

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

факультет фінансів

кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	Фінансовий менеджмент і контролінг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «Аналіз витрат та вигод діяльності транснаціональних компаній»

здобувача Крикун Ольги Олександрівни



Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, Корнилюк Анна Валентинівна

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н., проф. Терещенко О.О.

Київ 2023

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 80 сторінок, 11 таблиць, 3 рисунків, список використаних джерел з 56 найменувань.

Назва кваліфікаційної магістерської роботи

Об'єктом дослідження є управління витратами та вигодами ТНК.

Предметом дослідження є інноваційні підходи до управління витратами та вигодами ТНК.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – Мета дослідження полягає в удосконаленні управління витратами та вигодами ТНК за допомогою інноваційних підходів.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати теоретичні та методологічні основи аналізу витрат та вигод ТНК;
- зробити фінансовий аналіз досліджуваного підприємства;
- зробити розрахунок аналізу витрат та вигод інвестиційного проекту досліджуваного підприємства;
- розглянути інноваційні підходи до управління витратами та вигодами ТНК;
- розробити рекомендації щодо удосконалення управління витратами та вигодами ТНК за допомогою інноваційних підходів.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані транснаціональними корпораціями для підвищення ефективності свого управління витратами та вигодами. Конкретно, отримані результати можуть бути використані для: Складання більш точних і корисних прогнозів витрат та вигод. Ідентифікації можливостей для зниження витрат та підвищення вигод. Відстеження ефективності витрат та вигод.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2023

Рік захисту роботи – 2023

Ключові слова: аналіз витрат, аналіз вигод, транснаціональні корпорації, чиста теперішня вартість, дисконтна ставка.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ТА ВИГОД ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ.....	5
1.1. Підходи до аналізу витрат транснаціональних корпорацій, та фактори, що впливають на них	5
1.2. Теорії та концепції аналізу вигод транснаціональних корпорацій у глобальному контексті.....	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИТРАТ ТА ВИГОД ДІЯЛЬНОСТІ APPLE INC	25
2.1. Оцінка фінансово-економічного стану Apple Inc	25
2.2. Оцінка витрат та ризиків, що пов'язані з діяльністю Apple Inc у глобальному бізнесі	42
2.3. Оцінка перспектив та вигод від діяльності Apple Inc у глобальному бізнесі	49
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТА ВИГОДАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ.....	61
3.1. Інноваційні підходи до зниження витрат транснаціональних корпорацій ...	61
3.2. Стратегії оптимізації вигод та перспектив від діяльності транснаціональних корпорацій.....	69
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77

ВСТУП

Транснаціональні корпорації (ТНК) є важливим чинником світової економіки. Вони відіграють значну роль у глобальній торгівлі, інвестиціях та інноваціях. Однак, ТНК також пов'язані з певними ризиками, такими як негативний вплив на навколишнє середовище, порушення прав людини та корупція.

Удосконалення управління витратами та вигодами ТНК є важливим завданням, яке має вирішальне значення для забезпечення стійкого зростання, конкурентної переваги та відповідального корпоративного громадянства. Інноваційні підходи, такі як динамічний аналіз витрат, впровадження передових технологій та стратегії сталого розвитку, можуть допомогти ТНК досягти цих цілей.

Тема дипломної роботи є актуальною, оскільки присвячена важливій проблемі управління витратами та вигодами ТНК. Вона має практичне значення, оскільки може бути використана для розробки рекомендацій щодо удосконалення управління витратами та вигодами ТНК.

Мета дослідження полягає в удосконаленні управління витратами та вигодами ТНК за допомогою інноваційних підходів.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

проаналізувати підходи до аналізу витрат транснаціональних корпорацій, та фактори, що впливають на них;

проаналізувати теорії та концепції аналізу вигод транснаціональних корпорацій у глобальному контексті

зробити фінансовий аналіз досліджуваного підприємства;

зробити оцінку витрат та ризиків, що пов'язані з діяльністю Apple Inc у глобальному бізнесі;

зробити оцінку перспектив та вигод від діяльності Apple Inc у глобальному бізнесі;

розглянути інноваційні підходи до зниження витрат ТНК;

розробити стратегії оптимізації вигод та перспектив від діяльності транснаціональних корпорацій.

Об'єктом дослідження є управління витратами та вигодами ТНК.

Предметом дослідження є інноваційні підходи до управління витратами та вигодами ТНК.

У дослідженні використано такі методи: теоретичний аналіз наукової літератури; порівняльний аналіз; синтез; моделювання.

Інформаційна база дослідження включає праці вітчизняних та зарубіжних науковців, а також статистичні дані, звіти рейтингових агентств та фінансові звіти ТНК.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

У першому розділі розглянуто теоретичні та методологічні основи управління витратами та вигодами ТНК. Виявлено та проаналізовано основні підходи до визначення вигод та їх особливостей для транснаціональних компаній, виявити фактори, що впливають на них. Розкрито основні характеристики вигод транснаціональних компаній.

У другому проведено огляд та аналіз історії, структури та діяльності обраної ТНК. Здійснено аналіз фінансового стану ТНК за останні три роки.

Запропоновано та оцінено витрати на інвестиційний проект ТНК. Розглянено вплив інвестиційного проекту на стійкість компанії у контексті ESG факторів. Здійснено аналіз вигідності проекту, використовуючи фінансові методи (NPV).

У третьому розділі запропоновано нові стратегії та підходи до оптимізації витрат на основі результатів аналізу попередніх розділів та літературних джерел. Визначено інструменти та методи, які можна використовувати для успішного впровадження нових стратегій нарощення вигід транснаціональних компаній.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ТА ВИГОД ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

1.1. Підходи до аналізу витрат транснаціональних корпорацій, та фактори, що впливають на них

Коли ми, як окремі люди, говоримо про витрати і вигоди, ми, природно, схильні враховувати наші власні витрати і вигоди, зазвичай обираючи серед альтернативних напрямків дій той, який має найбільшу чисту вигоду з нашої точки зору. Аналогічно, оцінюючи різні інвестиційні альтернативи, фірма, як правило, враховує лише ті витрати та вигоди (доходи), які вона отримає. У аналізі витрат та вигод (анг. Cost–Benefit Analysis (CBA) ми намагаємося врахувати всі витрати і вигоди для суспільства в цілому, тобто соціальні витрати і соціальні вигоди. З цієї причини деякі аналітики називають CBA аналізом соціальних витрат і вигод [1].

CBA - це метод оцінки політики, який кількісно вимірює в грошовому вираженні вартість усіх наслідків політики для всіх членів суспільства. У цій книзі ми використовуємо терміни "політика" та "проект" як взаємозамінні. У більш загальному розумінні, CBA застосовується до політик, програм, проектів, нормативно-правових актів, демонстрацій та інших державних заходів. Загальна мета CBA полягає в тому, щоб допомогти у прийнятті соціальних рішень і збільшити соціальну цінність, або, більш технічно, підвищити ефективність розподілу ресурсів.

Аналітики, які проводять аналіз, зосереджуються на соціальних витратах і соціальних вигодах, а також проводять аналіз соціальних витрат і вигод. Однак, постійно використовувати слово "соціальний" - це втомлює. Зазвичай ми опускаємо його і просто говоримо про витрати, вигоди та аналіз витрат і вигод.

Таким чином, В позначає соціальні вигоди (сукупні вигоди для всіх членів суспільства) політики, а С - соціальні витрати (сукупні витрати для всіх членів суспільства) політики. Сукупна цінність політики вимірюється її чистими соціальними вигодами, які іноді називають просто чистими вигодами і зазвичай позначають ЧСВ, що розраховується як різниця між вигодами та витратами.

Аналіз витрат є фундаментальною концепцією у сфері корпоративних фінансів та управління. Це систематичний і важливий процес, який використовується для оцінки та отримання всебічного розуміння витрат, понесених суб'єктом господарювання в процесі виробництва товарів або надання послуг. Цей аналітичний підхід є ключовим для прийняття рішень та управління фінансами в організаціях. Традиційні підходи до аналізу витрат у транснаціональних корпораціях базуються на принципах управлінського обліку. Метою цих підходів є визначення, вимірювання та управління витратами, пов'язаними з виробництвом товарів або наданням послуг. У цьому розділі дипломної роботи досліджуватимуться різні структури витрат, які зазвичай спостерігаються в транснаціональних корпораціях, а також методи, що використовуються для оцінки та розподілу витрат між різними операціями та функціями в рамках цих організацій.

Аналіз витрат відіграє ключову роль у прийнятті рішень та управлінні в організаціях. Його важливість підкреслюється здатністю підвищувати ефективність витрат, що передбачає визначення факторів, які впливають на витрати, та ретельний аналіз структури витрат, що дозволяє компаніям мінімізувати витрати, одночасно підтримуючи або підвищуючи стандарти якості продукції та послуг. Крім того, аналіз витрат дає неоціненну інформацію, яка використовується для прийняття стратегічних рішень у таких важливих сферах, як розміщення виробництва, розподіл ресурсів і цінові стратегії. Цей підхід, заснований на даних, допомагає оптимізувати бізнес-стратегії, сприяти адаптивності та підвищенню конкурентоспроможності в умовах динамічного ринкового середовища. Крім того, аналіз витрат допомагає забезпечити дотримання складної системи місцевих і міжнародних нормативних актів,

податкового законодавства та фінансових стандартів, тим самим зменшуючи фінансові ризики, пов'язані з їх недотриманням. Нарешті, аналіз витрат дає організаціям можливість проводити комплексну оцінку діяльності, що дозволяє оцінити фінансові показники різних дочірніх компаній або підрозділів. Таке розуміння допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів, стратегій розширення та загальних операційних удосконалень. Таким чином, аналіз витрат є важливим інструментом, який допомагає бізнесу орієнтуватися в тонкощах фінансового менеджменту, стратегічно планувати своє майбутнє і підтримувати відповідність вимогам законодавства, оптимізуючи при цьому загальну ефективність.

Першим ключовим аспектом аналізу витрат є систематичний процес: аналіз витрат - це структурований і систематичний процес, який включає збір, вивчення та інтерпретацію фінансових даних, пов'язаних з різними витратами, понесеними бізнесом [3].

Систематичний процес аналізу витрат передбачає поетапний підхід до збору, вивчення та інтерпретації фінансових даних, пов'язаних з витратами бізнесу. Цей процес покликаний забезпечити проведення всебічного аналізу витрат, що дозволить підприємству виявити сфери неефективності та прийняти стратегічні рішення для оптимізації своєї діяльності.

Першим кроком у цьому процесі є визначення всіх витрат, понесених бізнесом. Це може включати перегляд фінансової звітності, рахунків-фактур та інших документів, щоб отримати повне уявлення про витрати компанії. Після того, як усі витрати визначені, їх розподіляють на відповідні групи залежно від їхнього призначення. Це може включати розбивку витрат на такі категорії, як прямі та непрямі витрати, постійні та змінні витрати, а також виробничі та невиробничі витрати.

Після того, як витрати розподілені за категоріями, їх детально вивчають, щоб визначити їхній вплив на загальний фінансовий результат компанії. Це може включати в себе розрахунок собівартості реалізованої продукції (COGS), яка є вартістю виробництва продукції або послуг компанії. Собівартість реалізованої

продукції є вирішальним фактором у визначенні прибутковості бізнесу, а ефективний аналіз витрат може допомогти виявити можливості для зниження цих витрат і підвищення прибутковості.

Заключним етапом систематичного процесу аналізу витрат є інтерпретація зібраних даних та прийняття стратегічних рішень щодо оптимізації діяльності компанії. Це може включати визначення сфер неефективності та вжиття заходів для зниження витрат, таких як перегляд контрактів з постачальниками, вдосконалення процесів або передача непрофільних функцій на аутсорсинг.

Загалом, систематичний процес аналізу витрат є критично важливим для бізнесу, який прагне оптимізувати свою діяльність та підвищити прибутковість. Розбиваючи витрати на складові, вивчаючи їхній вплив на фінансові показники та приймаючи стратегічні рішення щодо скорочення витрат, бізнес може приймати обґрунтовані рішення, які покращують його фінансові результати.

Другим і останнім ключовим аспектом аналізу витрат є розгляд витрат. Його основна мета полягає в тому, щоб розчленувати і дослідити різні компоненти витрат, які складають загальну структуру витрат. Ці компоненти включають прямі та непрямі витрати, постійні та змінні витрати, а також явні та неявні витрати [2].

Прямі витрати - це витрати, які можна безпосередньо віднести до виробництва конкретних товарів або надання конкретних послуг. Ці витрати можна відстежити до конкретного продукту, проекту або послуги. Прямі витрати включають сировину, робочу силу, безпосередньо задіяну у виробництві, та виробничі витрати, пов'язані з конкретною лінією продукції або проектом.

На відміну від прямих, непрямі витрати - це витрати, які безпосередньо не пов'язані з конкретним продуктом, проектом або послугою, але є важливими для загальної діяльності організації. Ці витрати складають частину загальних операційних витрат. Непрямі витрати охоплюють такі статті, як комунальні послуги, оренда приміщень, заробітна плата адміністративного персоналу, канцелярське приладдя та будь-які інші витрати, які є важливими для організації в цілому.

Постійні витрати залишаються незмінними незалежно від рівня виробництва або ділової активності. Вони не змінюються зі зміною обсягу виробництва або продажів. Постійні витрати можуть включати орендну плату за приміщення, щорічні страхові внески, заробітну плату постійного персоналу та амортизацію обладнання. Ці витрати залишаються незмінними протягом тривалого часу.

Змінні витрати змінюються прямо пропорційно до рівня виробництва або ділової активності. Вони зростають, коли рівень виробництва або активності зростає, і зменшуються, коли він знижується. Змінні витрати можуть складатися з витрат на сировину, тимчасову робочу силу, комунальні послуги, пов'язані з виробництвом, та комісійні з продажу.

Явні витрати піддаються кількісній оцінці та легко враховуються у фінансовій звітності. Вони являють собою прямі, задокументовані грошові витрати. Прикладами явних витрат є рахунки-фактури, рахунки, витрати на заробітну плату та інші фінансові операції з чітким і прозорим грошовим вираженням.

На відміну від явних, неявні витрати є менш відчутними і включають негрошові витрати. Часто це витрати втрачених можливостей, що представляють вартість ресурсів, якими володіє організація, але від яких вона відмовляється, використовуючи їх для внутрішніх потреб, замість того, щоб здавати в оренду чи продавати. Неявні витрати можуть включати альтернативну вартість використання власного обладнання замість того, щоб здавати його в оренду, або втрачену орендну плату, яку організація могла б заробити на власній нерухомості.

На додаток до основних компонентів, згаданих вище, важливо розрізняти дві окремі категорії витрат, пов'язаних з функціонуванням бізнесу:

Виробничі витрати - це прямі та непрямі витрати, пов'язані з виробництвом товарів. Ці витрати можна розділити на прямі матеріали, пряму робочу силу та виробничі накладні витрати. Прямі матеріали - це витрати, пов'язані з сировиною, що використовується у виробничому процесі. Прямі витрати на оплату праці - це витрати, пов'язані із заробітною платою робітників, які безпосередньо задіяні у

виробничому процесі. Виробничі накладні витрати включають всі непрямі витрати, пов'язані з виробничим процесом, такі як оренда та комунальні послуги.

Невиробничі витрати - це витрати, пов'язані з такими видами діяльності, як продаж і маркетинг, дослідження і розробки та загальне адміністрування. Ці витрати, як правило, здійснюються для підтримки загальної діяльності підприємства і, отже, не пов'язані безпосередньо з виробництвом товарів чи послуг.

Основні цілі аналізу витрат для транснаціональних корпорацій включають:

Досягнення економічної ефективності: Однією з найважливіших цілей аналізу витрат для транснаціональних корпорацій є досягнення економічної ефективності. Ця мета полягає в мінімізації операційних витрат при одночасній підтримці або підвищенні якості продукції та послуг. Економічна ефективність має важливе значення на висококонкурентному світовому ринку, де транснаціональні корпорації прагнуть запропонувати економічно ефективні рішення без шкоди для якості. За допомогою аналізу витрат ці корпорації можуть точно визначити фактори, що їх зумовлюють, виявити неефективність та оптимізувати свої процеси, що в кінцевому підсумку призводить до економії коштів.

Прийняття стратегічних рішень: Аналіз витрат дає цінну інформацію, яка використовується для прийняття стратегічних рішень. Транснаціональні корпорації використовують дані про витрати для прийняття обґрунтованих рішень щодо різних аспектів своєї діяльності, включаючи розміщення виробництва, розподіл ресурсів, цінові стратегії тощо. Глибоко аналізуючи витрати, ці корпорації можуть розробляти та адаптувати свої стратегії відповідно до поставлених цілей. Такий підхід до прийняття рішень на основі даних підтримує їхню конкурентоспроможність та адаптивність у динамічному глобальному бізнес-середовищі.

Комплаєнс та управління ризиками: Відповідність місцевим та міжнародним нормам, податковому законодавству та фінансовим стандартам є критично важливим завданням для транснаціональних корпорацій. Аналіз витрат

відіграє ключову роль у забезпеченні дотримання цих норм і пом'якшенні фінансових ризиків, пов'язаних з їх недотриманням. Точно відстежуючи витрати та керуючи ними, транснаціональні корпорації можуть зменшити ризик виникнення юридичних проблем та фінансових санкцій. Ця мета є особливо актуальною, оскільки ці корпорації орієнтуються в різноманітному регуляторному середовищі в багатьох країнах.

Оцінка результатів діяльності: Оцінка фінансових результатів діяльності різних дочірніх компаній або підрозділів всередині корпорації є ще одним ключовим завданням аналізу витрат. Ретельно вивчаючи фінансові дані, транснаціональні корпорації можуть отримати уявлення про прибутковість та ефективність різних сегментів свого бізнесу. Така оцінка має вирішальне значення для керівництва, оскільки дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів, стратегій розширення та операційних покращень. Це сприяє загальному успіху та зростанню корпорації.

Транснаціональні корпорації, які працюють у різних географічних регіонах і здійснюють багатогранну діяльність, стикаються з унікальними викликами, коли йдеться про оцінку та розподіл витрат. Ефективний розподіл витрат має для них вирішальне значення для забезпечення прозорості, максимізації прибутковості та дотримання різноманітних регуляторних вимог. Для вирішення цих завдань транснаціональні корпорації використовують низку методик розподілу витрат, пристосованих до їхніх конкретних потреб [4]. Ці методи включають:

Калькуляція собівартості робіт (анг. Job Costing) - це метод розподілу витрат, який використовується транснаціональними корпораціями для віднесення витрат на конкретні продукти, проекти або послуги на основі фактичних витрат, понесених на кожну окрему роботу або підрозділ. У контексті транснаціональних корпорацій калькуляція собівартості відіграє ключову роль у відстеженні та розподілі витрат на унікальні проекти, продукти чи послуги. Цей метод є особливо цінним, коли корпорація бере участь у різноманітних проектах або виробляє окремі лінійки продуктів у різних регіонах. Калькуляція собівартості

робіт дозволяє ретельно відстежувати витрати, пов'язані з кожним проектом або продуктом, що сприяє точному управлінню витратами та аналізу прибутковості.

Калькуляція собівартості процесу (анг. Process Costing) - це метод розподілу витрат, який використовується транснаціональними корпораціями для розподілу витрат між окремими процесами або фазами виробництва на основі середньої собівартості одиниці продукції. У ситуаціях, коли транснаціональні корпорації беруть участь у великомасштабних виробничих процесах, що характеризуються однорідною або стандартизованою продукцією, часто застосовується калькулювання собівартості процесу. Цей метод слугує для пропорційного розподілу витрат на кожну вироблену одиницю продукції, що дозволяє розрахувати середні витрати на одиницю продукції. Калькуляція собівартості особливо вигідна для галузей з безперервними або повторюваними виробничими процесами, забезпечуючи структурований підхід до розподілу витрат.

