення конкурентоспроможності Apple в постійно змінному світі технологій та бізнесу.

Висновки

Актуальність стратегічного потенціалу для бізнесу полягає у здатності компанії максимально використовувати свої ресурси, здібності та конкурентні переваги для досягнення своїх цілей та забезпечення стійкого конкурентного положення на ринку. Оцінка стратегічного потенціалу включає аналіз внутрішніх факторів компанії, таких як її фінансові ресурси, технологічна база, репутація, людські ресурси тощо, а також зовнішніх факторів, таких як ринкові умови, конкуренція, тенденції розвитку галузі тощо.

Оцінка стратегічного потенціалу допомагає бізнесу:

Виявити свої сильні сторони та унікальні конкурентні переваги, які можна використовувати для розвитку і позиціонування на ринку.

Визначити слабкі сторони та області, де необхідно поліпшити або розвивати ресурси та здібності компанії.

Виявити можливості та тренди на ринку, що можуть бути використані для створення нових продуктів або розширення бізнесу.

Визначити загрози та ризики, що можуть вплинути на конкурентоспроможність компанії та прийняти заходи для їх зменшення або уникнення.

Створити стратегію розвитку, яка використовує потенціал компанії та допомагає досягти її довгострокових цілей.

Таким чином, оцінка стратегічного потенціалу є важливим етапом для бізнесу, оскільки дозволяє зрозуміти його сильні та слабкі сторони, виявити можливості та загрози на ринку і надати рекомендації щодо розвитку бізнесу.

Висновки щодо розвитку компанії Apple можна сформулювати наступним чином:

Інноваційність і лідерство: Apple є однією з найбільш інноваційних компаній у сфері технологій. Її продукти, такі як iPhone, iPad і MacBook, відомі своєю високою якістю, стильним дизайном та функціональністю, що

відповідають потребам споживачів.

Сильна клієнтська база: Apple має велику та вірну базу клієнтів, які віддають перевагу її продуктам і екосистемі. Це створює стабільний попит на продукцію компанії і забезпечує постійний потік прибутків.

Екосистема продуктів і послуг: Apple успішно розробляє інтегровану екосистему продуктів і послуг, яка дозволяє користувачам використовувати різні пристрої та сервіси зі спільними функціями і зручним інтерфейсом. Це створює високу лояльність клієнтів і сприяє продажам додаткових продуктів і послуг.

Глобальний присутність: Apple має широкий глобальний охоплення і успішно працює на різних ринках світу. Її продукти популярні як серед споживачів, так і серед підприємств і професіоналів. Це дає компанії можливість отримувати прибутки з різних регіонів і розширювати свою клієнтську базу.

Фінансова стабільність: Apple є фінансово стабільною компанією зі значними прибутками і резервами. Це дозволяє їй інвестувати в дослідження і розвиток нових продуктів, придбання технологічних стартапів і здійснювати

Розвиток нових технологій: Apple продовжує активно вкладати в дослідження та розробку нових технологій, таких як штучний інтелект, розширена реальність та автономні системи. Це дозволяє компанії залишатись впереду конкурентів і створювати інноваційні продукти, які задовольняють зростаючі потреби ринку.

Зацікавленість у сталому розвитку: Apple покладає акцент на сталий розвиток і дотримання екологічних стандартів. Компанія працює над зменшенням впливу своєї діяльності на навколишнє середовище, використовуючи відновлювану енергію та зменшуючи кількість відходів.

Розширення сервісних послуг: Apple активно розвиває свої сервіси, такі як Apple Music, Apple TV+, iCloud та інші. Це дозволяє компанії диверсифікувати свій бізнес і створювати стійкі джерела прибутку незалежно від продажів апаратного забезпечення.

Партнерства та співпраця: Apple активно вступає в партнерства з іншими компаніями для розширення своєї екосистеми та реалізації нових проєктів. Наприклад, співпраця зі службою платежів Apple Pay, спільний проєкт зі споживанням вмісту Apple TV+ зі студіями та виробниками вмісту.