Калькуляція собівартості за видами діяльності (Activity-Based Costing, ABC) - це складний метод розподілу витрат, який ґрунтується на споживанні ресурсів конкретними видами діяльності або функціями в організації. Транснаціональні корпорації, відомі своїми складними організаційними структурами, різноманітними видами діяльності та підрозділами, звертаються до ABC для отримання детального уявлення про розподіл витрат. ABC визначає конкретні види діяльності або функції в організації, які споживають ресурси, і відповідно до них розподіляє витрати. Цей метод є особливо цінним для управління витратами у випадках, коли традиційні методи калькулювання можуть неадекватно відображати основні фактори, що впливають на витрати. Він забезпечує комплексне розуміння того, як використовуються ресурси в організації, сприяючи оптимізації ресурсів та прозорості витрат.

При проведенні аналізу витрат для транснаціональних корпорацій необхідно враховувати ряд специфічних викликів і складнощів, пов'язаних з їхньою діяльністю. Однією з таких проблем є коливання валютних курсів, які впливають на результати аналізу.

Валютні коливання - це зміни вартості однієї валюти по відношенню до іншої протягом певного періоду часу. Для транснаціональних корпорацій, які мають філії, партнерів та клієнтів у різних країнах, це означає, що їхні витрати та доходи можуть змінюватися залежно від курсів валют. Це може мати як позитивний, так і негативний вплив на їхню прибутковість та конкурентоспроможність.

Щоб проілюструвати вплив коливань валютних курсів, розглянемо приклад транснаціональної корпорації, яка працює в США та Європі. Припустимо, що корпорація продає свою продукцію в євро, а оплачує свої витрати в доларах. Якщо курс євро підвищиться по відношенню до долара, корпорація отримає більше доларів за кожен євро доходу і заплатить менше доларів за кожен євро витрат. Це збільшить її прибуток і зробить її більш конкурентоспроможною на світовому ринку. З іншого боку, якщо євро знеціниться по відношенню до долара, відбудеться протилежне: корпорація отримає менше доларів за кожен євро доходу і заплатить більше доларів за кожен євро витрат. Це зменшить її прибуток і зробить її менш конкурентоспроможною на світовому ринку.

Вплив валютних коливань можна пом'якшити, використовуючи різні стратегії, такі як хеджування, диверсифікація, ціноутворення та вибір джерел постачання. Хеджування - це метод, який передбачає використання фінансових інструментів, таких як ф'ючерси, опціони або свопи, для фіксації певного обмінного курсу для майбутньої транзакції. Це зменшує невизначеність і ризик, пов'язані з коливаннями валютних курсів. Диверсифікація - це стратегія, яка передбачає розширення бізнесу на різні ринки та валюти, щоб зменшити залежність від будь-якої однієї валюти. Ціноутворення - це тактика, яка передбачає коригування цін на продукти або послуги відповідно до змін валютних курсів, щоб зберегти або збільшити норму прибутку. Сорсинг - це практика, яка передбачає вибір постачальників або місця розташування виробництва на основі вартості та доступності ресурсів у різних валютах з метою мінімізації або оптимізації витрат.

Різні підходи до аналізу витрат для транснаціональних корпорацій можуть мати різні переваги та недоліки, залежно від цілей та припущень аналізу. Один з підходів полягає у використанні єдиної валюти як бази для порівняння, наприклад, долара США або євро. Це спрощує розрахунок і представлення витрат, але може ігнорувати або спотворювати вплив коливань валютних курсів на прибутковість і конкурентоспроможність. Інший підхід полягає у використанні декількох валют як баз для порівняння, наприклад, місцевої валюти кожного ринку або операції. Це відображає реальність і різноманітність витрат, але може ускладнити розрахунок і представлення витрат, а також вимагати додаткових коригувань на курсові різниці.

Отже, коливання валютних курсів є важливим фактором, який впливає на аналіз витрат для транснаціональних корпорацій. Вони можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на прибутковість і конкурентоспроможність, залежно від напрямку і величини руху валютних курсів. Їх можна пом'якшити за допомогою різних стратегій, таких як хеджування, диверсифікація, ціноутворення та вибір джерел постачання. Різні підходи до аналізу витрат можуть мати різні переваги і недоліки, залежно від цілей і припущень аналізу.

Для транснаціональних корпорацій міжнародна діяльність - це не лише питання розширення ринків збуту, але й навігація в заплутаній павутині різноманітних законодавчих і регуляторних рамок, які відрізняються в різних країнах. Транснаціональні корпорації, що працюють у багатьох країнах, стикаються з калейдоскопом правових систем, податкових режимів та регуляторних рамок. Ці розбіжності в правових і податкових вимогах створюють додатковий рівень складності в аналізі витрат і фінансовому управлінні, з яким вітчизняним компаніям не доводиться стикатися. Наступні ключові моменти висвітлюють виклики та наслідки цієї багатогранної проблеми:

Комплаєнс і тягар звітності: Кожна країна має власний набір податкових законів, стандартів бухгалтерського обліку та комплаєнс-вимог. Транснаціональні корпорації повинні ретельно відстежувати, інтерпретувати та дотримуватися цих

норм, що може передбачати об'ємні зобов'язання щодо звітності, часту подачу звітності та різні терміни її подання.

Складнощі трансфертного ціноутворення: Трансфертне ціноутворення, практика встановлення цін на внутрішньофірмові операції, є критично важливим аспектом аналізу витрат для транснаціональних корпорацій. Орієнтуватися в заплутаній павутині правил трансфертного ціноутворення та забезпечувати дотримання принципу "витягнутої руки" може бути непросто. Недотримання вимог може призвести до дорогих податкових спорів та фінансових санкцій.

Податкова оптимізація та ризики: Транснаціональні корпорації часто прагнуть оптимізувати свою податкову позицію, залишаючись при цьому в рамках закону. Це передбачає не лише розуміння податкового законодавства, а й виявлення можливостей для податкової економії в різних юрисдикціях. Однак податкова оптимізація повинна бути збалансована з ризиком агресивного податкового планування, яке може викликати небажані перевірки з боку податкових органів.

Локальні та глобальні міркування: Транснаціональні корпорації повинні дотримуватися тонкого балансу між місцевими законодавчими вимогами та глобальними стандартами звітності та управління. Розбіжності між місцевими та глобальними стандартами можуть створювати напруженість, що вимагає ретельного управління для виконання обох наборів зобов'язань.

Договірні та правові розбіжності: Відмінності в правових системах і контрактному законодавстві можуть впливати на тлумачення і виконання контрактів, що позначається на угодах і зобов'язаннях, пов'язаних з витратами. Транснаціональні корпорації повинні враховувати ці відмінності при структуруванні контрактів та вирішенні спорів.

Операційні витрати та розподіл ресурсів: Дотримання різних правових і податкових вимог призводить до операційних витрат. Ці витрати включають плату за юридичні та податкові консультації, персонал, який відповідає за дотримання вимог, та технологічну інфраструктуру. Ефективний розподіл ресурсів для забезпечення комплаєнсу є постійним викликом.

Аналіз витрат транснаціональних корпорацій виявляє безліч чинників і тонкощів, серед яких першочергову увагу привертають різноманітні регуляторні та правові рамки в різних країнах. Ці корпорації повинні орієнтуватися в складному лабіринті правил і норм, які суттєво відрізняються в різних країнах, створюючи безліч проблем, що безпосередньо впливають на їхні витрати.

Правове середовище в кожній країні формує те, як корпорації ведуть свої бізнес-операції, в тому числі й управління витратами. Наприклад, податкове законодавство є критично важливим фактором, який може суттєво вплинути на рішення корпорації щодо місця, обсягу та галузей інвестування. У країнах, де існують податкові пільги, корпорації можуть бути заохочені до збільшення витрат на певні види інвестицій. І навпаки, в регіонах з високими податковими ставками корпорації можуть утримуватися від здійснення значних інвестицій через значні витрати, пов'язані з ними.

Крім того, корпораціям доводиться стикатися з іншими регуляторними аспектами, такими як трудове законодавство, екологічні норми та торговельні обмеження. Ці фактори можуть по-різному впливати на витрати корпорації. Наприклад, суворе трудове законодавство може призвести до зростання витрат на робочу силу внаслідок підвищення заробітної плати або поліпшення умов праці. Водночас, обширне екологічне законодавство може збільшити витрати на його дотримання, оскільки корпораціям може знадобитися інвестувати в екологічно чисті практики чи технології, що призведе до додаткових витрат.

Складність нормативно-правової бази ще більше збільшує витрати корпорацій. Корпораціям часто доводиться звертатися за юридичними консультаціями, щоб забезпечити дотримання вимог різних нормативних актів у кожній країні, де вони працюють, що само по собі може бути значною витратою. Крім того, корпораціям може знадобитися інвестувати в надійні системи та процеси для управління комплаєнсом у різних країнах, що також може бути значною статтею витрат.

Враховуючи різноманітність нормативно-правової бази, стає зрозуміло, що ці фактори суттєво впливають на витрати транснаціональних корпорацій. Тому

розуміння цих рамок та їхнього впливу на бізнес-операції має вирішальне значення для будь-якого комплексного аналізу корпоративних витрат.

Отже, складнощі та виклики, пов'язані з різним правовим та регуляторним середовищем, суттєво впливають на витрати транснаціональних корпорацій. Для цих корпорацій стає необхідним глибоке розуміння цих факторів і розробка ефективних стратегій для їхнього подолання. Таке розуміння допоможе не лише забезпечити дотримання вимог законодавства, але й оптимізувати витрати та максимізувати прибутки. Таким чином, складний танець між витратами та дотриманням регуляторних вимог стає критично важливим компонентом фінансової стратегії транснаціональних корпорацій.

Інтеграція та стандартизація даних є ключовими факторами в процесі аналізу витрат транснаціональних корпорацій. Проблема полягає не лише у зборі фінансових даних з різних дочірніх компаній та регіонів, але й у гармонізації цих даних для створення цілісної та всебічної фінансової картини.

Транснаціональні корпорації часто мають дочірні компанії, що працюють у різних регіонах, кожна з яких має власні фінансові системи та практики. Таке розмаїття може призвести до неузгодженості фінансових даних, що ускладнює їх збір та аналіз. Наприклад, різні дочірні компанії можуть класифікувати один і той самий тип витрат за різними категоріями, створюючи розбіжності, які можуть перешкоджати точному аналізу корпоративних витрат.

Щоб вирішити ці проблеми, корпорації повинні інвестувати в надійні системи інтеграції даних. Ці системи повинні бути здатні збирати дані з різних джерел, перетворювати їх у стандартний формат та узгоджувати для аналізу. Цей процес може передбачати використання складного програмного забезпечення та залучення експертів, що збільшує загальні витрати корпорації.

Крім того, стандартизація фінансових даних у різних регіонах і дочірніх компаніях має вирішальне значення. Це передбачає створення єдиних стандартів класифікації та обліку витрат, що може значно підвищити точність та ефективність аналізу витрат. Однак впровадження цих стандартів у різних

регіонах і дочірніх компаніях може бути складним і дорогим процесом, що вимагає значних витрат на навчання та модернізацію систем.

Інтеграція та стандартизація фінансових даних, хоча і є складним та потенційно дорогим процесом, є необхідними для транснаціональних корпорацій. Ефективно вирішуючи ці завдання, корпорації можуть забезпечити точний та ефективний аналіз своїх витрат, що дозволить їм приймати обґрунтовані рішення та оптимізувати свої фінансові стратегії. Таким чином, інтеграція та стандартизація фінансових даних стають невід'ємною частиною фінансової стратегії транснаціональних корпорацій.

1.2. Теорії та концепції аналізу вигод транснаціональних корпорацій у глобальному контексті

У цьому розділі ми розглянемо різні теорії та концепції, які проливають світло на вигоди, отримані транснаціональними корпораціями.

Теорія порівняльних переваг є фундаментальною для розуміння переваг, які отримують транснаціональні корпорації від своєї глобальної діяльності. Заснована економістом Девідом Рікардо, теорія припускає, що країни та підприємства можуть отримати вигоду, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів, у яких вони мають порівняльну перевагу [5].

Транснаціональні корпорації часто використовують цей принцип у своїх глобальних стратегіях. Розміщуючи свої підприємства в країнах, де є багато певних ресурсів або нижчі виробничі витрати, вони можуть досягти більшої ефективності та прибутковості. Наприклад, корпорація може розмістити свої виробничі потужності в країні з нижчою вартістю робочої сили, щоб зменшити загальні виробничі витрати. Аналогічно, корпорація може постачати сировину з країни, де її багато і де вона дешево коштує, таким чином знижуючи витрати на виробничі ресурси. Більше того, діяльність у різних країнах дозволяє корпораціям

стратегічно позиціонувати себе на різних ринках, надаючи їм прямий доступ до місцевих споживачів і дозволяючи їм ефективніше реагувати на місцеві ринкові тенденції та запити.

Одним із способів, у який транснаціональні корпорації можуть знизити виробничі витрати, є використання переваг дешевшої робочої сили, доступної в певних країнах. Це дозволяє їм економити на заробітній платі та загальних операційних витратах. Крім того, сприятливі податкові пільги, пропоновані деякими країнами, можуть додатково сприяти зниженню виробничих витрат.

Доступ до багатих ресурсів є ще одним ключовим фактором, який впливає на вибір місця розташування цих корпорацій. Працюючи в країнах, що мають доступ до сировини, транснаціональні корпорації можуть забезпечити стабільне постачання та зменшити транспортні витрати. Крім того, доступ до кваліфікованої робочої сили може значно розширити виробничі можливості цих корпорацій, дозволяючи їм впроваджувати інновації та виробляти високоякісні товари чи послуги.

Стратегічне позиціонування на ринку є ще одним важливим фактором для транснаціональних корпорацій. Орієнтуючись на конкретні ринки або регіони з високим попитом або меншою конкуренцією, ці корпорації можуть максимізувати свої продажі та частку ринку. Такий стратегічний підхід дозволяє їм краще розуміти вподобання споживачів і відповідно адаптувати свої продукти чи послуги, що дає їм конкурентну перевагу.

Таким чином, транснаціональні корпорації використовують теорію порівняльних переваг для прийняття обґрунтованих рішень про те, де працювати. Ретельно оцінюючи унікальні переваги, які пропонує кожна країна з точки зору ресурсів, витрат і ринкових можливостей, ці корпорації можуть оптимізувати свою діяльність і максимізувати прибутки.

Однак варто зазначити, що використання порівняльних переваг транснаціональними корпораціями також пов'язане з такими викликами, як політичні ризики, культурні відмінності та логістичні складнощі. Ці фактори

необхідно ретельно враховувати та управляти ними в глобальній стратегії корпорацій [6].

Глобалізація, що характеризується інтеграцією економік, культур, урядових політик і комунікацій по всьому світу, справила глибокий вплив на прибутковість транснаціональних корпорацій. Вона відкрила нові ринки, надаючи корпораціям доступ до розширеної споживчої бази.

По-перше, глобалізація дозволяє транснаціональним корпораціям виходити на більші ринки за межами своєї країни. Ця експансія може призвести до збільшення обсягів продажів і, як наслідок, вищих прибутків. Наприклад, корпорація, яка раніше продавала свою продукцію лише на внутрішньому ринку, тепер може охопити споживачів у багатьох країнах, значно збільшивши свою потенційну клієнтську базу.

По-друге, глобалізація часто призводить до економії на масштабах виробництва, тобто до переваг у витратах, які корпорації отримують завдяки збільшенню обсягів випуску продукції. Коли корпорації розширюють свою діяльність на глобальному рівні, вони можуть виробляти товари в більших масштабах, що може знизити собівартість одиниці продукції. Нижчі виробничі витрати можуть призвести до більшої норми прибутку, що сприяє підвищенню прибутковості.

Нарешті, глобалізація дозволяє диверсифікувати бізнес-ризики. Працюючи в багатьох країнах, транснаціональні корпорації можуть розподілити свої бізнес-ризики, пов'язані з ринковими та економічними коливаннями, між цими країнами. Така диверсифікація може призвести до більш стабільних прибутків і зниження ризику значних фінансових втрат.

Податкова оптимізація відіграє важливу роль у фінансовій стратегії транснаціональних корпорацій. Ця стратегія спрямована на максимізацію прибутку шляхом використання міжнародних відмінностей у податковому законодавстві для зменшення податкових зобов'язань.

Транснаціональні корпорації зазвичай працюють у різних країнах, кожна з яких має своє унікальне податкове законодавство. Стратегічно розподіляючи

доходи, витрати та активи між цими країнами, корпорації можуть скористатися нижчими податковими ставками та пільгами, що пропонуються різними юрисдикціями. Така практика, яку часто називають податковим плануванням або податковою ефективністю, суттєво впливає на чистий дохід і прибутковість корпорації.

Наприклад, транснаціональні корпорації можуть створювати дочірні компанії в країнах з низькими податковими ставками і спрямовувати доходи через них, щоб мінімізувати свої загальні податкові зобов'язання. Ця стратегія, яку іноді називають переміщенням прибутку, відзначається в дослідженні Десаї, Фолі та Хайнса [8]. Так само корпорації можуть вирішити розмістити свою інтелектуальну власність у цих низькоподаткових юрисдикціях, щоб скористатися перевагами нижчих податкових ставок на доходи від роялті.

Використання податкових гаваней: Транснаціональна корпорація стратегічно засновує свою холдингову компанію в юрисдикції, відомій як податкова гавань, де ставки корпоративного податку значно нижчі, ніж в інших країнах. Це дозволяє корпорації оптимізувати свої загальні податкові зобов'язання та покращити фінансові показники. Це узгоджується з концепцією податкової оптимізації та теорією про те, що транснаціональні корпорації можуть використовувати глобальні відмінності в податкових ставках для мінімізації податкового навантаження та максимізації прибутковості.

Ще однією стратегією податкової оптимізації є використання трансфертного ціноутворення, як це описано в роботі Eden (1998). Ця стратегія передбачає встановлення цін на операції між дочірніми компаніями корпорації з метою максимізації прибутку в юрисдикціях з низькими податками та мінімізації прибутку в юрисдикціях з високими податками.

Однак, хоча податкова оптимізація може принести значні фінансові вигоди, вона також пов'язана з певними ризиками та проблемами. До них відносяться ризик контролю з боку регулюючих органів, потенційні штрафи, репутаційні ризики та складність управління податковими справами в декількох юрисдикціях.

Вплив та вигоди, отримані від діяльності транснаціональних корпорацій, можна проаналізувати з точки зору різних зацікавлених сторін. Ця форма багатовимірного аналізу допомагає забезпечити більш повне і цілісне розуміння далекосяжних наслідків діяльності транснаціональних корпорацій. Вона дозволяє оцінити різні способи впливу цих корпорацій на різні аспекти життя суспільства.

З точки зору власників або акціонерів транснаціональних корпорацій, вигоди від них мають насамперед фінансовий характер. Такі корпорації надають більший доступ до більших, різноманітніших ринків та ширшого спектру ресурсів. Це незмінно призводить до більшої прибутковості та потенціалу для зростання порівняно з корпораціями, які діють суто в національному масштабі. Ця фінансова вигода та її наслідки широко обговорюються в наукових працях Ругмана та Вербеке [6]. Дослідження Ругмана та Вербеке є всебічним дослідженням фінансових переваг, які можуть отримати власники та акціонери транснаціональних корпорацій. У дослідженні підкреслюється, як міжнародні бізнес-стратегії можуть суттєво сприяти зростанню та прибутковості.

У дослідженні особливо підкреслюється, що завдяки роботі на багатьох ринках ці корпорації мають ширше охоплення та більші обсяги продажів. Це призводить до збільшення потоків доходів і потенціалу для отримання більших прибутків. Крім того, використовуючи різноманітні ринки, ці корпорації можуть оптимізувати свою діяльність на основі регіональних переваг. Наприклад, вони можуть розмістити виробництво в країнах з нижчими виробничими витратами або зосередити маркетингові зусилля в регіонах з вищим споживчим попитом на їхню продукцію.

Крім того, Ругман і Вербеке зазначають, що ці корпорації можуть досягти економічної ефективності за рахунок ефекту масштабу, враховуючи їхні масштабні операції. Витрати, пов'язані з виробництвом, дослідженнями і розробками та маркетингом, можуть бути розподілені на більші обсяги виробництва, тим самим знижуючи середні витрати і підвищуючи прибутковість.

Крім того, їхнє дослідження також показує, що транснаціональні корпорації мають кращу здатність управляти ризиками завдяки своїй міжнародній

присутності. Вони можуть компенсувати втрати на одному ринку за рахунок прибутків на іншому, забезпечуючи захист від економічних спадів або специфічних регіональних проблем.

Однак переваги міжнародних бізнес-стратегій не позбавлені викликів. Ругман і Вербеке підкреслюють, що транснаціональні корпорації стикаються з такими складнощами, як управління культурними відмінностями, навігація в різних регуляторних середовищах і вирішення логістичних питань, пов'язаних з роботою в декількох країнах. Ці виклики вимагають стратегічного планування та вмілого управління, щоб забезпечити повну реалізацію потенційних переваг.

Вивчення точки зору працівників, які працюють у транснаціональних корпораціях, часто виявляє безліч чітких переваг, які надають ці міжнародні структури порівняно з їхніми місцевими колегами. Ці переваги чітко простежуються в різних ключових сферах [9].

По-перше, ці корпорації часто пропонують вищу заробітну плату, що, безперечно, є надзвичайно привабливим для потенційних працівників. Вища заробітна плата не лише забезпечує більш комфортне життя, але й слугує визнанням навичок та зусиль працівників.

По-друге, не можна недооцінювати можливості для міжнародної кар'єри. Працівники часто отримують можливість взаємодіяти з різними культурами та діловими практиками, розширюючи таким чином свій кругозір та покращуючи розуміння глобального ринку.

По-третє, транснаціональні корпорації відомі своєю увагою до розвитку навичок. Вони пропонують різноманітні навчальні програми та можливості для навчання, що дозволяє працівникам вдосконалювати свої навички та бути в курсі останніх галузевих тенденцій.

Нарешті, ці корпорації пропонують чіткі шляхи для кар'єрного зростання, що дозволяє відданим і працьовитим працівникам підніматися корпоративними сходами і досягати своїх кар'єрних цілей.

Регуляторний арбітраж (анг. Regulatory arbitrage) передбачає використання відмінностей у регулюванні між країнами для отримання максимальної вигоди.

Транснаціональні корпорації часто використовують цю стратегію у своїй глобальній діяльності.

Регуляторні відмінності можуть виникати в різних сферах, таких як фінансова звітність, трудове законодавство, екологічні норми та корпоративне управління. Транснаціональні корпорації можуть використовувати ці відмінності, стратегічно розміщуючи та структуруючи свою діяльність у країнах, де законодавство є найбільш сприятливим для їхньої бізнес-моделі.

Наприклад, корпорація може розмістити своє виробництво в країні з менш суворим екологічним законодавством, щоб зменшити витрати на його дотримання. Так само корпорація може заснувати свої фінансові дочірні компанії в юрисдикції з більш м'якими стандартами фінансової звітності, що потенційно зменшить адміністративний тягар і підвищить фінансову гнучкість.

Однак регуляторний арбітраж не позбавлений ризиків і складнощів. Він вимагає глибокого розуміння регуляторного ландшафту в кожній країні, де працює компанія, а закони часто змінюються, іноді кардинально. Корпорації, які беруть участь у регуляторному арбітражі, повинні бути в курсі цих змін, щоб уникнути юридичних та репутаційних ризиків.

Крім того, спостерігається зростаюча тенденція до гармонізації законодавства, особливо в таких сферах, як фінансова звітність та корпоративне управління, що може зменшити можливості для регуляторного арбітражу в майбутньому. Незважаючи на ці виклики, регуляторний арбітраж залишається важливим аспектом стратегічного планування для багатьох транснаціональних корпорацій.

Підсумовуючи, дослідження теорій і концепцій, пов'язаних з аналізом переваг для транснаціональних корпорацій, розкриває динамічний ландшафт, де стратегічні рішення формуються під впливом багатограних факторів. Теорії порівняльних переваг, податкової оптимізації, ринкової адаптації та інші створюють теоретичну базу, на яку орієнтуються транснаціональні корпорації, щоб максимізувати свої переваги на глобальному рівні.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВИТРАТ ТА ВИГОД ДІЯЛЬНОСТІ APPLE INC

2.1. Оцінка фінансово-економічного стану Apple Inc

Оцінка фінансово-економічного стану компанії Apple Inc. є важливим аспектом у розумінні діяльності великих транснаціональних корпорацій. Як одна з найбільших транснаціональних корпорацій світу, Apple Inc. суттєво впливає на світову економіку.

Ця оцінка покликана розкрити майстерність Apple Inc. в управлінні фінансовими ресурсами, а також виявити потенційні ризики та можливості для подальшого розвитку. Інвестори, аналітики та зацікавлені сторони отримують об'єктивну інформацію про фінансовий стан компанії, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень щодо інвестицій, партнерства чи конкуренції. Оцінка охоплює ретельний аналіз фінансових показників, таких як прибуток, активи, зобов'язання, ринкова капіталізація тощо. Вона заглиблюється у фінансову звітність, включаючи баланс, звіт про прибутки і збитки та звіт про рух грошових коштів, щоб виявити тенденції, ризики та можливості.

Ключовим аспектом цієї оцінки є порівняння Apple Inc. з іншими компаніями в галузі. Цей порівняльний аналіз визначає її конкурентну позицію та висвітлює сильні та слабкі сторони порівняно з конкурентами. Розуміння впливу Apple Inc. на світову економіку та ринок технологій є вкрай важливим. Аналіз фінансових показників і тенденцій розкриває стратегію, стабільність та інноваційність компанії. Крім того, ця оцінка оцінює внесок компанії в глобальну економічну динаміку та технологічний прогрес.

Apple Inc. є відомою транснаціональною корпорацією зі значною глобальною присутністю в технологічній індустрії. Як одна з найбільших компаній світу, Apple Inc. має значний вплив на світову економіку та відіграє

вирішальну роль у формуванні ринку технологій. Така оцінка важлива для інвесторів, аналітиків та зацікавлених сторін, оскільки дає комплексне розуміння фінансового стану, потенційних ризиків та можливостей Apple Inc. Вона допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо інвестицій, партнерства чи конкуренції на динамічному ринку технологій, який постійно розвивається.

Заснована в 1976 році, компанія пройшла шлях від виробника комп'ютерів до ключового гравця на різних ринках споживчої електроніки. Компанія була заснована Стівом Джобсом, Стівом Возняком та Рональдом Вейном як Apple Computer Co. для продажу створеного Возняком настільного комп'ютера Apple I - власноруч зібраного пристрою, який можна було під'єднати до телевізійного монітора. Apple домінує в галузі технологій та побутової електроніки, досягаючи успіху в розробці, виробництві та маркетингу широкого спектру продуктів. Вона є лідером у виробництві смартфонів, планшетів, персональних комп'ютерів, натільних пристроїв та цифрових послуг. Знакові продукти компанії, такі як iPhone, iPad, Mac, Apple Watch, а також сервіси, такі як App Store, зміцнили її позиції на передовій технологічних інновацій.

Вивчаючи фінансово-економічний стан Apple Inc., ми можемо отримати цінну інформацію про її стратегію, стабільність, інновації та загальний внесок як у світову економіку, так і в технологічний прогрес.

У 1977 році компанія була зареєстрована як Apple Computer, Inc. і представила Apple II, один з перших серійних персональних комп'ютерів з графічним інтерфейсом, кольоровою графікою та звуком. Apple II мав комерційний успіх і допоміг започаткувати індустрію персональних комп'ютерів.

У 1984 році Apple випустила комп'ютер Macintosh, який популяризував мишу та графічний інтерфейс користувача. Macintosh був спроектований як зручний та інтуїтивно зрозумілий комп'ютер з вбудованим екраном, дисководом для гнучких дисків та графічною операційною системою під назвою Mac OS. Однак наприкінці 1980-х - на початку 1990-х років компанія зіткнулася зі зниженням продажів і частки ринку через конкуренцію з боку IBM і Microsoft, а також через внутрішні конфлікти та проблеми з управлінням. Джобс був

вигнаний з компанії в 1985 році після боротьби за владу з генеральним директором Джоном Скаллі. Він повернувся в 1997 році після того, як Apple придбала його компанію NeXT, яка розробила операційну систему на базі Unix під назвою NeXTSTEP.

У 1998 році Джобс став тимчасовим генеральним директором і розпочав місію з відродження Apple за допомогою нової корпоративної філософії впізнаваних продуктів і простого дизайну, починаючи з iMac у 1998 році. iMac був універсальним настільним комп'ютером, який мав напівпрозорий пластиковий корпус, вбудований монітор і порт USB. Він позиціонувався як простий у використанні пристрій для доступу до Інтернету та мультимедійного контенту.

У 2001 році Джобс також очолив розробку музичного плеєра iPod, який здійснив революцію в індустрії портативної музики і створив базу лояльних клієнтів для Apple. iPod був витонченим пристроєм, який міг зберігати тисячі пісень на жорсткому диску і синхронізуватися з iTunes, медіаплеєром та інтернет-магазином, що дозволяв користувачам купувати і керувати своєю музичною бібліотекою.

У 2003 році Apple запустила музичний магазин iTunes, який пропонував легальне завантаження пісень за 99 центів кожна. Музичний магазин iTunes став домінуючим онлайн-магазином музики і розширився, пропонуючи інші типи медіа-контенту, такі як фільми, телевізійні шоу, подкасти, аудіокниги та електронні книги.

У 2007 році компанія Apple представила смартфон iPhone, який поєднував у собі функції iPod, телефону та інтернет-пристрою. iPhone мав сенсорний інтерфейс, який дозволяв користувачам взаємодіяти з різними додатками або програмами, які можна було завантажити з App Store, цифрової дистрибутивної платформи для пристроїв iOS. iPhone також мав вбудовану камеру, GPS, Wi-Fi, Bluetooth та інші датчики, які надавали нові функції та можливості. iPhone став миттєвим хітом і створив величезний попит на смартфони та мобільні додатки.

У 2010 році Apple випустила планшетний комп'ютер iPad, який був схожий на iPhone, але мав більший екран і міг запускати потужніші програми. iPad був

розроблений для перегляду веб-сторінок, читання електронних книг, перегляду відео, ігор та інших завдань, які вимагають більше місця на екрані, ніж у смартфоні. iPad також підтримував такі аксесуари, як клавіатури, стилуси та розумні чохли. iPad створив новий ринок планшетних комп'ютерів і кинув виклик домінуванню ноутбуків і нетбуків.

На додаток до своїх апаратних продуктів, Apple також розробила різні програмні продукти та послуги для своїх пристроїв і клієнтів. Деякі з них включають:

macOS: графічна операційна система, розроблена і продається компанією Apple для своїх комп'ютерів Mac. macOS базується на Unix і пропонує стабільний, безпечний і елегантний користувацький інтерфейс.

iOS: Мобільна операційна система, створена і розроблена компанією Apple для пристроїв iPhone, iPad, iPod Touch. iOS походить від macOS і пропонує схожий користувацький інтерфейс, але оптимізований для сенсорних екранів.

watchOS: мобільна операційна система, створена і розроблена компанією Apple для пристроїв Apple Watch. watchOS базується на iOS і пропонує такі функції, як фітнес-трекінг, моніторинг здоров'я, сповіщення, голосовий асистент Siri.

Однією з тем, які можна обговорювати у зв'язку з фінансовим становищем компанії Apple Inc, є вплив пандемії COVID-19 на її продажі та прибутки. За результатами четвертого кварталу 2022 фінансового року Apple повідомила про рекордний дохід у розмірі 90,1 мільярда доларів, що на 8 відсотків більше, ніж у попередньому році, та квартальний прибуток на розбавлену акцію в розмірі 1,29 долара, що на 4 відсотки більше, ніж у попередньому році [11]. Однак це був четвертий квартал зниження продажів для компанії, оскільки вона зіткнулася з перебоями в ланцюжку поставок, зниженням попиту на деякі з її продуктів і посиленням конкуренції з боку конкурентів [10].

Apple також припустила, що може не повернутися до зростання у святковому кварталі 2022 року, оскільки очікує на подальші виклики, пов'язані з пандемією та іншими макроекономічними факторами. Ще однією темою, яку

можна обговорити, є вплив стратегії інновацій та диверсифікації Apple на її фінансовий стан. Apple інвестує у свої довгострокові плани зростання, випускаючи нові продукти та послуги, такі як iPhone 13, Apple Watch Series 7, AirPods 3, підписка на Apple Fitness+ та Apple Card. Ці пропозиції допомогли Apple розширити клієнтську базу, збільшити потоки доходів і зміцнити свою екосистему. Apple також шукає можливості на ринках, що розвиваються, таких як Індія та Китай, де в останні роки спостерігається значне зростання [10]. Крім того, Apple зосередилася на своїх екологічних, соціальних та управлінських ініціативах (ESG), таких як зменшення вуглецевого сліду, посилення конфіденційності користувачів, покращення доступності та підтримка соціальних ініціатив. Ці зусилля покращили репутацію бренду Apple, лояльність клієнтів та залучення зацікавлених сторін.

SWOT-аналіз - це ефективний інструмент, який допомагає компаніям або продуктам проаналізувати внутрішні та зовнішні умови та перспективи розвитку. Сильні та слабкі сторони розглядаються як внутрішнє бізнес-середовище, тоді як можливості та загрози є частиною зовнішнього бізнес-середовища. Тому було вирішено зробити SWOT-аналіз для Apple (табл. 2.1)

Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз для Apple.

Сильні сторони	Слабкі сторони
- Популярний і трендовий імідж бренду - Лідер дизайну та інновацій - Потужна фінансова підтримка - Сталий та екологічний розвиток	- Нещодавнє уповільнення інновацій - Несумісність з іншим програмним забезпеченням - Обмеження, спричинені високою ціною - Ризик комерційних суперечок - Ризик входження в нові галузі
Можливості	Загрози
- Висока залежність споживачів - Козирі у переговорах з постачальниками - Потенціал розвитку бізнесу, наприклад, авто- та мобілізаційна індустрія	- Ризик економічної рецесії - Невизначеність, викликана міжнародними конфліктами або торговими війнами тощо - Велика кількість конкурентів - Існування дешевих імітацій

- Застосування штучного інтелекту	
-----------------------------------	--

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Результати розрахунків аналізу показників звіту про фінансові результати компанії Apple поданих у табл. 2.2. мають як позитивну так і надзвичайно негативну тенденцію фінансових результатів.

Таблиця 2.2 – Аналіз показників звіту про фінансові результати Apple за 2021-2023 рр., млн. доларів.

	Вересень 25, 2021	Вересень 24, 2022	Вересень 30, 2023	Абсолютна різниця		Темп приросту	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022 /2021	2023/ 2022
Чисті продажі:							
Продукція	297 392	316 199	298 085	18 807	-18 114	6%	-6%
Послуги	68 425	78 129	85 200	9 704	7 071	14%	9%
Загальний чистий дохід від реалізації	365 817	394 328	383 285	28 511	-11 043	8%	-3%
Собівартість реалізованої продукції:							
Продукція	192 266	201 471	189 282	9 205	-12 189	5%	-6%
Послуги	20 715	22 075	24 855	1 360	2 780	7%	13%
Повна собівартість реалізованої продукції	212 981	223 546	214 137	10 565	-9 409	5%	-4%
Валова маржа	152 836	170 782	169 148	17 946	-1 634	12%	-1%
Операційні витрати:							
Дослідження та розробки	21 914	26 251	29 915	4 337	3 664	20%	14%
Комерційні та адміністративні витрати	21 973	25 094	24 932	3 121	-162	14%	-1%
Всього операційних витрат	43 887	51 345	54 847	7 458	3 502	17%	7%
Операційний дохід	108 949	119 437	114 301	10 488	-5 136	10%	-4%
Інші доходи/(витрати), нетто	258	-334	-565	-592	-231	-229%	69%
Прибуток до створення резерву з податку на прибуток	109 207	119 103	113 736	9 896	-5 367	9%	-5%
Резерв на податок на прибуток	14 527	19 300	16 741	16 741	4 773	33%	-13%
Чистий прибуток	94 680	99 803	96 995	90 335	-2 808	5%	-3%

Джерело: розроблено автором на основі [10]

За даними таблиці 2.2. чистий дохід від реалізації продукції суттєво зріс, збільшившись на \$18 807 млн (6%) з 2021 по 2022 рік, а з 2021 по 2022 рік зменшився на \$18 114 млн (6%).

Чистий дохід від реалізації послуг зріс на \$9 704 млн (14%) з 2021 по 2022 рік і ще на \$7 071 млн (9%) з 2022 по 2023 рік. Загальний чистий дохід зріс на \$28 511 млн (8%) з 2021 по 2022, а з 2022 по 2023 рік зменшився на \$11 043 млн (3%).

Собівартість реалізованої продукції зросла на \$9 205 млн (5%) з 2021 по 2022, а з 2022 по 2023 рік зменшився на \$12 189 млн (6%). Собівартість

реалізованих послуг зросла на \$1 360 млн (7%) з 2021 по 2022 рік і ще на \$2 780 млн (13%) з 2022 по 2023 рік.

Валова маржа зросла на \$17,95 млрд (12%), досягнувши \$169,15 млрд до 2023 року. Операційні витрати, включаючи дослідження і розробки, а також комерційні та адміністративні витрати, зросли, що призвело до загального збільшення операційних витрат на \$7,46 млрд (17%) з 2021 по 2022 рік і на \$3,502 млрд (7%) з 2022 по 2023 рік.

Незважаючи на зростання операційних витрат, операційний дохід суттєво збільшився на \$10,45 млрд (10%) з 2021 по 2022 рік, а з 2022 по 2023 рік зменшився на \$5 136 млн (3%).

Резерв під податок на прибуток помітно збільшився на \$4,77 млрд (33%) з 2021 по 2022 рік. Незважаючи на проблеми, відображені у фінансовій звітності, чистий прибуток Apple продемонстрував зменшення на \$2,81 млрд (3%) з 2022 по 2023 рік.

По суті, в той час як Apple пережила значне зростання доходів, відповідне збільшення собівартості проданих товарів свідчить про проблеми, пов'язані з підтриманням прибутковості на тлі зростання витрат на виробництво і обслуговування.

Ці фінансові тенденції свідчать як про стійке зростання, так і про складнощі, з якими стикається Apple в управлінні витратами, узгодженні зі своїми стратегічними цілями та орієнтуванні в конкурентному середовищі.

Таким чином, фінансові показники Apple відображають динамічний ландшафт, демонструючи значне зростання доходів, збільшення витрат і складну динаміку прибутку. Контрастні тенденції підкреслюють виклики та можливості, притаманні діяльності компанії, пропонуючи інформацію для інвесторів, аналітиків та зацікавлених сторін.

Результати розрахунків аналізу основних показників звіту про сукупний дохід компанії Apple поданих у табл. 2.3. мають як позитивну так і надзвичайно негативну тенденцію фінансових результатів.

Таблиця 2.3 – Аналіз показників звіту про сукупний дохід Apple за 2021-2023 рр., млн. доларів.