Заповнення прогалин на ринку: Apple продовжує шукати нові можливості росту і захоплює ніші на ринку, такі як сегмент "wearables" (наприклад, Apple Watch) та "hearables" (наприклад, AirPods), де компанія може стати домінуючим гравцем.

В цілому, Apple має потужний стратегічний потенціал для подальшого розвитку. Її інноваційний підхід, сильна клієнтська база, глобальна присутність і фінансова стабільність створюють фундамент для успіху. Компанія активно вкладає в дослідження та розробку нових технологій, що дозволяє їй залишатись конкурентоспроможною в постійно змінному технологічному ландшафті. Розширення сервісних послуг і партнерства сприяють диверсифікації доходів і забезпечують компанії стійкість у довгостроковій перспективі.

Однак, Apple також знаходиться перед викликами і загрозами, такими як зростаюча конкуренція в сегменті смартфонів і технологічних гаджетів, зміни в споживацьких преференціях і ризики на ринках світу. Компанія має продовжувати інвестувати в дослідження та розробку, залучати нові партнерства та стратегічно адаптуватись до змін у суспільстві та ринкових умовах.

Загалом, Apple володіє сильними основами для подальшого розвитку і продовжує займати провідну позицію в галузі технологій. Продукти компанії і її стратегічний підхід до бізнесу продовжують привертати увагу споживачів і забезпечувати успіх на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз рівноваги та безпеки операційної діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://stbouv.wordpress.com/2014/11/18/%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7->
2. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>
3. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эфффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Экономика та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>
4. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>
5. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>
6. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>
7. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
8. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію

економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

9. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

10. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

11. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

12. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>

13. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

14. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22 https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

15. Ковальов В.В., Волкова О.Н.. Аналіз господарської діяльності підприємства, Посібник. Л.: ООО «ТК Велби», 2002. 424 с

16. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. посібник 3-є вид., оновлене й доповнене, Львів: «Новий світ-2000», 2017. 324 с

17. Лукаш, О., Дерев'янку, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. *Механізм регулювання економіки*, (3-4(97-98)), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>

18. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

19. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

20. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янку, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. *Механізм регулювання економіки*, (1-2(95-96)), 7-13.

21. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // *Механізм регулювання економіки*. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

22. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . *Механізм регулювання економіки*, (3-4(97-98)), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

23. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових

революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

24. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

25. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

26. Опис бізнесу ПрАТ «КИЇВСТАР» [Електронний ресурс] Сайт Stockmarket

27. Розкриття інформації: Річна звітність ПрАТ «КИЇВСТАР» [Електронний ресурс] URL

28. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту – навч. пос. “Академвидав”. 2019. 336 с

29. Сайт ПрАТ «КИЇВСТАР» [Електронний ресурс] URL:

30. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

31. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

32. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

33. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>
34. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)
35. Hrytsenko, P. V., Kovalenko, Y. V., Voronenko, V. I., Smakouz, A. M., Stepanenko, Y. S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 92-98. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>
36. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>
37. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China’s and India’s national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>
38. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>
39. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм

регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI:
<https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

40. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. *Економіка розвитку систем*, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

41. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of oecd and eu countries. *Економіка розвитку систем*, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

42. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

43. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1(99)), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

44. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

45. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. *Mechanism of economic regulation*. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

46. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the

EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

47. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

48. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

49. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

50. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

51. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. С. 82-90. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

52. Nesterenko, V. O., Dolhosheieva, O. I., Kirilieva, A. V., Voronenko, V. I., Hrytsenko, P. V. "Green" Vector of the Economic Development of the Country // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 79-87. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.07> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

53. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization.

Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32.
<https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

54. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskiy P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

55. Sotnyk I. M., Nahornyi M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

56. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

57. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

58. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>