	Вересень 25, 2021	Вересень 24, 2022	Вересень 30, 2023	Абсолютна різниця		Темп приросту	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
Чистий прибуток	57 411	94 680	99 803	96 995	5 123	-2 808	5%
Інший сукупний дохід/(збиток):							
Зміна від переоцінки іноземної валюти, за вирахуванням податків	88	501	-1 511	-765	-2 012	746	-402%
Зміна нереалізованих прибутків/збитків від похідних інструментів, за вирахуванням податків:							
Зміна справедливої вартості похідних інструментів	79	32	3 212	323	3 180	-2 889	9938%
Коригування на чисті (прибутки)/збитки, реалізовані та включені до чистого прибутку	-1 264	1 003	-1 074	-1 717	-2 077	-643	-207%
Загальна зміна нереалізованих прибутків/збитків за похідними інструментами	-1 185	1 035	2 138	-1 394	1 103	-3 532	107%
Зміна в нереалізованих прибутках/збитках за ринковими борговими цінними паперами, за вирахуванням податків:							
Зміна справедливої вартості ринкових боргових цінних паперів	1 202	-694	-12 104	1 563	-11 410	13 667	1644%
Коригування на чисті (прибутки)/збитки, реалізовані та включені до чистого прибутку	-63	-273	205	253	478	48	-175%
Загальна зміна нереалізованих прибутків/збитків від боргових цінних паперів, що мають ринкову вартість	1 139	-967	-11 899	1 816	-10 932	13 715	1131%
Інший сукупний дохід/(збиток):	42	569	-11 272	-343	-11 841	10 929	-2081%
Зміна від переоцінки іноземної валюти, за вирахуванням податків	57 453	95 249	88 531	96 652	-6 718	8 121	-7%

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Цей комплексний аналіз проливає світло на динамічну та непередбачувану траєкторію фінансових результатів Apple Inc. У той час як чистий прибуток продемонстрував значне відновлення, інші компоненти сукупного доходу, зокрема, переоцінка іноземної валюти та нереалізовані прибутки/збитки, зазнали значних коливань. Зміни у відсотках підкреслюють значні варіації та контрасти у цих фінансових показниках протягом зазначеного періоду. Негативні темпи зростання в певних категоріях, зокрема в іншому сукупному доході, вказують на виклики та невизначеності, з якими зіткнулася Apple Inc. протягом цього періоду.

Негативні темпи зростання, особливо в інших категоріях сукупного доходу, свідчать про виклики та невизначеності, з якими стикається Apple Inc. протягом зазначеного періоду. Коливання валютних курсів, динаміка ринку та складність фінансових інструментів сприяли волатильності, що спостерігається, і вимагають тонкого розуміння стратегій управління ризиками компанії.

Результати розрахунків аналізу основних показників звіту про фінансовий стан компанії Apple поданих у табл. 2.4. мають як позитивну так і надзвичайно негативну тенденцію фінансових результатів.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників звіту про фінансовий стан Apple за 2021-2023 рр., млн. доларів.

	Вересень 25, 2021	Вересень 24, 2022	Вересень 30, 2023	Абсолютна різниця		Темп приросту	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
АКТИВИ:							
Оборотні активи:							
Грошові кошти та їх еквіваленти	34 940	23 646	29 965	-11 294	6 319	-32,3%	26,7%
Ринкові цінні папери	27 699	24 658	31 590	-3 041	6 932	-11,0%	28,1%
Дебіторська заборгованість, нетто	26 278	28 184	29 508	1 906	1 324	7,3%	4,7%
Запаси	6 580	4 946	31 477	-1 634	26 531	-24,8%	536,4%
Неторгова дебіторська заборгованість постачальників	25 228	32 748	6 331	7 520	-26 417	29,8%	-80,7%
Інші оборотні активи	14 111	21 223	14 695	7 112	-6 528	50,4%	-30,8%
Усього оборотних активів	134 836	130 405	143 566	-4 431	13 161	-3,3%	10,1%
Необоротні активи:							
Цінні папери	127 877	120 805	100 544	-7 072	-20 261	-5,5%	-16,8%
Основні засоби, нетто	39 440	42 117	43 715	2 677	1 598	6,8%	3,8%
Інші необоротні активи	48 849	54 428	64 758	5 579	10 330	11,4%	19,0%
Усього необоротних активів	216 166	21 735	209 017	1 184	-8 333	0,5%	-3,8%
Усього активів	351 002	352 755	352 583	1 753	-172	0,5%	-0,05%
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ТА ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ:							
Поточні зобов'язання:							
Кредиторська заборгованість	54 763	64 115	62 611	9 352	-1 504	17,1%	-2,3%
Інші поточні зобов'язання	47 493	60 845	58 829	13 352	-2 016	28,1%	-3,3%
Доходи майбутніх періодів	7 612	7 912	8 061	300	149	3,9%	1,9%
Комерційні папери	6 000	9 982	5 985	3 982	-3 997	66,4%	-40,0%
Строкова заборгованість	9 613	11 128	9 822	1 515	-1 306	15,8%	-11,7%
Всього поточних зобов'язань	125 481	153 982	145 308	28 501	-8 674	22,7%	-5,6%
Довгострокові зобов'язання:							
Строкова заборгованість	109 106	98 959	95 281	-10 147	-3 678	-9,3%	-3,7%
Інші довгострокові зобов'язання	53 325	49 142	49 848	-4 183	706	-7,8%	1,4%
Усього довгострокових зобов'язань	162 431	148 101	145 129	-14 330	-2 972	-8,8%	-2,0%
Всього зобов'язань	287 912	302 083	290 437	14 171	-11 646	4,9%	-3,9%
Зобов'язання та непередбачені зобов'язання							
Акціонерний капітал:							
Прості акції та додатковий вкладений капітал, номінальною вартістю \$0,00001:	57 365	64 449	73 812	7 084	9 363	12,3%	14,5%

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Нерозподілений прибуток/(Накопичений дефіцит)	5 562	-3 068	-214	-8 630	2 854	-155,2%	-93,0%
Накопичений інший сукупний дохід/(збиток)	163	-11 109	-11 452	-11 272	-343	-6915,3%	3,1%
Усього власний капітал	63 090	50 672	62 146	-12 418	11 474	-19,7%	22,6%
Усього зобов'язань та власного капіталу	351 002	352 755	352 583	1 753	-172	0,5%	-0,05%

Джерело: розроблено автором на основі [10]

У 2023 році майже 28,5% загальних активів складали ринкові цінні папери, віднесені до необоротних активів, лише 8,9% - запаси та 12,4% - основні засоби (див. рисунок 2.1.).

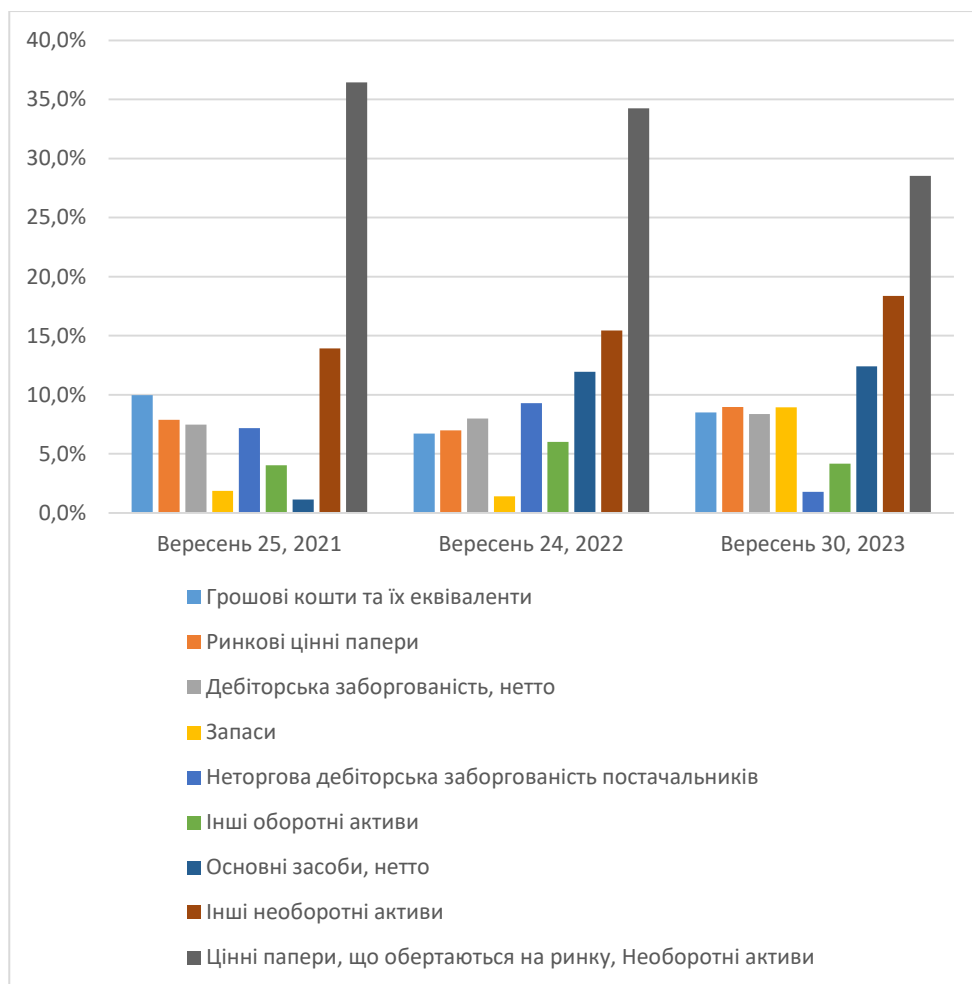


Рисунок 2.1. – Структура активів Apple за 2021-2023 рр., %

Для Apple сильна грошова позиція є основною перевагою. Зменшення грошових коштів та їхніх еквівалентів відбулося насамперед через скорочення на \$11,29 млрд (32,3%) у 2022 році, за яким послідувало збільшення на \$6,32 млрд

(26,7%) у 2023 році. Це можна пояснити змінами в інвестиційних стратегіях або практиках управління грошовими коштами. Також компанія володіє ринковими цінними паперами на суму \$31,59 млрд (у складі оборотних активів), які можна легко конвертувати в готівку. Компанія також має довгострокові ринкові цінні папери на суму \$100,54 млрд.

Таким чином, Apple має значний запас готівки. Значна частина цих коштів зберігається за кордоном, і компанії довелося б сплатити американські податки на ці гроші, щоб ввезти їх в країну. Саме тому компанія вважає за краще позичати гроші для участі в програмі викупу акцій.

Для управління ризиком того, що процентні ставки можуть змінитися проти компанії, Apple також уклала процентні свопи. Інші довгострокові зобов'язання компанії, або ті, що не підлягають погашенню протягом певного часу, становлять \$49,85 мільярда доларів.

У таблиці 2.5 представлено детальний аналіз показників звіту про рух грошових коштів компанії Apple Inc. за 2021-2023 фінансові роки. У таблиці окреслено ключові аспекти грошових потоків компанії, включаючи залишки на початок періоду, операційну діяльність, інвестиційну діяльність, фінансову діяльність та залишки на кінець періоду. Наведено абсолютні різниці та темпи зростання, що дають уявлення про зміни та тенденції в кожній категорії.

Таблиця 2.5 – Аналіз показників звіту про рух грошових коштів Apple за 2021-2023 рр., млн.

	Вересень 25, 2021	Вересень 24, 2022	Вересень 30, 2023	Абсолютна різниця		Темп приросту	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
Грошові кошти, їх еквіваленти та грошові кошти з обмеженим використанням, початок	39 789	35 929	24 977	-3 860	-10 952	-10%	-30%
Операційна діяльність:							
Чистий прибуток	94 680	99 803	96 995	5 123	-2 808	5%	-3%
Коригування для приведення чистого прибутку до грошових коштів, отриманих від операційної діяльності:							
Знос та амортизація	11 284	11 104	11 519	- 180	415	-2%	4%
Витрати на компенсацію на основі акцій	7 906	9 038	10 833	1 132	1 795	14%	20%
Інші	- 147	111	-2 227	258	-2 338	-176%	-2106%
Зміни в операційних активах та зобов'язаннях:							

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8
Дебіторська заборгованість, нетто	-10 125	-1 823	-1 688	8 302	135	-82%	-7%
Запаси	-2 642	1 484	1 271	4 126	- 213	-156%	-14%
Нетторгова дебіторська заборгованість перед постачальниками	-3 903	-7 520	-1 618	-3 617	5 902	93%	-78%
Інші поточні та довгострокові зобов'язання	-8 042	-6 499	-5 684	1 543	815	-19%	-13%
Кредиторська заборгованість	12 326	9 448	-1 889	-2 878	-11 337	-23%	-120%
Інші поточні та довгострокові зобов'язання	5 799	5 632	3 031	- 167	-2 601	-3%	-46%
Грошові кошти від операційної діяльності	104 038	122 151	110 543	18 113	-11 608	17%	-10%
Інвестиційна діяльність:							
Придбання ринкових цінних паперів	- 109 558	-76 923	-29 513	32 635	47 410	-30%	-62%
Надходження від погашення ринкових цінних паперів	59 023	29 917	39 686	-29 106	9 769	-49%	33%
Надходження від продажу ринкових цінних паперів	47 460	37 446	5 828	-10 014	-31 618	-21%	-84%
Платежі за придбання основних засобів	-11 085	-10 708	-10 959	377	- 251	-3%	2%
Інші	- 352	-1 780	-1 337	-1 428	443	406%	-25%
Грошові кошти, використані в інвестиційній діяльності	-14 545	-22 354	3 705	-7 809	26 059	54%	-117%
Фінансова діяльність:							
Виплати податків, пов'язані з чистими виплатами на основі акцій	-6 556	-6 223	-5 431	333	792	-5%	-13%
Виплати дивідендів та еквівалентів дивідендів	-14 467	-14 841	-15 025	- 374	- 184	3%	1%
Викуп власних акцій	-85 971	-89 402	-77 550	-3 431	11 852	4%	-13%
Надходження від випуску строкових боргових зобов'язань, нетто	20 393	5 465	5 228	-14 928	- 237	-73%	-4%
Погашення строкової заборгованості	- 875	-9 543	-11 151	-8 668	-1 608	991%	17%
Надходження від/(погашення) комерційних паперів, нетто	1 022	3 955	-3 978	2 933	-7 933	287%	-201%
Інші	976	- 160	- 581	-1 136	- 421	-116%	263%
Грошові кошти, використані в фінансовій діяльності	-93 353	- 110 749	- 108 488	-17 396	2 261	19%	-2%
Зменшення грошових коштів, їх еквівалентів та грошових коштів з обмеженим використанням	-3 860	-10 952	5 760	-7 092	16 712	184%	-153%
Грошові кошти, їх еквіваленти та грошові кошти з обмеженим використанням, залишки на кінець періоду	35 929	24 977	30 737	-10 952	5 760	-30%	23%

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Грошові кошти, отримані від операційної діяльності, показали позитивний тренд, збільшившись на 17% або \$18 113 млн, з \$104 038 млн у вересні 2021 року до \$122 151 млн у вересні 2022 року. Проте, від вересня 2022 до вересня 2023 року, спостерігалася невелике зменшення на 10%, до \$110 543 млн.

Грошові кошти, витрачені в інвестиційній діяльності, показали різкий ріст на 54%, з \$14 545 млн в вересні 2021 року до \$22 354 млн в вересні 2022 року. З вересня 2022 по вересень 2023 року відбулося вражаюче збільшення на 119%, до \$3 705 млн.

Грошові кошти, витрачені в фінансовій діяльності, зменшилися на 17%, з \$93 353 млн у вересні 2021 року до \$110 749 млн у вересні 2022 року. Проте, з вересня 2022 по вересень 2023 року, спостерігалось відновлення на 19%, до \$108 488 млн.

Коефіцієнти ліквідності аналізують здатність компанії погашати як поточні зобов'язання в міру настання строку їх погашення, так і довгострокові зобов'язання в міру настання строку їх погашення. Іншими словами, ці коефіцієнти показують рівень грошових коштів у компанії та здатність перетворити інші активи в готівку для погашення зобов'язань та інших поточних зобов'язань. Ліквідність - це не лише показник того, скільки грошових коштів має бізнес. Це також показник того, наскільки легко компанії буде залучити достатню кількість готівки або конвертувати активи в готівку. Тому було вирішено провести визначення коефіцієнтів ліквідності для Apple за 2020-2022 рр. (див. таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Коефіцієнти ліквідності Apple за 2021-2023 рр.

Показники	Розрахунок	2021	2022	2023	Абсолютна різниця	
					2022/ 2021	2023/ 2022
Коефіцієнт поточної ліквідності	Поточні активи					
	Всього поточних зобов'язань	1,07	0,85	0,99	-0,23	0,14
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти + Короткострокові фінансові інвестиції + Поточна дебіторська заборгованість					
	Всього поточних зобов'язань	1,02	0,81	0,77	-0,21	-0,04

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти Всього поточних зобов'язань	0,28	0,15	0,21	-0,12	0,05
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	Середньорічна сума дебіторської заборгованості * 365 Виручка	21,15	25,21	27,47	4,05	2,26
Період оборотності запасів	Запаси * 365 Собівартість реалізованої продукції	11,28	8,08	53,65	-3,20	45,58
Період оборотності кредиторської заборгованості	Середньорічна сума кредиторської заборгованості * 365 Собівартість реалізованої продукції	83,17	97,05	108,00	13,88	10,95
Період фінансового циклу	Тривалість обороту дебіторської заборгованості + Період оборотності запасів - Період оборотності кредиторської заборгованості	-50,74	-63,77	-26,88	-13,03	36,89
Коефіцієнт покриття відсотків	Прибуток до сплати процентів та податку на прибуток Процентні витрати	41,19	40,75	29,06	-0,44	-11,69

Джерело: розроблено автором на основі [10] та [13]

Згідно таблиці 2.6. коефіцієнт поточної ліквідності, що відображає здатність покривати короткострокові зобов'язання поточними активами, знизився з 1,36 у 2020 році до 0,85 у 2022 році. Це свідчить про потенційні проблеми з виконанням поточних зобов'язань, але у 2023 році ситуація покращилась і коефіцієнт збільшився на 0,14.

З коефіцієнтом швидкої ліквідності понад 1,0, Apple, схоже, у 2021 рр. знаходилась в хорошому становищі для покриття своїх поточних зобов'язань, оскільки її ліквідні активи перевищують загальну суму її короткострокових боргових зобов'язань та становили 1,02. Але у 2022 році порівняно з 2021 роком коефіцієнт знизився на 0,21 і становив 0,81. Це свідчить, що Apple не зможе погасити свої поточні зобов'язання, використовуючи лише ліквідні активи, оскільки її коефіцієнт швидкої ліквідності значно нижчий за 1, у 2023 році показник ще зменшився на 0,04.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився з 0,28 у 2021 році до 0,21 у 2023 році. Це означає, що Apple має недостатньо грошових коштів та їх еквівалентів для погашення всього лиш 21% своїх поточних зобов'язань. Це досить низький показник, який означає, що компанія підтримує низький залишок грошових коштів протягом року.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості відображає середню кількість днів, необхідних Apple для збору платежів після продажу. Зменшення з 25,96 днів у 2020 році до 21,15 днів у 2021 році, що свідчить про більш ефективне стягнення дебіторської заборгованості. Однак у 2022 році DSO зріс до 25,21 дня, а у 2023 році ще більше збільшився до 27,47 дня, що свідчить про сповільнення оборотності дебіторської заборгованості. Абсолютна різниця між 2022 та 2021 роками становила 4,05 дня, а зміна з 2023 до 2022 року - 2,26 дня.

Низький показник періоду оборотності запасів, а саме у 2022 році становив 8,08 днів, це означає, що компанія здатна швидко та ефективно продавати свої запаси. Це добре з двох причин: Це мінімізує витрати, пов'язані з утриманням запасів (наприклад, витрати на зберігання). Це максимізує продажі та прибуток, оскільки клієнти з більшою ймовірністю куплять товар, який доступний зараз, ніж той, який буде доступний у майбутньому. Але у 2023 році він зріс до 53,65 днів, що свідчить про потенційні проблеми в управлінні запасами.

Від'ємний період фінансового циклу Apple протягом досліджуваного періоду означає, що запаси продаються до того, як компанія повинна за них заплатити. Або, іншими словами, постачальники Apple фінансують її бізнес-операції. Від'ємний період фінансового циклу є бажаною ситуацією для багатьох підприємств.

Коефіцієнт покриття відсотків за 2022 рік становив 40,75. Цей результат свідчить про те, що компанія може в 40,75 разів покрити свої процентні витрати за рахунок операційного доходу. Високий коефіцієнт покриття відсотків вказує на те, що компанія здатна виконувати свої відсоткові зобов'язання за рахунок поточного прибутку, що означає нижчий фінансовий ризик. Але у 2023 році він зменшився до 29,06 днів, що свідчить про потенційні проблеми в управлінні.

Коефіцієнти платоспроможності, також відомі як коефіцієнти фінансового важеля, є важливими показниками, що вимірюють здатність компанії підтримувати свою діяльність протягом тривалого періоду. Ці коефіцієнти оцінюють фінансову структуру компанії, порівнюючи рівень боргу з власним капіталом, активами та доходами. У таблиці 2.7 буде детально розглянуто коефіцієнти платоспроможності, які проливають світло на фінансовий стан компанії та її здатність виконувати фінансові зобов'язання протягом тривалого часу.

Таблиця 2.7 – Коефіцієнти платоспроможності Apple за 2020-2022 рр.

Показники	Розрахунок	2020	2021	2022	Абсолютна різниця	
					2021/2020	2022/2021
Співвідношення боргу до капіталу	Зобов'язання					
	Капітал	3,96	45,64	5,96	41,68	-39,67
Коефіцієнт власного капіталу	Капітал					
	Активи	0,20	0,02	0,14	-0,18	0,13
Коефіцієнт заборгованості	Зобов'язання					
	Активи	0,80	0,82	0,86	0,02	0,04

Джерело: розроблено автором на основі [10] та [13]

Коефіцієнт співвідношення боргу до власного капіталу суттєво знизився з 45,64 у 2021 році до 5,96 у 2022 році, що свідчить про значне зменшення боргу по відношенню до власного капіталу. Однак у 2023 році коефіцієнт ще більше знизився до 4,67. Абсолютна різниця між 2022 та 2021 роками становила 41,68, що свідчить про суттєве покращення. Зміна з 2023 до 2022 року становила -39,67.

Коефіцієнт власного капіталу мав тенденцію до зростання, збільшившись з 0,02 у 2021 році до 0,14 у 2022 році і далі до 0,18 у 2023 році. Це свідчить про зростання частки активів, що фінансуються за рахунок власного капіталу. Абсолютна різниця між 2022 і 2021 роками становила -0,18, що свідчить про значне зрушення. Зміна з 2023 до 2022 року становила 0,13.

Коефіцієнт заборгованості продемонстрував відносно невеликі коливання: з 0,82 у 2021 році до 0,86 у 2022 році, а потім знову до 0,82 у 2023 році.

Абсолютна різниця між 2022 та 2021 роками становила 0,02, що свідчить про помірне зростання частки боргу. Зміна з 2023 до 2022 року становила 0,04.

Значна залежність Apple Inc. від Китаю у виробництві iPhone стала очевидною під час пандемії COVID-19, що призвело до збитків у мільярд доларів щотижня через перебої на головному складальному заводі. Ця ситуація підкреслює гостру необхідність для Apple диверсифікувати свої виробничі операції. Незважаючи на постійні зусилля, спрямовані на поширення виробництва в різних країнах, більшість поставок iPhone, приблизно 95%, все ще зосереджені в Китаї, причому значна частина виробляється на єдиному заводі в Чженчжоу. Зокрема, виробництво iPhone 14 Pro зіткнулося з серйозними проблемами в ланцюжку поставок, що призвело до неможливості дотриматись різдвяних термінів доставки та щотижневих втрат доходу від продажу iPhone у розмірі 1 мільярда доларів.

Борючись із наслідками перебоїв, Apple активно працює над диверсифікацією свого ланцюжка поставок. Компанія розширила свої складальні операції в таких країнах, як Індія, В'єтнам та Індонезія, прагнучи зменшити свою залежність від китайського виробництва. Останні звіти свідчать про відчутне скорочення відсотка виробничих майданчиків у Китаї - з 44-47% у 2019 році до 36% у 2021 році.

У наступних розділах ми заглибимося у всебічний аналіз витрат і вигод ініціатив Apple Inc. щодо зменшення залежності від китайського виробництва. Розділ 2.2 буде присвячений визначенню та оцінці переваг, що випливають з цих зусиль з диверсифікації. Згодом, у розділі 2.3, ми заглибимося у пов'язані з цим витрати та ризики, на які наразилася компанія Apple під час процесу диверсифікації. Нарешті, в Розділі 2.4 буде проведено детальний аналіз витрат і вигод з урахуванням як позитивних результатів, так і викликів, з якими зіткнулася компанія Apple у своєму прагненні до більш диверсифікованої виробничої бази.

2.2. Оцінка витрат та ризиків, що пов'язані з діяльністю Apple Inc у глобальному бізнесі

Коли ми заглиблюємося в оцінку розподілу довгострокових активів Apple Inc. у різних регіонах, стає очевидним, що глобальна присутність компанії виходить далеко за межі її батьківщини, Сполучених Штатів Америки. Вивчення динаміки довгострокових активів Apple з роками дає цінну інформацію про стратегічний розподіл ресурсів та географічну диверсифікацію операційної бази компанії.

Протягом п'ятирічного періоду з 2019 по 2023 рік Apple послідовно демонструвала прагнення диверсифікувати свої довгострокові активи між різними країнами (див. рисунок 2.2.). Основними регіонами, що розглядаються, є Сполучені Штати, Китай та інші країни разом узяті.

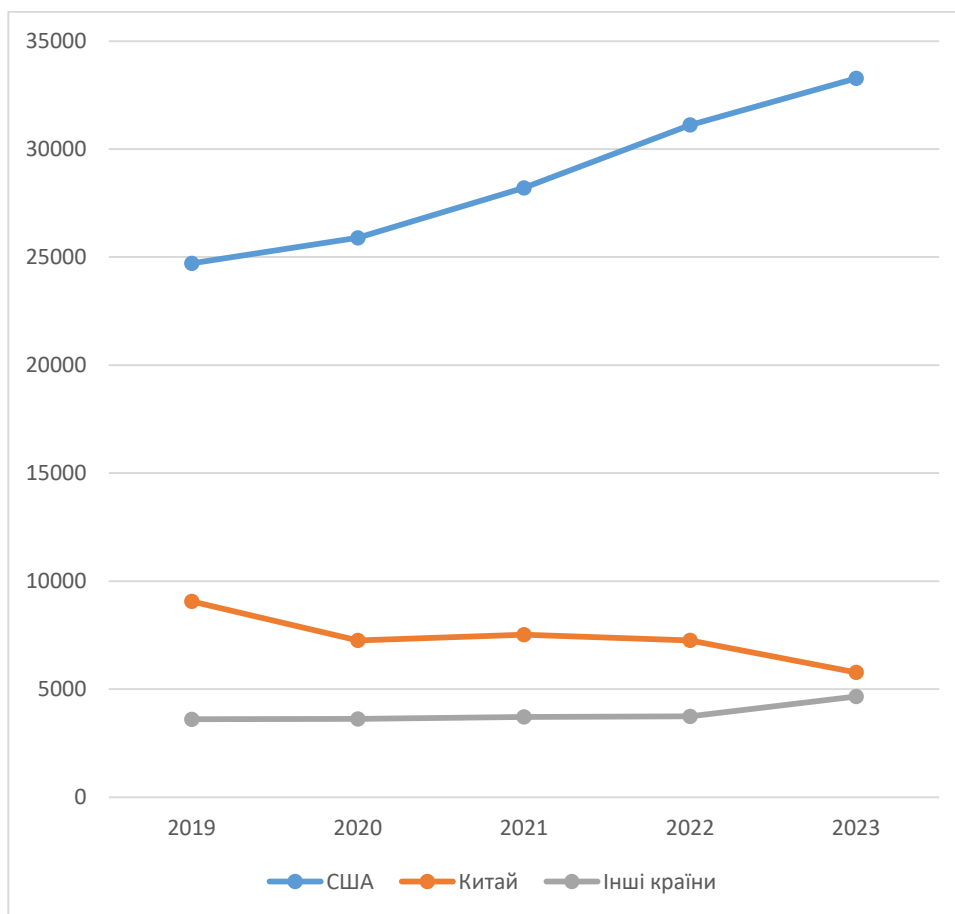


Рисунок 2.2. – Довгострокові активи Apple за 2019-2023 рр., млн. доларів.

Джерело: розроблено автором на основі [10]

На домашньому ринку Apple спостерігається стабільне зростання довгострокових активів, що свідчить про постійні інвестиції компанії та її стратегічну орієнтацію на внутрішній ринок. Дані за 2023 рік свідчать про значне зростання до 33 276 мільйонів доларів США, що підкреслює постійну прихильність Apple до своєї діяльності в США.

Заслугує на увагу динамічний зсув у довгостроковому розподілі активів Apple у Китаї. Незважаючи на деякі коливання, компанія зберегла значну присутність на цьому ключовому ринку. Але як і зазначалося у 2.1. компанія скорочує свою присутність на ринку Китаю зменшуючи свої довгострокові активи у 2020 році через пандемію у 2019 році на 1 808 мільйонів доларів США, та у 2023 на 2 157 мільйонів доларів США через загострення політичних відносин у 2022 році між США та Китаєм.

На тлі цих змін Apple у 2021 році зробила стратегічну заяву про намір інвестувати понад 430 мільярдів доларів у США і створити 20 000 нових робочих місць по всій країні протягом наступних п'яти років [13]. Цей крок узгоджується з ширшою стратегією Apple, спрямованою на зменшення виробничої залежності від Китаю, що супроводжується посиленням уваги до внутрішнього виробництва та інновацій.

Тому давайте проведемо аналіз витрат та вигод одного інвестиційного проекту Apple з безлічі інвестиційних проектів, які впроваджувались у 2021 році, а саме проект по ініціюванню та впровадження нової лінії переробки для утилізації електроніки [15], що коштував компанії \$25 000 000.

Оцінка інвестиційного проекту має на меті визначити, як буде почуватися населення, якщо визначені потреби були б задоволені. Для цього спочатку оцінимо непрямі витрати (негативні зовнішні ефекти), а також вигоди, які будуть визначені пізніше у пункті 2.3. (прямую корисність, позитивні зовнішні ефекти) для суспільства.

Визначимо непрямі витрати (негативні зовнішні ефекти) для даного проекту:

1. Вплив на довкілля. Розширення потужностей з переробки електроніки може призвести до збільшення обсягів переробки відходів, що потенційно може вплинути на місцеві екосистеми. Необхідно докласти зусиль для мінімізації екологічних наслідків, включаючи належну утилізацію відходів та контроль за викидами.

2. Порушення життєдіяльності громади. Будівництво та експлуатація сміттєпереробного заводу може порушити життя місцевих громад. Шум, рух транспорту та інші перешкоди можуть негативно вплинути на якість життя мешканців прилеглих районів.

3. Використання ресурсів. Сам процес переробки може вимагати значних витрат енергії та ресурсів. Слід ретельно оцінити вплив об'єкта на навколишнє середовище, включаючи споживання енергії та використання ресурсів.

4. Потенційні проблеми зі здоров'ям. Залежно від методів переробки, що застосовуються, можуть виникнути проблеми зі здоров'ям мешканців прилеглих районів. Для забезпечення добробуту місцевого населення необхідно контролювати якість повітря та води.

5. Вплив на землекористування. Розширення заводу з переробки може вимагати додаткового землекористування. Це може призвести до переміщення місцевих екосистем, що вплине на біорізноманіття та природні місця існування.

Оцінка впливу на навколишнє середовище розширення потужностей з переробки електронного обладнання передбачає оцінку різних факторів. Хоча важко визначити точну грошову оцінку впливу на довкілля, можна врахувати деякі витрати, пов'язані з пом'якшенням або усуненням цього впливу. Ось перелік визначених витрат, що оцінені з урахування попереднього досвіду подібних проектів щодо переробки відходів [18]:

1. Переробка та утилізація відходів. Впровадження належних заходів з утилізації відходів, таких як передові технології переробки та системи управління відходами, може спричинити додаткові витрати:

- Впровадження найсучасніших технологій переробки відходів для підвищення ефективності та екологічної стійкості процесу переробки.
- Розгортання комплексних систем управління відходами для оптимізації збору, сортування та переробки електронних відходів.
- Інвестиції в розвиток інфраструктури для переробки відходів, включно з будівництвом або модернізацією потужностей для розміщення сучасних технологій переробки відходів.
- Запуск освітніх ініціатив для підвищення обізнаності споживачів та бізнесу щодо відповідальної утилізації електронних пристроїв.
- Впровадження суворих заходів контролю якості для забезпечення відповідності процесу переробки екологічним стандартам і нормам.
- Виділення коштів на постійні дослідження та інновації у сфері переробки відходів з метою пошуку та впровадження більш сталих практик.
- Налагодження співпраці з експертами та організаціями у сфері переробки відходів, щоб бути в курсі останніх досягнень і передових практик.

Потенційний діапазон витрат: \$500 000 - \$1 000 000.

2. Контроль за викидами. Встановлення та обслуговування систем контролю викидів, моніторинг якості повітря та дотримання екологічних стандартів:

- Створення моніторингових станцій для постійної оцінки якості повітря на об'єктах з переробки електроніки та навколо них.
- Встановлення сучасних систем контролю викидів для зменшення викидів забруднюючих речовин під час процесів переробки.
- Впровадження технологій моніторингу в режимі реального часу для відстеження викидів та забезпечення негайного реагування на будь-які відхилення.
- Запровадження протоколів дотримання екологічних стандартів та регулярного звітування про викиди.
- Проведення регулярних аудитів та перевірок з боку екологічних експертів для забезпечення ефективності заходів з контролю за викидами.

- Проведення навчальних програм для персоналу підприємства з метою підвищення обізнаності та навичок, пов'язаних з практикою контролю за викидами.

- Інвестування в наукові дослідження та розробки для вивчення та впровадження сталих практик, що сприяють подальшій мінімізації викидів.

Потенційний діапазон витрат: \$1 000 000 - \$2 000 000.

3. Залучення громадськості та освіта. Ініціативи із залучення та інформування місцевої громади про сміттєпереробний завод та його екологічні переваги.

Потенційний діапазон витрат: \$100 000 - \$200 000.

4. Дослідження впливу на навколишнє середовище. Проведення комплексних досліджень впливу на навколишнє середовище з метою виявлення потенційних ризиків та розробки стратегій їх зменшення.

Потенційний діапазон витрат: \$500 000 - \$1 000 000.

5. Збереження біорізноманіття. Впровадження заходів для захисту місцевих екосистем, що потенційно можуть включати проекти з лісовідновлення або відновлення біотопів:

- Проведення поглиблених досліджень для оцінки поточного стану місцевих екосистем та біорізноманіття.

- Реалізація проектів, спрямованих на відновлення природних середовищ існування, які можуть постраждати від розширення.

- Посадка дерев і відновлення лісових масивів для збільшення біорізноманіття та зменшення впливу на навколишнє середовище.

- Створення програм моніторингу місцевих диких тварин та їхніх середовищ існування для забезпечення їхнього добробуту.

- Залучення місцевих громад до зусиль зі збереження біорізноманіття через освітні та інформаційні програми.

- Звернення до експертів-екологів та екологів за порадою щодо ефективних заходів зі збереження біорізноманіття.

Потенційний діапазон витрат: \$200 000 - \$500 000.

6. Дотримання нормативних вимог. Витрати, пов'язані із забезпеченням дотримання природоохоронного законодавства та отриманням необхідних дозволів.

Потенційний діапазон витрат: \$1 000 000 - \$2 000 000.

Загальні оціночні витрати на вплив на навколишнє середовище: \$3 300 000 - \$6 700 000.

Важливо зазначити, що ці оцінки є орієнтовними і можуть змінюватися залежно від конкретних характеристик заводу з переробки відходів, місцевих правил та тяжкості впливу на навколишнє середовище. Крім того, ці витрати відображають проактивний підхід до мінімізації негативних наслідків та дотримання екологічних стандартів, що відповідає відповідальній корпоративній практиці. Фактичні витрати можуть залежати від ефективності впроваджених заходів та мінливого ландшафту екологічного законодавства. Тому для нашого аналізу витрат та вигод інвестиційного проекту візьмемо середнє значення визначених непрямих витрат, що становитимуть \$5 000 000.

Наступне, що необхідно оцінити для аналізу витрат та вигод інвестиційного проекту Apple по ініціюванню та впровадження нової лінії переробки для утилізації електроніки – це розподіл річних операційні витрати:

1. Заробітна плата персоналу: Орієнтовний діапазон: \$500 000 - \$800 000. Розрахунок базується на середньому рівні заробітної плати відповідного персоналу в електронній промисловості, враховуючи зарплати, пільги та інші пов'язані витрати.

Сюди входить заробітна плата персоналу, безпосередньо залученого до роботи заводу з переробки електронних відходів. Вона охоплює заробітну плату, пільги та інші пов'язані з нею витрати на робочу силу.

2. Поточні операційні витрати: Орієнтовний діапазон: \$300 000 - \$500 000. Оцінка здійснюється на основі досвіду подібних переробних підприємств та включає витрати на комунальні послуги, технічне обслуговування та інші пов'язані операційні витрати.

Це щоденні операційні витрати, необхідні для регулярного функціонування об'єкта. Вони включають такі витрати, як комунальні послуги, технічне обслуговування та інші різні операційні витрати.

3. Технічне обслуговування обладнання: Орієнтовний діапазон: \$200 000 - \$400 000. Ці витрати ґрунтуються на середніх тарифах з технічного обслуговування обладнання в електронній промисловості та включають планові перевірки, ремонти та обслуговування.

Регулярне технічне обслуговування технологічного обладнання має вирішальне значення для оптимальної роботи. Цей діапазон витрат охоплює планові перевірки, ремонти та обслуговування для забезпечення довговічності та ефективності обладнання.

4. Витрати на матеріали та ресурси: Орієнтовний діапазон: \$100 000 - \$200 000.

Це витрати, пов'язані із закупівлею матеріалів та ресурсів, необхідних для процесу переробки. Сюди входять витрати, пов'язані з витратними матеріалами, хімікатами та іншими необхідними матеріалами.

5. Витрати на постійне технологічне вдосконалення: Приблизний діапазон: \$50 000 - \$100 000. Ці оцінки базуються на передових технологічних трендах та потребах в постійних інноваціях для забезпечення конкурентоспроможності у сфері переробки електроніки.

Для того, щоб залишатися конкурентоспроможними та екологічно чистими, постійні інвестиції в технології є життєво важливими. Ця категорія охоплює витрати, пов'язані з дослідженнями, розробкою та впровадженням інноваційних технологій для покращення процесів переробки.

Отже, ми виявили негативні зовнішні ефекти, такі як вплив на довкілля, порушення життєдіяльності громади, використання ресурсів, потенційні проблеми зі здоров'ям та вплив на землекористування, та виявили орієнтовні витрати на вплив на навколишнє середовище оцінюються в діапазоні від \$3 300 000 до \$6 700 000. Крім того, розглянуто річні операційні витрати, які охоплюють заробітну плату персоналу, поточні операційні витрати, технічне обслуговування

обладнання, витрати на матеріали та ресурси та витрати на постійне технологічне вдосконалення. Ці витрати в подальшому у пункті 2.3. будуть використані для розрахунку аналізу витрат та вигод інвестиційного проекту Apple по ініціюванню та впровадження нової лінії переробки для утилізації електроніки.

2.3. Оцінка перспектив та вигод від діяльності Apple Inc у глобальному бізнесі

Заглиблюючись в аналіз глобальних бізнес-операцій Apple Inc., необхідно розкрити потенційні вигоди, що впливають зі стратегічної диверсифікації її довгострокових активів у різних регіонах:

Значне довгострокове зростання активів Apple у США підкреслює стратегічну орієнтацію компанії на внутрішній ринок. Це не лише забезпечує надійну присутність на ринку, але й сприяє швидкому запуску продуктів, ефективним маркетинговим стратегіям та підвищенню здатності задовольняти мінливі споживчі вподобання в рідній країні.

Зменшення частки довгострокових активів у Китаї відображає цілеспрямовані зусилля Apple, спрямовані на зменшення ризиків, пов'язаних із надмірною залежністю від китайського виробництва. Стратегічно перерозподіляючи ресурси в інші країни, Apple прагне підвищити стійкість свого ланцюжка поставок, зменшити вразливість до геополітичної напруженості та забезпечити більш диверсифіковані варіанти постачання.

Розширення довгострокових активів у різних країнах за межами США та Китаю свідчить про прихильність Apple до географічної диверсифікації. Такий підхід забезпечує компанії ширше охоплення ринку, мінімізує ризики, пов'язані з регіональними перебоями, і дає змогу Apple скористатися можливостями нових ринків у всьому світі.

Диверсифікована глобальна операційна база сприяє стійкості Apple перед обличчям непередбачуваних викликів, таких як пандемія COVID-19 та геополітична напруженість. Здатність долати перебої в одному регіоні підкріплюється операціями в інших регіонах, що забезпечує більш стабільну та адаптивну бізнес-модель.

Тому, як вже було сказано в пункті 2.2., що Apple вирішила у 2021 провести інвестиційний проект по ініціюванню та впровадження нової лінії переробки для утилізації електроніки, далі визначимо вигоди для даного проекту, щоб провести аналіз витрат та вигод.

Спершу визначимо прямі вигоди:

1. Економічне зростання: Ініціювання компанією Apple проекту з переробки електронних пристроїв стимулюватиме економічне зростання. Інвестиції в розмірі \$25 000 000 створять можливості для працевлаштування, надаючи фінансову підтримку окремим особам та сім'ям.

2. Інновації та технологічний розвиток: Проект передбачає створення нової лінії з переробки електроніки, що сприятиме інноваціям у сфері технологій управління відходами. Це позиціонує Apple як лідера в галузі сталого розвитку в електронній промисловості.

Оцінка зростання ринкової капіталізації компанії Apple в результаті інновацій та технологічного прогресу від проекту з переробки електронного сміття є складним і спекулятивним завданням. На ринкову капіталізацію впливають різні фактори, і віднесення конкретної вартості до одного проекту є складним завданням. Однак представлений діапазон від \$100 млн до \$500 млн є спробою відобразити потенційний позитивний вплив на загальну ринкову вартість Apple. Ось більш детальна розбивка:

Вартість бренду та сприйняття споживачами:

- Позитивні екологічні ініціативи, такі як проект з переробки електронного сміття, часто підвищують вартість бренду та репутацію компанії.

- Позитивний публічний імідж може призвести до зростання довіри, лояльності та надання переваги продуктам Apple з боку споживачів.

Конкурентна перевага:

- Прихильність до сталого розвитку та інновацій може забезпечити Apple конкурентну перевагу на ринку.
- Компанія може залучити екологічно свідомих споживачів, які надають перевагу сталим практикам.

Довіра інвесторів:

- Демонстрація прихильності до екологічної та соціальної відповідальності може привабити соціально відповідальних інвесторів.
- Підвищення довіри інвесторів може сприяти зростанню вартості акцій.

Довгострокові перспективи зростання:

- Інвестори часто цінують компанії, які демонструють зосередженість на довгостроковій стійкості.
- Позитивні екологічні практики можна інтерпретувати як ознаку стійкості та адаптивності, що сприяє сприйняттю довгострокових перспектив зростання.

Реакція ринку:

- Важливі заяви чи ініціативи Apple, особливо ті, що пов'язані зі сталим розвитком, можуть викликати позитивну реакцію на фондовому ринку.
- Позитивні настрої інвесторів можуть призвести до зростання попиту на акції Apple.

Фінансові показники:

- Успіх проекту з переробки відходів може сприяти покращенню фінансових показників з потенційною економією витрат або збільшенням прибутку.
- Позитивні фінансові результати часто призводять до підвищення ринкової оцінки.

Глобальні тенденції сталого розвитку:

- Оскільки глобальний сталий розвиток набуває все більшого значення, компанії, що впроваджують екологічні практики, можуть розглядатися інвесторами більш прихильно.

- Позитивна відповідність тенденціям сталого розвитку може сприяти підвищенню ринкової капіталізації.

Важливо зазначити, що ці фактори взаємопов'язані, і оціночний діапазон враховує сукупний вплив різних аспектів. Фактичний вплив на ринкову капіталізацію залежатиме від успіху та популярності проекту з переробки відходів, а також від здатності Apple використовувати його стратегічно. Фінансові аналітики, як правило, використовують детальні фінансові моделі та аналіз ринку для більш точної оцінки.

Наступне, що можна визначити для оцінки вигод – це позитивні зовнішні ефекти:

Ініціатива з переробки сприяє збереженню довкілля, зменшуючи кількість електронних відходів. Позитивні зовнішні ефекти включають зменшення використання звалищ, запобігання вимиванню небезпечних матеріалів у ґрунт та збереження цінних ресурсів завдяки відповідальній переробці.

Належна утилізація електронних відходів запобігає забрудненню повітря та води шкідливими речовинами, що позитивно впливає на здоров'я громади. Мінімізуючи забруднення, проект опосередковано сприяє створенню здоровішого середовища для життя у прилеглих громадах.

Зобов'язання Apple щодо переробки електронного сміття покращує імідж компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Позитивні зовнішні ефекти поширюються на покращення громадського сприйняття, зміцнення довіри споживачів та залучення екологічно свідомих споживачів.

Визначимо дані вигоди в грошовому еквіваленті:

- Уникнення витрат на відновлення навколишнього середовища: \$5 млн - \$20 млн щорічно.

- Потенційна економія витрат на охорону здоров'я: \$1 млн - \$5 млн щорічно.

- Збільшення продажів і доходів завдяки підвищенню цінності бренду: \$50 млн - \$100 млн.

- Співпраця та стимули з боку уряду: Потенційні податкові стимули або регуляторна підтримка: Залежить від політики уряду, потенційно в межах від 1 до 10 млн. доларів США.

Також важливим серед визначення вигод є визначення можливого доходу від продажу, який безпосередньо є результатом проекту з переробки електронного обладнання, передбачає оцінку різних факторів. Дохід від продажу може надходити від переробки електронних компонентів, перепродажу відремонтованих пристроїв або інших супутніх потоків. Однак важливо зазначити, що оцінка точних цифр може бути спекулятивною, а успіх такого проекту залежить від багатьох змінних. Ось розбивка потенційних потоків доходу:

Відновлення цінних матеріалів з електронних відходів, таких як дорогоцінні метали, може сприяти збільшенню доходу від продажу.

Перепродаж відновлених матеріалів виробникам або іншим галузям, що займаються виробництвом електронних компонентів, може приносити дохід.

Відновлення придатних для використання електронних компонентів або пристроїв може створити потік доходів.

Перепродаж відновленої електроніки споживачам або через партнерство з роздрібними мережами може сприяти зростанню продажів.

Надання послуг з переробки приватним особам чи іншим підприємствам може призвести до отримання плати за послуги або укладення контрактів.

Співпраця з іншими виробниками електроніки для відповідальної утилізації може призвести до укладання угод про розподіл доходів.

Партнерство з іншими технологічними компаніями або екологічними організаціями для реалізації спільних ініціатив може принести фінансову підтримку або можливості розподілу доходів.

Укладання стратегічних партнерств з виробниками чи роздрібними продавцями для відповідальної утилізації електронних продуктів може призвести до створення моделей розподілу доходів.

Уряди або галузеві органи можуть укладати контракти на проекти з переробки електронних пристроїв, що сприятиме збільшенню доходу від продажів.

Участь в урядових ініціативах зі сталого розвитку може відкрити можливості для фінансування.

Створення освітніх програм або кампаній для підвищення обізнаності споживачів щодо поводження з електронними відходами може залучити спонсорів або фінансування.

Співпраця з освітніми установами чи неприбутковими організаціями для просвітницьких програм може мати компоненти фінансової підтримки.

Загальний попит на послуги відповідального поводження з електронними відходами та перероблені матеріали впливатиме на дохід.

Стратегія ціноутворення на перероблені матеріали чи послуги відіграватиме вирішальну роль у визначенні доходу.

Отже, проект з переробки електроніки, який Apple планує реалізувати, може мати значний позитивний вплив. Ініціатива сприятиме економічному зростанню, інноваціям та технологічному розвитку. Вона також може підвищити вартість бренду, забезпечити конкурентну перевагу, підвищити довіру інвесторів та мати позитивні зовнішні ефекти, такі як збереження довкілля та покращення громадського сприйняття.

Оцінка конкретного впливу на ринкову капіталізацію є складним завданням, але позитивний вплив може бути значним. Потенційний дохід від продажу, який може бути отриманий від проекту, також може бути значним, але точні цифри залежать від багатьох факторів, дані цифри будуть наведені таблиці 2.7. для аналізу витрат та вигод проекту.

Загалом, стратегічна диверсифікація довгострокових активів та реалізація проекту з переробки електроніки сприяють зміцненню позицій Apple, забезпечують сталість та сприяють сталому розвитку компанії.

Вигоди та витрати проекту, як правило, накопичуються більш-менш безперервно протягом року. Можна було б дисконтувати вигоди і витрати

щомісяця, щотижня або навіть щодня, використовуючи відповідну відсоткову ставку. Однак на практиці такий рівень деталізації не є необхідним. Замість цього зазвичай припускають, що всі витрати або вигоди, які виникають протягом року, відбуваються на якусь довільно обрану дату: це може бути перший день року, середина року або останній день. Це припущення перетворює більш-менш безперервний потік вигод і витрат на набір дискретних спостережень з інтервалом в один рік. Річна відсоткова ставка використовується для дисконтування цього дискретного потоку до теперішньої вартості.

Не існує загального правила щодо того, який день року слід обирати, а також щодо того, чи є календарний або фінансовий рік відповідним періодом. Однак ми пропонуємо відносити витрати або вигоди до останнього дня календарного року, в якому вони виникають. Наприклад, згідно з цією конвенцією, чистий грошовий потік проекту з капітальними витратами протягом поточного календарного року і чистими вигодами в кожному з наступних календарних років буде розглядатися як витрати на 30 вересня цього року і чисті вигоди на 30 вересня в кожному з наступних років. Слід зазначити, що хоча ця процедура має тенденцію до незначного зменшення позитивного значення NPV (за умови, що фірма має доступ до короткострокових ринків капіталу), будь-яке інше припущення щодо дат нарахування також призводить до зсуву. Позначаючи роки проекту, ми називаємо поточний рік "2021", а наступні роки "2022", "2023" і т.д.

Далі наведена таблиця 2.8, де розраховано коефіцієнт співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту за оптимістичним сценарієм, витрати розраховані з урахуванням рівня інфляції США [16]. Продажі в даній таблиці є розрахунковими, і вони збільшуються з кожним роком, що відображає потенційне зростання проекту. Для Apple у 2021 році ринок капіталу пропонує інвесторам відсоткову ставку 15%, яка вважається прийнятною на повному та досконалому ринку капіталу, де дисконтна/відсоткова ставка є постійною в часі [17].

Таблиця 2.8 – Розрахунок коефіцієнту співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту Apple за 2021-2026 роки за оптимістичним сценарієм з дисконтною ставкою 15% у 2021-2026 рр., дол. США

	Роки					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Загальні інвестиційні витрати	- 10 000 000	-	-	-	-	-
Заробітна плата персоналу	-	-650 000	-650 000	-650 000	-650 000	-650 000
Поточні витрати	-	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000
Технічне обслуговування обладнання	-	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000
Витрати на матеріали та ресурси	-	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000
Витрати на постійне технологічне вдосконалення	-	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000
Загальні операційні витрати: 1+ ... + 6	-	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000
Продажі	-	1 000 000	1 500 000	2 600 000	3 200 000	4 500 000
Загальні операційні доходи: 9	-	1 000 000	1 500 000	2 600 000	3 200 000	4 500 000
Прямі вигоди та позитивні зовнішні ефекти	-	57 000 000	78 000 000	82 000 000	87 500 000	93 000 000
Непрямі витрати (негативні зовнішні ефекти)	- 5 000 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000
Витрати: 1 + 7 + 11	- 15 000 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000
Вигоди: 8 + 10	-	58 000 000	79 500 000	84 600 000	90 700 000	97 500 000
Чисті економічні вигоди: 12 + 13	- 15 000 000	51 925 000	73 425 000	78 525 000	84 625 000	91 425 000
Discount rate	15%	15%	15%	15%	15%	15%
present value of the costs	- 35 364 342					

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7
present value of the benefits	266 506 828					
Economic net present value	231 142 486					
benefit-cost ratio	7,5					

Джерело: розроблено автором на основі [10] та [16]

Отже, згідно таблиці 2.8 економічна чиста теперішня вартість є позитивною, що вказує на потенційну прибутковість. Співвідношення вигод і витрат становить 7,5, що свідчить про те, що вигоди значно перевищують витрати. Проект демонструє позитивні чисті економічні вигоди, що є сприятливим для інвестицій Apple. Важливо зазначити, що ці цифри базуються на оціночних значеннях і припущеннях, і фактичні результати можуть відрізнятися. Оптимістичний сценарій передбачає, що проект буде фінансово життєздатним і успішно.

Далі наведена таблиця 2.9, де розраховано коефіцієнт співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту за песимістичним сценарієм, витрати розраховані з урахуванням рівня інфляції США [16], за 2025 та 2026 роки витрати розраховані з урахуванням рівня інфляції – 8,01%. Даний рівень інфляції

розрахований за песимістичним сценарієм, тобто значне збільшення рівня, адже у 2023 році рівень становить значно менше, а саме 4,21%. Продажі в даній таблиці є розрахунковими, і вони зменшуються з кожним роком, що відображає потенційне зменшення проекту.

Таблиця 2.9 – Розрахунок коефіцієнту співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту Apple за 2021-2026 роки за песимістичним сценарієм з дисконтною ставкою 15%, доларів

	Роки					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Загальні інвестиційні витрати	- 10 000 000	-	-	-	-	-
Заробітна плата персоналу	-	-650 000	-702 043	-677 365	-741 615	-800 994
Поточні витрати	-	-400 000	-432 027	-416 840	-456 379	-492 919
Технічне обслуговування обладнання	-	-300 000	-324 020	-312 630	-342 284	-369 689
Витрати на матеріали та ресурси	-	-150 000	-162 010	-156 315	-171 142	-184 845
Витрати на постійне технологічне вдосконалення	-	-75 000	-81 005	-78 158	-85 571	-92 422
Загальні операційні витрати: 1+ ... + 6	-	-1 575 000	-1 701 105	-1 641 308	-1 796 991	-1 940 870

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4	5	6	7
Продажі	-	1 000 000	925 000	850 000	700 000	625 000
Загальні операційні доходи: 9	-	1 000 000	925 000	850 000	700 000	625 000
Прямі вигоди та позитивні зовнішні ефекти	-	57 000 000	78 000 000	82 000 000	87 500 000	93 000 000
Непрямі витрати (негативні зовнішні ефекти)	- 5 000 000	-4 711 200	- 4 860 300	- 4 689 450	- 5 134 259	- 5 545 342
Витрати: 1 + 7 + 11	- 15 000 000	-6 286 200	- 6 561 405	- 6 330 758	- 6 931 250	- 7 486 212
Вигоди: 8 + 10	-	58 000 000	78 925 000	82 850 000	88 200 000	93 625 000
Чисті економічні вигоди: 12 + 13	- 15 000 000	51 713 800	72 363 595	76 519 243	81 268 750	86 138 788
Discount rate	15%	15%	15%	15%	15%	15%
present value of the costs	- 37 275 136					
present value of the benefits	261 565 450					
Economic net present value	224 290 313					
benefit-cost ratio	7,02					

Джерело: розроблено автором на основі [10] та [16]

Отже, згідно таблиці 2.9 економічна чиста теперішня вартість є позитивною, що вказує на потенційну прибутковість, не зважаючи на те, що витрати встановлювались за песимістичним сценарієм. Співвідношення вигод і витрат становить 7,02, що свідчить про те, що вигоди значно перевищують витрати. Проект демонструє позитивні чисті економічні вигоди, що є сприятливим для інвестицій Apple.

Далі давайте розрахуємо, як зміниться коефіцієнт співвідношення вигод і витрат за оптимістичного сценарію, якщо ставка у 2024 році і у наступних роках зросте до 20%. Даний розрахунок представлено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Розрахунок коефіцієнту співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту Apple за 2021-2026 роки за оптимістичним сценарієм з дисконтною ставкою 20%, доларів

	Роки					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Загальні інвестиційні витрати	-10 000 000	-	-	-	-	-
Заробітна плата персоналу	-	-650 000	-650 000	- 650 000	- 650 000	- 650 000
Поточні витрати	-	-400 000	-400 000	- 400 000	- 400 000	- 400 000
Технічне обслуговування обладнання	-	-300 000	-300 000	- 300 000	- 300 000	- 300 000
Витрати на матеріали та ресурси	-	-150 000	-150 000	- 150 000	- 150 000	- 150 000
Витрати на постійне технологічне вдосконалення	-	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000
Загальні операційні витрати: 1+ ... + 6	-	- 1 575 000	- 1 575 000	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000
Продажі	-	1 000 000	1 500 000	2 600 000	3 200 000	4 500 000
Загальні операційні доходи: 9	-	1 000 000	1 500 000	2 600 000	3 200 000	4 500 000

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5	6	7
Прямі вигоди та позитивні зовнішні ефекти	-	57 000 000	78 000 000	82 000 000	87 500 000	93 000 000
Непрямі витрати (негативні зовнішні ефекти)	- 5 000 000	- 4 500 000	- 4 500 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000
Витрати: 1 + 7 + 11	-15 000 000	- 6 075 000	- 6 075 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000
Вигоди: 8 + 10	-	58 000 000	79 500 000	84 600 000	90 700 000	97 500 000
Чисті економічні вигоди: 12 + 13	-15 000 000	51 925 000	73 425 000	78 525 000	84 625 000	91 425 000
Discount rate	15%	15%	15%	20%	20%	20%
present value of the costs	-33 762 900					
present value of the benefits	242 429 956					
Economic net present value	208 667 055					
benefit-cost ratio	7,2					

Джерело: розроблено автором на основі [10] та [16]

Далі давайте розрахуємо, як зміниться коефіцієнт співвідношення вигод і витрат за оптимістичного сценарію, якщо ставка у 2024 році і у наступних роках зменшиться до 20%. Даний розрахунок представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Розрахунок коефіцієнту співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту Apple за 2021-2026 роки за оптимістичним сценарієм з дисконтною ставкою 10%, доларів

	Роки					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Загальні інвестиційні витрати	-10 000 000	-	-	-	-	-
Заробітна плата персоналу	-	-650 000	-650 000	-650 000	-650 000	-650 000
Поточні витрати	-	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000
Технічне обслуговування обладнання	-	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000
Витрати на матеріали та ресурси	-	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000
Витрати на постійне технологічне вдосконалення	-	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000
Загальні операційні витрати: 1+ ... + 6	-	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000	-1 575 000
Продажі	-	1 000 000	1 500 000	2 600 000	3 200 000	4 500 000
Загальні операційні доходи: 9	-	1 000 000	1 500 000	2 600 000	3 200 000	4 500 000
Прямі вигоди та позитивні зовнішні ефекти	-	57 000 000	78 000 000	82 000 000	87 500 000	93 000 000
Непрямі витрати (негативні зовнішні ефекти)	-5 000 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000	-4 500 000
Витрати: 1 + 7 + 11	-15 000 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000	-6 075 000
Вигоди: 8 + 10	-	58 000 000	79 500 000	84 600 000	90 700 000	97 500 000
Чисті економічні вигоди: 12 + 13	-15 000 000	51 925 000	73 425 000	78 525 000	84 625 000	91 425 000
Discount rate	15%	15%	15%	10%	10%	10%
present value of the costs	-37 361 823					
present value of the benefits	296 598 586					
Economic net present value	259 236 763					
benefit-cost ratio	7,9					

Джерело: розроблено автором на основі [10] та [16]

Отже, співвідношення вигод і витрат (BCR) є критично важливим показником в інвестиційному аналізі, що відображає співвідношення між поточною вартістю вигод і витрат. У наведеному нижче аналізі порівнюється BCR за різних ставок дисконтування (10%, 15% і 20%), див. рисунок 2.3.

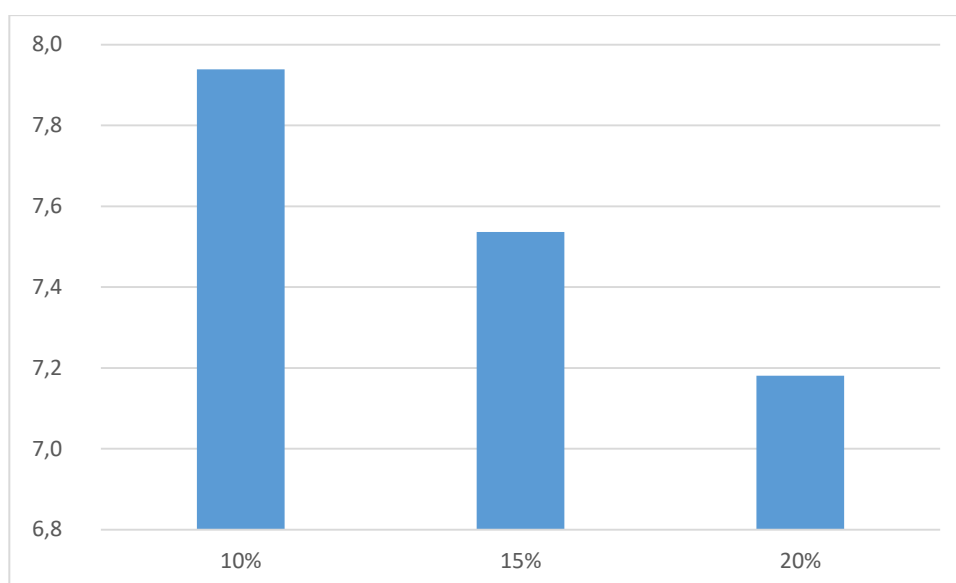


Рисунок 2.3. – Коефіцієнт співвідношення вигод і витрат інвестиційного проекту Apple за різною дисконтною ставкою

Показник BCR 7,9 при 10% ставці дисконтування означає, що на кожен інвестований долар припадає 7,9 долара теперішньої вартості вигод. Це свідчить про дуже сприятливий результат, оскільки вигоди значно перевищують витрати.

При 15% ставці дисконтування BCR залишається сприятливим на рівні 7,5. Хоча це трохи нижче, ніж BCR при 10% ставці дисконтування, це все ще означає сильну економічну життєздатність і позитивні чисті вигоди.

Навіть при вищій ставці дисконтування 20%, BCR становить 7,2. Хоча BCR зменшується при вищій ставці дисконтування, проект зберігає стійке співвідношення, що свідчить про те, що вигоди продовжують переважати над витратами.

Аналіз показує, що інвестиційний проект залишається економічно обґрунтованим за різних ставок дисконтування. Вища ставка дисконтування відображає більш консервативний підхід, враховуючи вартість грошей у часі та збільшення альтернативних витрат. Стабільно високий BCR проекту свідчить про те, що очікувані вигоди, включаючи прямі та позитивні зовнішні ефекти, значно перевищують понесені витрати.

Загалом, інвестиційний проект демонструє стійкість до змін у ставках дисконтування, що свідчить про його надійність та економічну життєздатність за різних фінансових сценаріїв. Однак вибір ставки дисконтування повинен враховувати профіль ризику та фінансову стратегію інвестора або організації.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТА ВИГОДАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

3.1. Інноваційні підходи до зниження витрат транснаціональних корпорацій

У розділі 2 наведений аналіз витрат та вигод інвестиційного проекту Apple за оптимістичним сценарієм, який Apple впровадила 2021 році, показує, що проект є економічно обґрунтованим та має позитивні чисті економічні вигоди. Однак, успіх інвестиційного проекту залежить від ефективного управління витратами транснаціональних корпорацій, адже, як було зазначено у розділі 2 при песимістичному обігу подій, коли витрати будуть значно зростати у майбутніх роках (2024 - 2026) за рахунок інфляції, а доходи зменшуватись, чисті економічні вигоди матимуть тенденцію до зменшення, що буде вказувати на невдачі, які зазнає досліджуваний інвестиційний проект. Тому давайте в подальшому розглянемо інноваційні підходи до зниження витрат.

У сфері транснаціональних корпорацій (ТНК) традиційні підходи до управління витратами можуть виявитися недостатніми через унікальні виклики, пов'язані з глобальними операціями. Впровадження інноваційних стратегій стає необхідним для забезпечення ефективного контролю над витратами та стабільних фінансових результатів. У цьому розділі розглядаються новаторські підходи до управління витратами, адаптовані для ТНК.

Як глобальна транснаціональна корпорація, Apple Inc. визнає важливість ефективного управління витратами та забезпечення фінансового успіху. Для цього компанії слід впровадити динамічну модель аналізу витрат, яка не лише оцінює розподіл довгострокових активів, але й адаптується до унікальних характеристик різноманітних світових ринків. Цей інноваційний підхід дозволяє

Apple оперативно реагувати на мінливі ринкові умови та зберігати свою конкурентну перевагу.

Інтегруючи аналіз даних у режимі реального часу в процес аналізу витрат, Apple отримує цінну інформацію про варіації та тенденції витрат у різних регіонах. Це дозволяє компанії виявляти потенційні можливості для економії коштів і приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу бюджету. Використовуючи силу даних, Apple може оптимізувати свої операційні витрати та забезпечити ефективне використання ресурсів.

Крім того, модель динамічного аналізу витрат допомагає Apple визначити сфери, в яких можна досягти ефективності витрат. Аналізуючи фактори витрат і проводячи ретельні оцінки, компанія може визначити заходи з економії коштів без шкоди для якості своїх продуктів і послуг. Це дозволяє Apple підтримувати свою прихильність до надання високоякісних продуктів, одночасно оптимізуючи структуру витрат.

Метод системної динаміки (анг. System dynamics) спочатку був розроблений, щоб допомогти менеджерам покращити розуміння промислових процесів. Він фокусується на описі ендогенної структури зворотного зв'язку в системі. Ендогенна структура генерує динаміку системи через взаємодію змінних та акторів, представлених у моделі [19]. Завдяки моделюванню структури зворотного зв'язку можна зрозуміти динамічну складність, яка проявляється в ситуаціях, коли одна і та ж дія має різні наслідки в короткостроковій і довгостроковій перспективі, і коли дія має один набір наслідків локально і інший набір наслідків в іншій частині системи [20]. SD може вирішувати складні та дуже нелінійні проблеми за допомогою зворотного зв'язку, що виправдовує його широке застосування в прогнозуванні ймовірності подій [21].

Моделювання SD в основному включає наступні кроки [20]:

1. Аналіз структури системи для розуміння елементів системи та взаємозв'язків між ними. Метою цього кроку є отримання чіткої межі системи та з'ясування систематичних характеристик і структур на макроскопічному рівні.

2. Побудова блок-схеми для подальшого опису логічної структури системи. Змінні моделювання коректно відображають природу аналізованого об'єкта за допомогою стандартних символів.

3. Побудова рівняння для цих змінних на блок-схемі для наочного аналізу кількісних взаємозв'язків між ними. Суть рівнянь SD полягає в тому, що до серії диференціальних рівнянь застосовують диференціальний підхід. З одного боку, вони описують взаємозв'язки між змінними в математичній формі. З іншого боку, вони також відображають рекурентні зв'язки між змінними. Побудова рівнянь полегшує аналіз складної системи за допомогою комп'ютерного моделювання.

4. Введення цих блок-схем і рівнянь у програмне забезпечення для комп'ютерного моделювання (наприклад, Anylogic, STELLA, Vensim тощо) для симуляції, налагодження та дослідження моделі, щоб ми могли коригувати керуючі змінні в моделі для вивчення впливу різних факторів на систему.

5. На основі керівної ідеології SD була змодельована та проаналізована модель. Система вивчається за допомогою статичного та динамічного аналізу, щоб отримати більше неявної інформації та виявити проблеми. А потім запропонована модель додатково модифікується та оптимізується.

Крім того, аналітика даних у реальному часі, закладена в модель динамічного аналізу витрат, дозволяє Apple оперативно реагувати на зміни на світовому ринку. Визначаючи зміни та тенденції у витратах по мірі їх виникнення, Apple може коригувати свої цінові стратегії та розподіл ресурсів для максимізації прибутковості. Така гнучкість в управлінні витратами дозволяє компанії випереджати своїх конкурентів і адаптуватися до динамічного характеру глобальних ринків.

Таким чином, впровадження компанією Apple динамічної моделі аналізу витрат, що підтримується аналітикою даних у режимі реального часу, дасть можливість компанії ефективно управляти витратами та підтримувати фінансову стабільність. Постійно відстежуючи зміни та тенденції витрат, Apple зможе оптимізувати свої операційні витрати, ефективно розподіляти ресурси та приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу бюджету та цінових стратегій.

Така прихильність до динамічного аналізу витрат гарантує, що Apple залишиться конкурентоспроможною на різноманітних світових ринках і продовжить надавати інноваційні та високоякісні продукти своїм клієнтам.

Наступний інноваційний підхід для впровадження зменшення витрат це передбачувальна аналітика. Передбачувальна аналітика передбачає використання статистичних алгоритмів і методів машинного навчання для аналізу історичних даних і прогнозування майбутніх тенденцій. У застосуванні до управління витратами передбачувальна аналітика стає потужним інструментом для прогнозування тенденцій витрат, що дозволяє таким організаціям, як Apple, передбачати та вирішувати потенційні проблеми до того, як вони загострюються. Ключові компоненти аналізу:

1. Збір даних:

Агрегування та аналізування історичних даних про витрати, включаючи інформацію з різних відділів та глобальних операцій. Потрібно переконайтеся, що дані є повними, включаючи такі фактори, як рівень інфляції, ринкові умови та ефективність роботи постачальників.

2. Розробка алгоритмів:

Розробити складні алгоритми, здатні розпізнавати закономірності та кореляції в історичних даних про витрати. Ці алгоритми повинні враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на витрати.

3. Моделі машинного навчання:

Впровадити моделі машинного навчання, які постійно навчаються та адаптуються до нових даних. Ця адаптивність має вирішальне значення для відстеження тенденцій витрат, що розвиваються, і складання точних прогнозів.

Переваги передбачувальної аналітики в управлінні витратами:

1. Раннє виявлення коливань витрат:

Предиктивна аналітика дозволяє Apple виявляти ранні індикатори потенційних коливань витрат. Таке раннє виявлення має вирішальне значення для вжиття превентивних заходів та уникнення реактивних, дорогих заходів.

2. Планування сценаріїв:

Використовуйте прогнозу аналітику для створення різних сценаріїв витрат на основі різних факторів впливу. Це дозволяє Apple моделювати вплив різних економічних умов, допомагаючи розробляти надійні плани на випадок непередбачуваних ситуацій.

3. Оптимізований розподіл ресурсів:

Прогнозуючи тенденції витрат, Apple може оптимізувати розподіл ресурсів, гарантуючи, що фінансові ресурси ефективно спрямовуються в ті сфери, де очікується збільшення витрат або потенційна економія.

4. Переговори з постачальниками:

Передбачайте зміни у витратах постачальників за допомогою предиктивної аналітики, що розширює можливості Apple у переговорах. Активно взаємодійте з постачальниками, щоб переглянути умови або укласти альтернативні угоди до того, як коливання витрат негативно вплинуть на ланцюжок поставок.

5. Прийняття стратегічних рішень:

Надайте особам, які приймають рішення, практичні ідеї, отримані на основі предиктивної аналітики. Це дає можливість керівництву Apple приймати обґрунтовані стратегічні рішення у відповідь на очікувані тенденції витрат.

Етапи впровадження:

1. Інтеграція даних:

Створіть централізоване сховище даних, яке інтегрує інформацію з різних джерел. Забезпечення точності та узгодженості даних для полегшення змістовного аналізу.

2. Навчання моделей:

Навчіть прогнознi аналітичні моделі, використовуючи історичні дані про витрати. Постійно вдосконалюйте та оновлюйте моделі в міру надходження нових даних.

3. Співпраця між відділами:

Сприяйте співпраці між фінансовими, операційними та науковими командами для забезпечення цілісного підходу до впровадження предиктивної аналітики.

4. Безперервний моніторинг:

Впровадьте систему безперервного моніторингу прогнозів витрат у порівнянні з фактичними витратами. За потреби коригуйте моделі для підвищення точності.

Використовуючи предиктивну аналітику, Apple може перетворити свою стратегію управління витратами з реактивної на проактивну, отримавши конкурентну перевагу в навігації по складних і динамічних економічних ландшафтах.

Для вирішення проблеми непрямих витрат, що були зазначені в пункті 2.2., пов'язаних з розширенням потужностей з переробки електронних відходів, транснаціональним корпораціям, таким як Apple Inc. вкрай важливо застосовувати інноваційні підходи. Ці підходи повинні не лише пом'якшувати негативні зовнішні ефекти, але й узгоджуватися з цілями екологічної сталості.

Для оптимізації ефективності та підвищення екологічної стійкості переробки відходів компанія повинна інвестувати в передові технології. Це включає впровадження найсучасніших методів переробки відходів для підвищення ефективності та екологічної стійкості всього процесу управління відходами. Наступні заходи зможуть зменшити непрямі витрати для компанії:

- Інтеграція передових технологій переробки електронних відходів для підвищення загальної ефективності та зменшення впливу на навколишнє середовище.
- Розгортання комплексних систем управління відходами для оптимізації збору, сортування та переробки електронних відходів.
- Розвиток або модернізація інфраструктури для впровадження передових технологій переробки відходів.

Впроваджуючи ці інноваційні підходи, Apple зможе ефективно управляти витратами, одночасно роблячи свій внесок в екологічну стійкість, що в кінцевому підсумку зміцнює її позиції як провідної транснаціональної корпорації.

Прагнучи мінімізувати витрати, пов'язані з впливом заводів з переробки електронних відходів на навколишнє середовище, транснаціональні корпорації

(ТНК) повинні стратегічно підходити до залучення громадськості та освітніх ініціатив.

Для розвитку позитивних відносин з місцевою громадою ТНК повинні впроваджувати цілеспрямовані програми залучення громадськості. Ці ініціативи спрямовані на забезпечення прозорих каналів комунікації, вирішення проблем та активне залучення мешканців до управління відходами. Наступні заходи зможуть зменшити непрямі витрати для компанії:

Проведення тренінгів та семінарів для інформування місцевих жителів про роботу сміттєпереробного заводу, екологічні переваги та важливість відповідального поводження з відходами.

Створення регулярних громадських форумів для сприяння відкритому діалогу, вирішення питань та збору відгуків про діяльність сміттєпереробного заводу.

Участь у спільних ініціативах з лідерами місцевих громад, організаціями та впливовими особами для підвищення довіри та ефективності зусиль із залучення громади.

Забезпечення дотримання екологічних норм та отримання необхідних дозволів є критично важливим аспектом зменшення непрямих витрат, пов'язаних із розширенням потужностей з переробки електронних відходів. Далі розглядаємо інноваційні та економічно ефективні стратегії транснаціональних корпорацій, таких як Apple Inc., для ефективного виконання регуляторних вимог.

Для оптимізації зусиль з дотримання регуляторних вимог ТНК повинні проводити комплексну оцінку регуляторних вимог, визначаючи ключові зобов'язання та потенційні сфери для оптимізації. Запропоновані заходи:

Юридичні консультації: Звернутися до юридичного радника для проведення ретельної оцінки екологічних норм, що застосовуються до переробки електронних відходів.

Регуляторне картування: Розробити чітку карту регуляторних вимог із зазначенням зобов'язань, пов'язаних із викидами, утилізацією відходів та іншими екологічними проблемами.

Семінари з дотримання вимог: Організувати семінари для навчання відповідного персоналу щодо нормативних нюансів та найкращих практик дотримання вимог.

Використання технологій може значно зменшити адміністративне навантаження, пов'язане з управлінням комплаєнсом. Впровадження цифрових рішень уможлиблює відстеження, звітування та аналіз у режимі реального часу, забезпечуючи постійне дотримання регуляторних стандартів. Запропоновані заходи:

Цифрові комплаєнс-платформи: Інвестувати в програмні рішення, які автоматизують моніторинг комплаєнсу, дозволяючи збирати дані та звітувати в режимі реального часу.

Забезпечення того, щоб усі працівники були добре обізнані з комплаєнс-вимогами, має важливе значення для мінімізації ненавмисних порушень. ТНК повинні інвестувати в цільові навчальні програми та інформаційні кампанії, щоб прищепити культуру комплаєнсу. Запропоновані заходи:

Навчальні семінари: Проводити регулярні семінари для навчання працівників усіх рівнів щодо конкретних регуляторних вимог, які стосуються їхніх посадових обов'язків.

Посібники з комплаєнсу: Розробити комплексні посібники з викладенням протоколів комплаєнсу та розповсюдити їх по всій організації.

Внутрішній аудит: Впроваджувати програми внутрішнього аудиту для постійного оцінювання та підвищення обізнаності персоналу з питань комплаєнсу.

Системи екологічного менеджменту (СЕМ): впровадити СЕМ для інтеграції вимог комплаєнсу в повсякденну діяльність, сприяючи проактивному та системному підходу.

Навчальні програми: Проведення навчальних програм для ознайомлення персоналу з технологічними інструментами комплаєнсу та забезпечення їх ефективного використання.

Отже, прихильність компанії Apple до динамічного аналізу витрат та інноваційних екологічних практик забезпечує її конкурентоспроможність на

різноманітних світових ринках, одночасно надаючи інноваційні та високоякісні продукти своїм клієнтам. Запропоновані заходи для вирішення проблеми непрямих витрат і посилення зусиль з дотримання законодавства сприяють довгостроковій стійкості компанії та відповідальному корпоративному громадянству.

3.2. Стратегії оптимізації вигод та перспектив від діяльності транснаціональних корпорацій

Реалізація стратегій, спрямованих на оптимізацію переваг і забезпечення майбутнього успіху, має вирішальне значення з кількох причин:

Стале зростання: Стратегії оптимізації допомагають забезпечити стійке зростання компанії в довгостроковій перспективі. Постійно оцінюючи та коригуючи різні аспекти діяльності, такі компанії, як Apple, можуть уникнути неефективності та залишатися конкурентоспроможними в динамічному бізнес-середовищі.

Розподіл ресурсів: Стратегії оптимізації дозволяють ефективно розподіляти ресурси. Визначаючи та зосереджуючись на сферах з найбільшим потенціалом для отримання вигоди, компанія може приймати обґрунтовані рішення щодо того, куди інвестувати час, гроші та зусилля.

Фінансова стабільність: Ефективне управління витратами має фундаментальне значення для фінансової стабільності. Аналізуючи та контролюючи витрати, компанія може підтримувати прибутковість, протистояти економічним коливанням та мати фінансову стійкість, необхідну для реалізації майбутніх можливостей.

Конкурентна перевага: Впровадження стратегій оптимізації забезпечує конкурентну перевагу. Компанії, які постійно прагнуть підвищувати ефективність,

впроваджувати інновації та відповідати вимогам ринку, випереджають конкурентів, які можуть повільніше адаптуватися.

Адаптивність до ринкових змін: Стратегії оптимізації передбачають моніторинг та адаптацію до змін на ринку. Така гнучкість необхідна для реагування на мінливі споживчі вподобання, технологічний прогрес та регуляторні зміни, що гарантує, що компанія залишатиметься актуальною.

Екологічна відповідальність: У випадку Apple та інших галузей, що впливають на навколишнє середовище, стратегії оптимізації сприяють екологічній стійкості. Інвестуючи в інноваційні технології та дотримуючись регуляторних стандартів, компанія може мінімізувати свій вплив на навколишнє середовище та відповідати глобальним екологічним цілям.

Комплаєнс та зменшення ризиків: Стратегії, спрямовані на дотримання регуляторних вимог та внутрішніх політик, допомагають зменшити ризики, пов'язані з юридичними питаннями, штрафами та репутаційними втратами. Дотримання етичних і правових стандартів є невід'ємною частиною підтримки позитивного корпоративного іміджу.

Залучення та утримання працівників: Прагнення компанії оптимізувати вигоди та забезпечити майбутній успіх сприяє створенню позитивного робочого середовища. Працівники з більшою ймовірністю будуть залучені та віддані компанії, яка інвестує в постійне вдосконалення, кар'єрний розвиток та сталий розвиток.

Таким чином, реалізація стратегій оптимізації - це не лише миттєва вигода, але й проактивний підхід до розбудови стійкості, забезпечення відповідальної корпоративної практики та позиціонування компанії для стабільного успіху в умовах мінливих викликів і можливостей.

Можна запропонувати такі стратегії оптимізації вигод:

1. Уникнення витрат на відновлення довкілля:

Впровадження сталих практик: Інвестування в екологічно чисті технології та процеси, щоб зменшити вплив на довкілля, потенційно заощаджуючи від \$5 до \$20 млн щорічно.

Ініціативи циркулярної економіки: Запровадження програми переробки відходів та практики сталого ланцюга постачання, щоб мінімізувати відходи та зменшити потребу у відновленні довкілля.

2. Потенційна економія витрат на охорону здоров'я:

Програми оздоровлення працівників: Впровадження оздоровчі ініціативи для покращення здоров'я працівників, що потенційно може зменшити витрати на охорону здоров'я на \$1-5 млн щорічно.

Заходи з охорони праці: Інвестування в заходи з безпеки на робочому місці, щоб запобігти нещасним випадкам та покращити загальний добробут працівників.

3. Збільшення продажів і прибутків за рахунок покращення бренду:

Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності: Узгодження ініціативи корпоративної соціальної відповідальності зі споживчими цінностями, щоб покращити сприйняття бренду та потенційно збільшити продажі на 50-100 мільйонів доларів США.

Продуктові інновації для сталого розвитку: Розробляти та виводити на ринок екологічно стійкі продукти, щоб залучити свідомих споживачів та збільшити продажі.

4. Співпраця з урядом та стимули:

Адвокація та участь у формуванні політики: Проактивна взаємодія з державними органами з метою формування політики та нормативно-правових актів, які підтримують сталі практики, потенційно відкриваючи податкові пільги або регуляторну підтримку в розмірі від 1 до 10 мільйонів доларів США.

Державно-приватні партнерства: Співпраця з державними установами над проектами сталого розвитку, щоб продемонструвати свою прихильність та отримати доступ до додаткових стимулів.

5. Впровадження технологій для моніторингу та звітності:

Цифровий моніторинг довкілля: Впровадження передових цифрових рішень для моніторингу довкілля в режимі реального часу, забезпечуючи дотримання законодавства та демонструючи прихильність до прозорості.

Аналіз даних для оцінки впливу: Використання аналітичних даних для оцінки впливу ініціатив зі сталого розвитку на вартість бренду та фінансові показники, визначаючи майбутні стратегії.

6. Залучення зацікавлених сторін та комунікація:

Прозора звітність: Розроблення чітких та прозорих звітів зі сталого розвитку для зацікавлених сторін, демонструючи позитивний вплив на навколишнє середовище та соціальну сферу.

Інформаційно-просвітницькі програми для громадськості: Інвестування в програми, які залучають місцеві громади, сприяють формуванню доброзичливого ставлення та потенційно залучають позитивне висвітлення в засобах масової інформації.

7. Постійне вдосконалення та адаптація:

Регулярні аудити та оцінки: Періодичні оцінки для визначення сфер, які потребують вдосконалення, та відповідного коригування стратегій.

Швидке реагування на ринкові зміни: Залишайтеся адаптивними до мінливих ринкових тенденцій та очікувань споживачів, гарантуючи, що стратегії сталого розвитку залишатимуться актуальними.

Ці стратегії в сукупності спрямовані на оптимізацію фінансових вигод, пов'язаних з екологічною стійкістю, економією витрат на охорону здоров'я, покращенням бренду, співпрацею з урядом та технологічним прогресом. Інтеграція цих підходів сприяє формуванню цілісного та сталого підходу до ведення бізнесу.

ВИСНОВКИ

У розділі 1 було розглянуто аналіз витрат, який є важливим інструментом для транснаціональних корпорацій, який допомагає їм досягти економічної ефективності, приймати стратегічні рішення, забезпечувати дотримання регуляторних вимог та оцінювати результати діяльності. Виділено та проаналізовано основні висновки, з якими стикаються корпорації при проведенні аналізу витрат, пов'язаними з їхньою глобальною присутністю та різноманітною діяльністю, серед яких є:

- валютні коливання - це зміни вартості однієї валюти по відношенню до іншої протягом певного періоду часу. Для транснаціональних корпорацій, які мають філії, партнерів та клієнтів у різних країнах, це означає, що їхні витрати та доходи можуть змінюватися залежно від курсів валют;
- розбіжності в податкових вимогах. Недотримання вимог може призвести до дорогих податкових спорів та фінансових санкцій;
- різноманітні регуляторні та правові рамки в різних країнах. Суворе трудове законодавство може призвести до зростання витрат на робочу силу внаслідок підвищення заробітної плати або поліпшення умов праці;
- інтеграція та стандартизація даних. Транснаціональні корпорації часто мають дочірні компанії, що працюють у різних регіонах, кожна з яких має власні фінансові системи та практики. Таке розмаїття може призвести до неузгодженості фінансових даних, що ускладнює їх збір та аналіз.

Теорії та концепції, розглянуті в цьому розділі, дають розуміння того, як ТНК отримують вигоди від своєї глобальної присутності. Ось деякі з них:

- Теорія порівняльних переваг пояснює, як ТНК можуть використовувати доступ до різних ресурсів і ринків для підвищення своєї ефективності та прибутковості.
- Глобалізація відкриває нові ринки для ТНК, що може призвести до збільшення обсягів продажів, економії на масштабах виробництва та диверсифікації бізнес-ризиків.

- Податкова оптимізація дозволяє ТНК використовувати відмінності в податковому законодавстві різних країн для зменшення своїх податкових зобов'язань.

Важливо зазначити, що вигоди, отримані ТНК від своєї глобальної присутності, не завжди є однозначними. ТНК також можуть викликати певні занепокоєння, такі як негативний вплив на навколишнє середовище, ухилення від сплати податків та порушення прав людини.

У розділі 2 визначено фінансово-економічний аналіз стану Apple , а також розрахунок аналізу витрат та вигод інвестиційного проекту Apple по ініціюванню та впровадженню нової лінії переробки для утилізації електроніки, який свідчить про те, що проект може бути економічно доцільним.

У період від 2021 до 2023 року, Apple демонструє складний фінансовий ландшафт з позитивними та викликаними тенденціями:

- Незважаючи на помітне збільшення резерву під податок на прибуток, чистий прибуток компанії скоротився у звітному періоді. Це свідчить про труднощі в управлінні витратами та підтриманні прибутковості;

- Значне зростання доходів супроводжується високою собівартістю продукції, вказуючи на виклики у збалансуванні виробничих та обслуговувальних витрат;

- Спад грошових резервів у 2022 році був компенсований збільшенням у 2023 році. Грошова позиція є значною перевагою, і компанія вживає стратегій для оптимізації її управління;

- Запровадження процентних свопів є стратегічним кроком управління ризиками для компанії, особливо у змінливому фінансовому середовищі;

- Від'ємний період фінансового циклу свідчить про ефективне використання фінансових ресурсів та сприятливі умови з постачальниками;

- Збереження значних грошових резервів та ринкових цінних паперів, разом із стратегічним використанням позик для програми викупу акцій, свідчать про стабільність та конкурентоспроможність компанії;

- Негативні темпи зростання та фінансові коливання вказують на виклики, пов'язані зі змінливими ринковими умовами. Аналіз цих викликів надає інформацію для інвесторів та аналітиків.

Загалом, фінансовий стан Apple відзначається балансом між великими доходами та витратами, динамічною грошовою позицією та управлінням ризиками. Компанія продовжує займати провідну позицію на ринку, реагуючи на виклики та використовуючи можливості для забезпечення стійкого фінансового успіху.

На основі застосування методу аналізу витрат та вигод було розраховано основні показники інвестиційного проекту, який полягає у

Зокрема, визначено, що непрямі витрати, пов'язані з пом'якшенням або усуненням негативного впливу на навколишнє середовище, оцінюються в середньому в \$5 000 000. Річні операційні витрати становлять близько \$2 100 000. Однак, завдяки збільшенню обсягів переробки та генерації вторинної сировини, компанія може очікувати на значні вигоди у вигляді зниження витрат на закупівлю матеріалів та ресурсів, а також додаткових доходів від продажу вторинної сировини в обсязі \$1 500 000 за 2023 рік.

Таким чином, загальні витрати на проект можуть бути компенсовані протягом кількох років, а потім компанія може почати отримувати прибуток від проекту.

Додатково визначено інші позитивні зовнішні ефекти, таких як зменшення викидів забруднюючих речовин, підвищення ефективності використання ресурсів та створення робочих місць.

Звичайно, точні результати проекту будуть залежати від ряду факторів, таких як обсяги переробки, ціни на вторинну сировину та інші умови ринкового середовища. Однак, загальні висновки аналізу витрат та вигод свідчать про те, що проект є привабливим для Apple та може принести значні вигоди компанії та суспільству в цілому.

Надано рекомендації для зменшення витрат та оптимізації вигод аналізованої компанії, зокрема:

Постійне вдосконалення технології переробки. Це дозволить компанії поліпшити ефективність процесу та зменшити витрати.

Розширення мережі пунктів прийому електронних відходів. Це сприятиме збільшенню обсягів переробки та генерації вторинної сировини.

Розробка програм з підвищення обізнаності про відповідальну утилізацію електронних відходів. Це допоможе компанії залучити більше клієнтів та зменшити обсяги електронних відходів, що потрапляють на звалища.

З метою ефективного проведення аналізу витрат транснаціональним корпораціям запропоновано комплексного підходу, який враховує їхні унікальні особливості та виклики ТНК та включає наступні елементи. Цей підхід повинен включати такі елементи, як:

- Систематичний процес збору, аналізу та інтерпретації даних про витрати;
- Розгляд різних структур витрат, включаючи прямі та непрямі витрати, постійні та змінні витрати, явні та неявні витрати;
- Врахування впливу валютних коливань і регуляторних вимог.

Впровадження такого підходу допоможе транснаціональним корпораціям отримати більш точну і корисну інформацію про свої витрати, що, в свою чергу, сприятиме їхньому успіху в конкурентному глобальному середовищі.

Отже, удосконалення управління витратами та вигодами ТНК є важливим завданням, яке має вирішальне значення для забезпечення стійкого зростання, конкурентної переваги та відповідального корпоративного громадянства. Інноваційні підходи, такі як динамічний аналіз витрат, впровадження передових технологій та стратегії сталого розвитку, можуть допомогти ТНК досягти цих цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cost-benefit analysis: concepts and practice / Anthony E. Boardman. Fifth edition 2018. 536 p.
2. Goh, E. (2005). A systematic approach to effective project cost management. Paper presented at PMI® Global Congress 2005—Asia Pacific, Singapore. Newtown Square, PA: Project Management Institute.
3. Фінансовий менеджмент: підручник / А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк М. Д. Білик та ін. Київ : КНЕУ, 2017. — 534с.
4. Hilton, R.W., Maher, M.W., Selto, F.H. (2021). Cost Management: Strategies for Business Decisions. McGraw-Hill Education.
5. Ricardo, D. (1817). On the Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray.
6. Hill, C.W.L. (2019). International Business: Competing in the Global Marketplace. New York: McGraw-Hill Education.
7. Rugman, A. M., & Verbeke, A. (2004). A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. Journal of International Business Studies, 35(1), 3-18.и
8. Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R. (2004). A multinational perspective on capital structure choice and internal capital markets. The Journal of Finance, 59(6), 2451-2487.
9. Sparrow, P., Brewster, C., & Harris, H. (2004). Globalizing Human Resource Management. London: Routledge.
10. Apple Inc. URL: <https://www.apple.com/>
11. Stock Analysis URL: <https://stockanalysis.com/>
12. MarketScreener URL: <https://www.marketscreener.com/>
13. Financial Statements: Analysis and Reporting 1st ed. 2018 Edition by Felix I. Lessambo
14. URL: <https://www.apple.com/newsroom/2021/04/apple-commits-430-billion-in-us-investments-over-five-years/>

15. Net Present Value (NPV) Analysis of Apple Inc URL: <https://www.essaypandas.com/essay/Apple-Inc-2763-Net-Present-Value-Analysis>
16. US Inflation Rate URL: https://ycharts.com/indicators/us_inflation_rate
17. Chen, Z., Li, Y., & Huang, R. (2023, February). An Investigation of the Investment Projects for Apple's Future Development Based on SWOT Analysis and Fisher Model. In Proceedings of the 4th International Conference on Economic Management and Model Engineering, ICEMME 2022, November 18-20, 2022, Nanjing, China.
18. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/chemicals/our-insights/advanced-recycling-opportunities-for-growth>
19. Casey R, Töyli J. Mobile voice diffusion and service competition: a system dynamic analysis of regulatory policy. Telecommun Policy 2012, 36(3):162–74.
20. Wu Y., Chen K., Yang Y., Feng T., A system dynamics analysis of technology, cost and policy that affect the market competition of shale gas in China, Renewable and Sustainable Energy Reviews 45 (2015) 235–243.
21. Wang, D., et al., Scenario prediction of China's coal production capacity based on system dynamics model. Resour Conserv Recy (2016), URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.resconrec.2016.07.013>
22. Fan, Y., Yang, R.G., Wei, Y.M. A system dynamics based model for coal investment. Energy, 32(2007), 898–905.
23. Wang, Y.F., Li, B., Qin, T., Zhang, B., Probability Prediction and Cost Benefit Analysis Based on System Dynamics, Process Safety and Environment Protection (2018), URL: <https://doi.org/10.1016/j.psep.2018.01.002>
24. Abbas, Ali E. and Ronald A. Howard. 2015. Foundations of Decision Analysis. Pearson Education: Harlow, United Kingdom.
25. Viscusi, W. Kip. 2019. “Responsible Precautions for Uncertain Environmental Risks.” Journal of Benefit-Cost Analysis, 10(2). URL: <https://doi.org/10.1017/bca.2019.14>.
26. Allad, I., 2017. A Conceptual Research on Financial Statement Analysis. International Journal of Research in All Subjects in Multi Languages, 5, pp.104-110

27. Easton, P.D., McAnally, M.L., Sommers, G.A. and Zhang, X.J., 2018. Financial statement analysis & valuation. Boston, MA: Cambridge Business Publishers.
28. Fraser, L.M., Ormiston, A. and Fraser, L.M., 2016. Understanding financial statements. Boston: Pearson.
29. Fullwiler, S.T., 2016. The debt ratio and sustainable macroeconomic policy. *World Economic Review*, 7, pp.12-42.
30. Husain, T. and Sunardi, N., 2020. Firm's Value Prediction Based on Profitability Ratios and Dividend Policy. *Finance & Economics Review*, 2(2), pp.13-26
31. Ichsani, S., Andrian, D. and Pirmansyah, D., 2021. The Influence of Financial Ratios on Firm Value. *Psychology and Education Journal*, 58(3), pp.346-355.
32. Kadim, A., Sunardi, N. and Husain, T., 2020. The modeling firm's value based on financial ratios, intellectual capital and dividend policy. *Accounting*, 6(5), pp.859-870.
33. Kwak, J.K., 2019. Analysis of Inventory Turnover as a Performance Measure in Manufacturing Industry. *Processes*, 7(10), p.760.
34. Purwanti, T., 2019. An Analysis of Cash and Receivables Turnover Effect Towards Company Profitability. *International Journal of Seocology*, pp.037-044.
35. Tian, S. and Yu, Y., 2017. Financial ratios and bankruptcy predictions: An international evidence. *International Review of Economics & Finance*, 51, pp.510-526.
36. Wadhwa, B., 2019. Financial ratios: The precarious core of fundamental analysis. *Frontiers Journal of Accounting and Business Research*, 1(1), pp.33-35.
37. World Bank IEG. 2010. Cost-Benefit Analysis in World Bank Projects. Washington: World Bank Independent Evaluation Group.
38. Ray, Anandarup. 1984. Cost-Benefit Analysis: Issues and Methodologies. The Johns Hopkins University Press for the World Bank.
39. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 1969. In Ian M. D. Little and James A. Mirrlees (Eds.), *Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries. Volume II – Social Cost Benefit Analysis*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

40. Jenkins, Glenn P., C.-Y. Kuo, and Arnold C. Harberger. 2012. Cost-Benefit Analysis for Investment Decisions. Chapters available as John Deutsch Institute Discussion Papers at URL: <http://jdintl.econ.queensu.ca/discussion-papers/>.
41. Howe, Charles W. 1972. Benefit-Cost Analysis for Water Systems Planning. Washington: American Geophysical Union.
42. Hanley, Nick and Edward B. Barbier. 2009. Pricing Nature: Cost–Benefit Analysis and Environmental Policy. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
43. Bruce, Colin. 1976. “Social Cost Benefit Analysis: A Guide for Country Project Economists for the Derivation and Application of Economic and Social Accounting Prices”, World Bank Staff Working Paper No. 239 (August).
44. Boardman, Anthony E., David H. Greenberg, Aidan R. Vining, and David L. Weimer. 2010. In Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice (4th edn). New York: Pearson.
45. Asian Development Bank (ADB). 2013. Cost-Benefit Analysis for Development: A Practical Guide. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank.
46. Ward, William A. and Barry J. Deren with assistance of E. DeSilva. 1991. In The Economics of Project Analysis: A Practitioners’ Guide. Washington: The Economic Development Institute of the World Bank.
47. Кібук, Т. (2021). КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ АНАЛІЗУ ВИГІД ТА ВИТРАТ. Економіка та суспільство, (26). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-35>
48. Ентоні Е. Боардмен, Девід Х. Грінберг, Ейдан Р. Вайнінг, Девід Л. Веймер. Аналіз вигід і витрат. Концепція і практика: Пер. з англ. Київ : Видавництво «АртЕк», 2003. 568 с.
49. Cost-Benefit Analysis and the Environment: Further Developments and Policy Use: OECD Publishing, Paris, 2018. URL: <https://www.oecd.org/env/tools-evaluation/CBA-brochure-web.pdf>

50. Romijn G., Renes G. General guidance for Cost-Benefit Analysis: CPB/PBL, The Hague, 2013. URL: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/cba-guidance.pdf>

51. Хорольський В.П. Стратегічне управління економічним розвитком підприємства, орієнтованого на зовнішні ринки збуту / В.П. Хорольський, К.Д. Хорольський, О.В. Хорольська, М.І. Шпанько // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. Т. 1. – С. 71–75.

52. Ляховець О. О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / Ляховець О. О., Юрін Є. Г., Нетудихата К. Л. ; [за ред. О. О. Ляховець]. – Миколаїв : Іліон, 2013. – 304 с.

53. Аналіз вигід і витрат : практ. посіб. / Секретаріат Ради Скарбниці Канади ; пер. з англ. С. Соколик ; наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К. : Основи, 2000. – 175 с

54. David, Rodreck; Ngulube, Patrick; Dube, Adock (16 July 2013). A cost-benefit analysis of document management strategies used at a financial institution in Zimbabwe: A case study URL: <http://www.sajim.co.za/index.php/SAJIM/article/view/540/640>

55. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : навч. посіб. / Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.

56. Азьмук, Л. А., (2021). Оцінка вигід і витрат суспільних проєктів. Стратегія економічного розвитку України, 48, 80–95. URL: <https://doi.org/10.33111/sedu.2021.48.080.095>